

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костровец Лариса Борисовна
Должность: директор
Дата подписания: 15.05.2026 17:18:07
Уникальный программный ключ:
6882606104c36dbde41c4ab93a65382136a292d6

Приложение 4
к образовательной программе

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.17 Управление контрактной деятельностью / Contact management

(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.04.02 Менеджмент

(код, наименование направления подготовки/специальности)

Международный менеджмент (с частичной реализацией на английском языке)

(наименование образовательной программы)

очная форма обучения

(форма обучения)

Год набора–2026
Донецк

Автор-составитель РПД:

Науменко Светлана Николаевна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности

Заведующий кафедрой:

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

Рабочая программа дисциплины Управление контрактной деятельностью / Contact management 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 Управление контрактной деятельностью / Contact management

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**
С/01.7 Организация работ по внешнеэкономической деятельности, 08.039 «Специалист по внешнеэкономической деятельности», утв. приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 17.06.2019 года № 409н	ПК-3	Способен организовывать работу по внешнеэкономической деятельности	ПК-3.8.	Осуществляет выбор потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта	ПК-3.8. У-1 Умеет оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности
С/02.7 Разработка плана внешнеэкономической деятельности организации и контроль его выполнения, 08.039 «Специалист по внешнеэкономической	ПК-4	Способен разрабатывать план внешнеэкономической деятельности организации и контролировать его выполнение	ПК-4.4.	Согласовывает и представляет в организации итоговый план внешнеэкономической деятельности	ПК-4.4. 3-2 Знает порядок документооборота в организации ПК-4.4. 3-3 Знает правила оформления документации по внешнеторговому контракту

деятельности », утв. приказом Министерств а труда и социальной защиты Российской Федерации от 17 06.2019 года № 409н					ПК-4.4. 3-4 Знает правила административног о документооборота
			ПК-4.8.	Подготавливает предложения по корректировке плана внешнеэкономичес кой деятельности организации	ПК-4.8. 3-1 Знает условия внешнеторгового контракта

2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы

Общий объем дисциплины:

4,00 з.е., 144 ак.час.

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 55 ак. час на контактную работу с преподавателем, из них 20 ак.час на лекции и 24 ак.час на практические занятия. 71 ак. час на самостоятельную работу обучающихся.

Б1.В.17 Управление контрактной деятельностью / Contact management реализуется на 4-м семестре 2-го курса после изучения дисциплин:

- Бизнес-анализ внешнеэкономической деятельности;
- Таможенно-логистическое сопровождение ВЭД;
- Цифровые технологии во внешнеэкономической деятельности;
- Менеджмент международных корпораций;
- Эффективные бизнес-коммуникации;
- Маркетинговое обеспечение международного бизнеса.

3. Содержание и структура дисциплины

3.1. Структура дисциплины Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	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	Контроль	СРкр	СРэк	СР
Л	ВЛ	ЛР	ПЗ											
Раздел 1. Основы управления контрактной деятельностью (Chapter 1. Basics of contract management)														
Тема 1.1.	Общая характеристика международных контрактов (General characteristics of international contracts)	16	2			4							10	Опрос Тестирование Ситуационные задания

Тема 1.2	Нормативно-правовое регулирование процесса заключения и исполнения внешнеэкономического соглашения (Legal regulation of the process of conclusion and performing of a foreign trade agreement)	22	6			6							10	Опрос Тестирование Ситуационные задания
Тема 1.3.	Процедура и техника подготовки международного торгового соглашения при прямых связях между контрагентами (Procedures and techniques for preparing an international trade transaction)	14	2			2							10	Опрос Тестирование Ситуационные задания
Раздел 2. Особенности заключения и исполнения внешнеэкономических контрактов (Chapter 2. Features of the conclusion and execution of foreign economic contracts)														

Тема 2.1.	Подготовка к заключению контрактов купли-продажи (Preparation for the conclusion of the international contracts)	14	2			2							10	Опрос Тестирование Ситуационные задания
Тема 2.2.	Заключение внешнеторговых контрактов (Theme 2.2. Drafting of foreign trade contracts)	14	2			2							10	Опрос Тестирование Ситуационные задания
Тема 2.3.	Выполнение контрактных обязательств по внешнеторговым договорам (Execution (performance) of international contracts. Regulation (settlements) of international commercial disputes)	14	2			2							10	Опрос Тестирование Ситуационные задания
Тема 2.4	Управление контрактным	21	4			6							11	Опрос Тестирование

	хозяйством предприятия- субъекта ВЭД (Management of the contract economy of the enterprise - subject of foreign economic activity)													Ситуационные задания
Промежуточная аттестация	29							2	9			18		экзамен
Итого	144	20			24			2	9			18	71	

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. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНТРАКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ (CHAPTER 1. BASICS OF CONTRACT MANAGEMENT)

Тема 1.1. Общая характеристика международных контрактов (General characteristics of international contracts). ПК-3.8, ПК-4.4, ПК-4.8.

Сущность, виды и значение международных контрактов в системе внешнеэкономической деятельности. Рассматриваются основные признаки и функции внешнеторгового соглашения, его роль как инструмента оформления международных коммерческих сделок. Классификация международных контрактов по объекту, характеру и условиям исполнения, а также их место в системе норм международного частного права. Особое внимание уделяется отличительным особенностям внешнеэкономических контрактов от внутригосударственных хозяйственных договоров, включая трансграничный характер, валютные условия и множественность применимых правовых систем. Общие тенденции унификации контрактного права и их влияние на практику заключения международных сделок.

Тема 1.2. Нормативно-правовое регулирование процесса заключения и исполнения внешнеторгового соглашения (Legal regulation of the process of conclusion and performing of a foreign trade agreement). ПК-3.8, ПК-4.4, ПК-4.8.

Сущность и многоуровневая система источников правового регулирования международных контрактов. Рассматриваются национальное законодательство участников сделки, международные договоры (прежде всего, Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров), международные торговые обычаи (Инкотермс, Принципы УНИДРУА), а также их соотношение и порядок применения. Особое внимание уделяется роли коллизионного права, выбору применимого материального права сторонами и механизмам преодоления правовых пробелов. Влияние публично-правовых норм (таможенного, валютного законодательства) на процесс заключения и исполнения внешнеторгового соглашения, а также общие принципы *lex mercatoria* в регулировании коммерческих отношений.

Тема 1.3. Процедура и техника подготовки международного торгового соглашения при прямых связях между контрагентами (Procedures and techniques for preparing an international trade transaction). ПК-3.8, ПК-4.4, ПК-4.8.

Сущность и этапы подготовки международной торговой сделки при непосредственном взаимодействии контрагентов. Рассматриваются стадии преддоговорной работы: предварительные переговоры, анализ конъюнктуры рынка, составление и согласование существенных условий будущего соглашения. Основные способы заключения договора путём обмена офертой и акцептом, а также требования к оформлению данных документов в соответствии с международной практикой. Особое внимание уделяется протокольным и техническим аспектам подготовки контракта, включая порядок парафирования текста, использование типовых форм и проформ, а также юридическому значению документов, предшествующих контракту (протокол о намерениях, предварительный договор).

РАЗДЕЛ 2. ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНТРАКТОВ (CHAPTER 2. FEATURES OF THE CONCLUSION AND EXECUTION OF FOREIGN ECONOMIC CONTRACTS)

Тема 2.1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи (Preparation

for the conclusion of the international contracts). ПК-3.8, ПК-4.4, ПК-4.8.

Сущность и содержание подготовительных мероприятий, направленных на минимизацию рисков при заключении международных контрактов купли-продажи. Рассматриваются методы анализа и проверки потенциального контрагента, его правоспособности, финансового положения и деловой репутации (due diligence). Основные подходы к формулированию предмета контракта, определению количества, качества и цены товара, а также предварительное согласование условий поставки и транспортировки. Особое внимание уделяется экономическому обоснованию сделки, выбору оптимальной валюты и способа расчётов, а также учёту требований государственного регулирования (лицензирования, квотирования) при подготовке проекта договора.

Тема 2.2. Заключение внешнеторговых контрактов (Theme 2.2. Drafting of foreign trade contracts). ПК-3.8, ПК-4.4, ПК-4.8.

Сущность, структура и юридическая техника составления внешнеторгового контракта как целостного документа. Рассматриваются обязательные и факультативные разделы договора: вводная часть, предмет, цена и сумма, сроки и дата поставки, условия платежа, качество и упаковка, гарантии и санкции, обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор) и порядок разрешения споров. Особое внимание уделяется согласованию «самоисполнимых» контрактных условий, чёткости формулировок для предотвращения двусмысленности, а также порядку подписания и вступления контракта в силу с учётом норм применимого права. Современные тенденции электронного документооборота и юридической силы цифровых подписей при заключении международных соглашений.

Тема 2.3. Выполнение контрактных обязательств по внешнеторговым договорам (Execution (performance) of international contracts. Regulation (settlements) of international commercial disputes). ПК-3.8, ПК-4.4, ПК-4.8.

Сущность и стадии исполнения внешнеторгового контракта, включая надлежащее выполнение обязательств продавцом и покупателем. Рассматриваются действия по организации отгрузки, приёмке товара по количеству и качеству, оформлению товаросопроводительных и расчётных документов, а также мониторингу соблюдения сроков поставки. Основные способы урегулирования международных коммерческих споров, возникающих на стадии исполнения: претензионный порядок, медиация, международный коммерческий арбитраж и судебное разбирательство. Особое внимание уделяется правовым последствиям нарушения обязательств, применению мер оперативного воздействия и договорной ответственности (неустойка, убытки), а также признанию и исполнению решений иностранных арбитражей и судов.

Тема 2.4. Управление контрактным хозяйством предприятия-субъекта ВЭД (Management of the contract economy of the enterprise - subject of foreign economic activity). ПК-3.8, ПК-4.4, ПК-4.8.

Сущность, цели и задачи системного управления совокупностью внешнеэкономических контрактов предприятия (контрактным хозяйством). Рассматриваются функции планирования, учёта, контроля и анализа исполнения контрактных обязательств как основы эффективного управления портфелем международных сделок. Организация внутрифирменного документооборота, регламентация бизнес-процессов согласования и визирования внешнеторговых договоров, а также интеграция контрактной работы с бухгалтерским, налоговым и логистическим контурами предприятия. Особое внимание уделяется управлению контрактными рисками, использованию специализированных информационных систем и технологий для автоматизации контрактного учёта и контроля, а также обеспечению

сохранности и юридической чистоты договорной документации в деятельности субъекта ВЭД.

4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания

4.1. *Оценочные материалы по дисциплине Б1.В.17 Управление контрактной деятельностью / Contact management 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.

4.4. 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 комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и 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. <p>Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).</p>	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. <p>В случае расчетной задачи, записать решение и ответ</p>	<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). <p>Логическая последовательность излагаемого материала.</p>

4.5. *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)
100 баллов	100 баллов	100 баллов	100 баллов

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

5.1. *В ходе реализации дисциплины Б1.В.17 Управление контрактной деятельностью / Contact management используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к КЗР):*

опрос, тестирование, ситуационное задание.

Распределение баллов по видам учебной деятельности (БРС)

Раздел/Темы	Формы текущего контроля			КЗР
	УО	ТЗ	СитЗ	
P-1. / Т-1.1.	3	3	4	15
P-1. / Т-1.2.	3	3	4	
P-1. / Т-1.3.	3	3	4	
P-2. / Т-2.1.	3	3	4	15
P-2. / Т-2.2.	3	3	4	
P-2. / Т-2.3.	3	3	4	
P-2. / Т-2.4.	3	3	4	
Итого: 100б	21	21	28	30

УО – устный опрос;

ТЗ – тестовое задание;

СитЗ – ситуационное задание;

КЗР – контрольные задания по разделу.

5.2. *Типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся (вне контрольных точек):*

**РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНТРАКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
(CHAPTER 1. BASICS OF CONTRACT MANAGEMENT)**

Тема 1.1. Общая характеристика международных контрактов (General characteristics of international contracts).

Вопросы для опроса:

1. В чём заключается сущность и значение международных контрактов в системе внешнеэкономической деятельности?
2. Какие основные виды международных контрактов выделяются в зависимости от объекта и характера сделки?
3. Какие отличительные особенности характеризуют внешнеэкономический контракт по сравнению с внутренним хозяйственным договором?
4. Какие функции выполняет международный контракт как правовой инструмент оформления коммерческих сделок?
5. Какое влияние на содержание контракта оказывает его трансграничный характер и множественность применимых правовых систем?
6. Какие общие тенденции унификации контрактного права наблюдаются в современной международной практике?

Критерии оценивания опроса:

Баллы	Описание критерия
3	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.
2	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.
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.

1. Материально оформленное соглашение двух или более субъектов внешнеэкономической деятельности и их иностранных контрагентов, и направленное на установление, изменение или прекращение их взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности, это -

- а) внешнеэкономический договор;
- б) типовой контракт;
- в) предварительный контракт;
- г) односторонний контракт.

2. Оформленная внешнеторговая сделка в письменной форме, то есть составлен и подписан документ, в котором зафиксированы условия, на которых это соглашение было заключено, это:

- а) оферта;
- б) франчайзинг;
- в) контракт;
- г) акцепт.

3. Термин «Международный контракт» предусматривает, что:

- а) сделка заключена между представителями иностранных по отношению друг к другу субъектов, находящихся на территории разных государств;
- б) сделка совершена между представителями различных по отношению друг к другу юрисдикций;
- в) сделка совершена между представителями различных государств, которые находятся на территории одного государства;
- г) сделка совершена между представителями одного государства.

4. Примерный договор или несколько унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированный заранее с учетом торговой практики, которые принимаются контрагентами после того как они были согласованы с

требованиями контрактного соглашения, это:

- а) текущий контракт;
- б) формальный контракт;
- в) стандартный контракт;
- г) типовой контракт.

5. Чаще всего типовой контракт применяется при заключении сделок на:

- а) стандартные виды машин;
- б) сырье;
- в) лекарства;
- г) нефтепродукты.

6. Широкое применение типовых контрактов является результатом стремления к:

- а) глобализации;
- б) стандартизации;
- в) унификации;
- г) интернационализации.

7. Поставка одной стороной, другой стороне согласованного между ними количества товара к определенной установленной в контракте дате, это:

- а) контракт с оплатой в товарной форме;
- б) контракт с оплатой в денежной форме;
- в) контракт с периодическим снабжением;
- г) контракт с разовой поставкой.

8. По форме контракты бывают (указать неверный ответ):

- а) формальные;
- б) простые;
- в) реальные;
- г) консенсуальные.

9. Кто разрабатывает типовые контракты? (Указать неверный ответ):

- а) ВТО;
- б) комитеты товарных бирж;
- в) торговые палаты;
- г) монополистические объединения.

10. Каким требованиям должны соответствовать обычаи:

- а) должны соблюдаться во всех государствах;
- б) должны соблюдаться в большинстве государств;
- в) должны быть признаны ВТО;
- г) иметь характер общего правила.

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия		
3	Свыше 80% правильных ответов.		Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
2	Свыше 70% правильных ответов.		Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.

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

Ситуационные задания с инструкцией по выполнению:

Инструкция по выполнению Задания 1

Цель: разработать проект внешнеторгового контракта смешанного типа (поставка технологического оборудования + оказание сопутствующих услуг на территории РФ) с учётом противоречий национального и международного регулирования.

Шаги выполнения:

1. Определите правовой статус сторон и тип контракта.
Продавец — нерезидент, покупатель — российская компания. Контракт смешанный: включает элементы купли-продажи и подряда/услуг. Укажите, что это возмездный, двусторонний, консенсуальный договор, осложнённый иностранным элементом.
2. Выберите применимое право и порядок разрешения споров.
С учётом участия российской стороны целесообразно применить право РФ или нейтральное право третьей страны. Укажите арбитражный орган (например, МКАС при ТПП РФ или ICC) и оговорку. Аргументируйте выбор, учитывая сложность исполнения услуг на территории РФ.
3. Разграничьте элементы поставки и услуг, избегая налоговых рисков.
Проверьте, подпадают ли услуги под обложение НДС и налогом на прибыль в РФ. Учтите межправительственные соглашения об избежании двойного налогообложения (напр., с Японией), чтобы определить, образует ли деятельность продавца постоянное представительство. Условие о монтаже и гарантийном ремонте может привести к образованию представительства — отразите это в контракте, чётко распределив обязательства, сроки и ответственность.
4. Структурируйте контракт и включите обязательные разделы.
Помимо предмета, цены и условий поставки (в т.ч. Инкотермс), особо пропишите:
 - График и порядок выполнения шеф-монтажа, тестирования и сдачи в эксплуатацию (акты приёмки).
 - Гарантийный срок и условия гарантийного ремонта (реакция, запчасти, расходы на проезд специалистов).
 - Условия платежей: отдельно за товар и услуги, авансы, удержания, возможность банковской гарантии.
 - Порядок таможенного оформления и уплаты пошлин.
 - Ответственность и форс-мажор с учётом международных оговорок.
5. Проверьте императивные требования российского валютного и таможенного законодательства.
Обеспечьте соответствие условиям репатриации валютной выручки, паспорта сделки (теперь учёт контракта в банке). Предусмотрите сроки для постановки на учёт и закрытия документов.
6. Составьте итоговый проект контракта и сопроводительную записку, где обоснуйте каждое юридически спорное решение (например, распределение налоговых обязательств, выбор применимого права).

Задание 1. заключить внешнеторговый контракт на поставку товара технологического оборудования) и предоставление сопутствующих поставке услуг на территории Российской

Федерации. Подобная задача на практике является не столь простой ввиду несовершенства действующего внешнеторгового законодательства и существующих противоречий между национальными законодательными актами и международными соглашениями, например, межгосударственными соглашениями о двойном налогообложении между двумя странами (Россией и Японией и т.д.).

Начальные условия:

- а) продавец — иностранная компания (нерезидент), поставляющая товар и оказывающая услуги на территории РФ;
- б) покупатель — российская компания (резидент)— участник ВЭД;
- в) товар — технологическое оборудование;
- г) услуги — шеф - монтажные работы, тестирование оборудования, сдача в эксплуатацию, гарантийный ремонт.

Инструкция по выполнению Задания 2

Цель: продемонстрировать знание механизмов регулирования мировых сырьевых рынков и особенностей биржевых сделок с сырьевыми товарами.

Шаги выполнения:

1. Опишите механизм создания БЗ (буферных запасов) и СФ (стабилизационных факторов).

В своём ответе объясните:

- БЗ — это запасы сырья, формируемые и управляемые международной организацией (или органом МТС) путём закупок при низкой цене и продаж при высокой. Цель — сглаживание ценовых колебаний.
- СФ (часто имеются в виду стабилизационные фонды или механизмы регулирования предложения) — система экспортных квот и обязательств стран-экспортёров по ограничению/расширению поставок для удержания цены в согласованном коридоре. Укажите, что оба механизма часто сочетаются в рамках Международных товарных соглашений (МТС), поддерживаемых ЮНКТАД.

2. Рассмотрите существенные условия биржевой наличной сделки и каузу.

- Существенные условия наличной сделки (спот-сделки):
 - наименование товара (биржевой код, спецификация);
 - количество (стандартные лоты);
 - качество (биржевой стандарт, сорт);
 - цена (за единицу товара);
 - срок и дата поставки (немедленная, в течение нескольких дней);
 - базис поставки (склад биржи, FOB и т.п.);
 - форма расчёта.
- Кауза (правовая цель сделки) — реальная, немедленная передача товара в собственность против уплаты денежных средств. Для биржевой наличной сделки каузой является физическое перемещение товара от продавца к покупателю в противоположность сделкам без реального товара, где цель — страхование рисков или извлечение курсовой разницы.

3. Составьте сравнительную таблицу сделок с реальным товаром и сделок без реального товара.

Предлагаем включить в таблицу следующие критерии:

Критерий сравнения	Сделки с реальным товаром (спот, форвард)	Сделки без реального товара (фьючерс, опцион)
Наличие	Обязательна (немедленная или	Как правило, не предусмотрена

Критерий сравнения	Сделки с реальным товаром (спот, форвард)	Сделки без реального товара (фьючерс, опцион)
физической поставки	оговоренная в будущем)	(цель — закрытие позиции)
Цель участников	Приобретение/продажа товара для использования или перепродажи	Хеджирование ценовых рисков или спекуляция
Объём и стандартизация	Параметры могут быть индивидуально согласованы	Строго стандартизованы (лот, срок, качество)
Место заключения	Могут заключаться на бирже (спот-рынок) или вне её	Преимущественно биржевой рынок (деривативы)
Расчёты и гарантии	Оплата против товара; риск неисполнения	Маржевая система, клиринговая палата как гарант
Завершение сделки	Физическая поставка	В основном обратная сделка (офсет), редко — поставка

При заполнении таблицы вы можете давать краткие пояснения. Главное — чётко отразить различие в целях, механизме исполнения и роли реального товара.

Задание 2. (Ситуационное задание). Торговля сырьевыми ресурсами.

Эффективное использование природных богатств, рациональная торговля сырьевыми товарами является важнейшим условием жизни и прогресса общества. На практике под сырьем понимаются продукты добывающей промышленности и сельского хозяйства. Более широкое определение «сырья» - это комплекс, объединяющий материалы, непосредственно добываемые из окружающей среды (нефть, руды, лес и т.д.) и материалы, подвергшиеся обработке с целью использования их в качестве сырья для производства готовой продукции.

Сырьевые ресурсы классифицируются:

1. Топливо-энергетические товары;
2. Химические товары: нефтехимикаты, медикаменты, продукты неорганической химии;
3. Продовольственные товары.

Сырьё потребляемое промышленностью классифицируется:

- 1) Сельскохозяйственное возобновляемое;
- 2) Промышленное (ограниченное в природе и не возобновляемое): минерального происхождения, сырьё, полученное искусственным путем.

По формам международной торговли сырьевые товары классифицируются:

- 1) Биржевые, т.е. сделки заключаются на товарных биржах.
- 2) Небиржевые, т.е. продажа по контрактам.
- 3) Товары, продажа которых осуществляется по международным товарным соглашениям.

Внешнеэкономическая деятельность фирм в сырьевом бизнесе жестко регламентирована государственным регулированием экспортно-импортных операций по сырьевым товарам. В то же время государственная политика в области экспорта-импорта сырья регулируется международными соглашениями, конъюнктурой мировых рынков, зависит от развития НТП и влияния транснациональных корпораций, политики «торговых

барьеров» и протекционизма на сырьевых рынках. Влияет также на формирование конъюнктуры рынков промышленного сырья и топлива политика ассоциаций-экспортеров сырьевых товаров, создаваемых на межправительственной основе, за счет повышения экспортных. Примером межгосударственного регулирования рынков сырьевых товаров является конференция ООН по торговле и развитию. Под ее эгидой разрабатывается международные товарные стабилизационные соглашения МТС, заключаемые между экспортерами и импортерами сырья. МТС предусматривает поддержание согласованной цены на сырьевой товар на основе становления системы экспортных квот и создания «буферных» запасов (БЗ), стабилизационных факторов (СФ).

Контракты по купле-продаже сырья обычно имеют долгосрочный характер, обеспечивающий стабильность и гарантированное снабжение производства исходной продукцией. По законодательству в развивающихся странах в контрактах предусматриваются обязательства импортеров предусматривать расчеты встречными поставками товаров традиционного экспорта.

Необходимо выполнить следующее:

- 1). Опишите механизм создания БЗ и СФ.
- 2). Рассмотрите и перечислите существенные условия биржевой наличной сделки с биржевым товаром. Что такое кауза биржевой наличной сделки с биржевым товаром?
- 3). Проведите сравнительную характеристику сделок с реальным товаром и сделок без реального товара (оформить в виде таблицы).

Критерии оценивания ситуационных заданий.

Баллы	Описание критерия
4	Задание выполнено в полном объёме. Все пункты раскрыты верно и аргументированно. Обучающийся демонстрирует глубокое понимание механизмов регулирования, юридической техники и особенностей внешнеторговых сделок. Ответ логически выстроен, терминология использована корректно. Таблица (для Задания 2) заполнена без ошибок, сравнение полное и точное. Проект контракта (для Задания 1) учитывает все существенные условия и риски, разграничение обязательств и налоговые аспекты.
3	Задание выполнено полностью, но имеются незначительные неточности или недостаточная детализация отдельных аспектов. Обучающийся владеет материалом, однако допускает небольшие ошибки в обоснованиях или формулировках, не искажающие сути. Таблица (Задание 2) в целом верна, но содержит один-два недочёта в классификации или формулировках. Проект контракта (Задание 1) содержит все основные разделы, но упущены некоторые нюансы (например, не полностью учтены нормы валютного регулирования).
2	Задание выполнено частично (не менее половины требуемых пунктов). В ответе присутствуют существенные ошибки, влияющие на понимание ключевых механизмов. Обучающийся показывает поверхностное знание темы. Таблица (Задание 2) содержит ошибки в критериях сравнения, пропущены значимые строки или неверно указаны отличия. Проект контракта (Задание 1) фрагментарен, отсутствуют важные разделы, не проработаны правовые коллизии.
1	Задание выполнено фрагментарно. Раскрыт лишь малый фрагмент из требуемого, допущены грубые ошибки в терминологии и логике. Обучающийся демонстрирует отрывочные знания, не способен увязать теорию с практической ситуацией. Таблица

Баллы	Описание критерия
	(Задание 2) не составлена или абсолютно не соответствует заданию. Проект контракта (Задание 1) не оформлен либо содержит критические несоответствия правовым нормам.
0	Задание не выполнено, либо представленный ответ полностью неверен. Обучающийся не владеет материалом, знания ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тема 1.2. Нормативно-правовое регулирование процесса заключения и исполнения внешнеторгового соглашения (Legal regulation of the process of conclusion and performing of a foreign trade agreement)..

Вопросы для опроса:

1. В чём заключается многоуровневая система источников правового регулирования международных контрактов?
2. Какие международные договоры играют ключевую роль в регулировании международной купли-продажи товаров?
3. Каково значение международных торговых обычаев, включая Инкотермс и Принципы УНИДРУА, при заключении контракта?
4. Каким образом стороны внешнеторгового соглашения осуществляют выбор применимого материального права?
5. Как публично-правовые нормы (таможенное, валютное законодательство) влияют на заключение и исполнение контракта?
6. Что понимается под *lex mercatoria* и какова его роль в регулировании международных коммерческих отношений?

Критерии оценивания опроса:

Баллы	Описание критерия
3	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.
2	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.
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:

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.

1. Национальные предприятия должны подписывать международные контракты в соответствии с правилами:

- а) предусмотренными национальным законодательством;
- б) предусмотренных законодательством контрагенту;
- в) предусмотренных международными правилами;
- г) предусмотренных Венской конвенцией.

2. Международное право по заключению международных контрактов существует в виде:

- а) хартий;
- б) саммитов;
- в) конвенций;
- г) правил.

3. Международное право становится обязательным для предприятий в той или иной стране, только тогда когда эта страна:

- а) официально признает положения конвенции;
- б) официально присоединилась к конвенции;
- в) официально является членом ВТО;
- г) официально является членом МВФ.

4. В настоящее время основным, базовым международным документом, регулирующим вопросы связанных с заключением внешнеторговых соглашений являются:

- а) принципы ЮНСИТРАЛ;
- б) принципы УНИДРУА;
- в) Гаагская конвенция;
- г) Венская конвенция.

5. Конвенция ООН о сделках международной купли-продажи товаров:

- а) регулирует все аспекты международной купли-продажи товаров;
- б) регулирует некоторые аспекты международной купли-продажи товаров;
- в) определяет специальные торговые термины по отношению к поставке товара;
- г) определяет базисные условия поставки товара.

6. Какой характер имеет Венская конвенция?

- а) нормативный;
- б) дискриминационный;
- в) универсальный;

г) консультативный.

7. Основная цель принятия Гаагской конвенции:

- а) дополнить положения принципов УНИДРУА;
- б) дополнить положения Венской конвенции;
- в) как модель для разработки национального законодательства;
- г) для совершенствования Инкотермс.

8. Какое из основных положений Гаагской конвенции не содержится в Венской конвенции?

- а) определение международного характера сделки;
- б) регулирование и исполнения сделок купли-продажи;
- в) определение права применяемого при регулировании сделок;
- г) регулирование отношений по субъектам и объектам соглашения в случае возникновения спорных вопросов.

9. Принципы УНИДРУА используются во многих странах различными методами (указать неверный ответ)

- а) в образовательных целях;
- б) в исследовательских целях;
- в) в аналитических целях;
- г) в качестве модели для разработки национального законодательства.

10. Какое значение имеют принципы УНИДРУА? (Указать неверный ответ)

- а) определяют международный характер сделок;
- б) устанавливают общие нормы для международных коммерческих сделок;
- в) используются для толкования и дополнения международных унифицированных правовых норм;
- г) служат моделью для национального и международного законодательства.

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия	
3	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
2	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
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

Ситуационные задания с инструкцией по выполнению:

Инструкция по выполнению Задания 1

Цель: построить и обосновать схему офсетной (обратной) сделки на срочном рынке на примере фьючерсного контракта.

Шаги выполнения:

1. Изучите суть офсетной сделки.

Офсетная сделка — это закрытие ранее открытой позиции путём заключения противоположной сделки с тем же активом, на тот же срок и в том же объёме. В результате обязательства стороны прекращаются без физической поставки актива, а расчёты производятся по вариационной марже (разнице цен).

2. Опишите последовательность событий из задания и постройте схему.

На схеме должны быть отражены три участника (Брокер А, Брокер В, Брокер С) и два этапа:

- *Первая сделка (июнь 2006)*: Брокер А покупает фьючерс у Брокера В (1000 акций по 100 руб., исполнение через 3 месяца).
- *Офсетная сделка (через месяц)*: Брокер А продаёт идентичный фьючерс Брокеру С (те же параметры, но по цене 110 руб.).

Покажите стрелками, что требования А к В и обязанности А перед С погашаются взаимозачётом через клиринговую организацию биржи, и фактически Брокер В «поставляет» виртуальный актив Брокеру С. Допустима текстовая схема или графическая (блоки со стрелками). Укажите, что физической поставки акций А не производит.

3. Обоснуйте нормативно-правовую основу.

Перечислите основные акты:

- Федеральный закон «Об организованных торгах» (от 21.11.2011 № 325-ФЗ) — регулирует деятельность биржи и клиринг.
- Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» (от 22.04.1996 № 39-ФЗ) — определяет понятия фьючерсных контрактов, участников.
- Правила организованных торгов конкретной биржи и правила клиринга (нормы о неттинге, зачёте встречных требований).
- Гражданский кодекс РФ (гл. 26) — прекращение обязательств зачётом (ст. 410 ГК РФ), особенности неттинга.

Поясните, что клиринговая организация фиксирует прекращение обязательств сторон, и разница цен ($110 - 100 = 10$ руб. на акцию) образует финансовый результат, который выплачивается через гарантийное обеспечение.

Задание 1. Брокер А в июне 2006 г. подал заявку на приобретение 1000 акций ОАО «Сбербанк России» по цене 100 руб. за акцию, со сроком исполнения через три месяца. Согласно заявке брокера В на этих же условиях он продает данные ценные бумаги. Биржа зарегистрировала указанную фьючерсную сделку. Стоимость акций ОАО «Сбербанк России» через месяц выросла до 110 руб., в результате чего брокер А потерял интерес к этой сделке и подал заявку с обратным предложением — продать эти акции в указанные сроки, но уже по 110 руб. Биржа зафиксировала офсетную сделку, в соответствии с которой брокер А закрыл свою позицию путем заключения другого договора о продаже брокеру С 1000 упомянутых акций. Брокер А реально не должен покупать акции у брокера В и не обязан их продавать брокеру С. Вместо него брокеру С продаст акции брокер В. Постройте схему офсетной сделки. Обоснуйте нормативно-правовую основу проведения сделки по предложенной вами схеме

Инструкция по выполнению Задания 2

Цель: определить состав обязательных приложений к внешнеторговому контракту на поставку машин, обеспечивающих полноту и исполнимость сделки.

Шаги выполнения:

1. Проанализируйте предмет контракта и возможные требования.

Контракт на поставку машин марки «Ford» предполагает передачу сложного технического товара. Необходимо детализировать характеристики и условия, чтобы

избежать споров о комплектации, качестве и гарантии.

2. Составьте перечень приложений, являющихся неотъемлемой частью контракта.

Включите следующие группы документов:

- Спецификация (Приложение №1) — точное наименование, модель, комплектация, количество, цена за единицу, артикулы.
- Техническая документация (Приложение №2) — технические паспорта, описания, характеристики, требования к эксплуатации.
- График поставки (Приложение №3) — разбивка по партиям, срокам и местам отгрузки, условия выборки.
- Гарантийные обязательства и условия сервисного обслуживания (Приложение №4) — срок гарантии, перечень гарантийных случаев, порядок предъявления и удовлетворения требований, перечень сервисных центров.
- Условия по качеству и приёмке (Приложение №5) — стандарты качества (ГОСТ, ISO, спецификации производителя), методика испытаний, порядок предъявления рекламаций.
- Образцы документов, используемых при исполнении (Приложение №6) — форма акта приёмки-передачи, форма инвойса, упаковочного листа, отгрузочной спецификации.
- Если требуется подтверждение соответствия — сертификаты/декларации о соответствии (могут быть оформлены как ссылки или приложения копий).

3. Обоснуйте необходимость каждого приложения.

Кратко поясните, что эти документы:

- Устраняют неопределённость в предмете договора.
- Обеспечивают соблюдение технических регламентов и требований к безопасности товара на территории импортёра.
- Конкретизируют обязательства сторон, порядок сдачи-приёмки, что критически важно для сложной техники.
- Служат основанием для таможенного оформления и валютного контроля (позволяют банку идентифицировать платежи и документы).

4. Укажите правовое значение приложений.

В тексте контракта должно быть прямо указано, что все перечисленные приложения являются его неотъемлемой частью, подписываются сторонами и вступают в силу одновременно с контрактом.

Задание 2. Импортёр и экспортёр заключают внешнеторговый контракт на поставку машин марки «Ford». Какие документы необходимо приложить к внешнеторговому контракту?

Критерии оценивания ситуационных заданий.

Баллы	Описание критерия
4	Оба задания выполнены полностью и без ошибок. В задании 1 схема офсетной сделки построена правильно, наглядно и логично; дано чёткое нормативно-правовое обоснование с корректными ссылками на федеральные законы (об организованных торгах, о рынке ценных бумаг, ГК РФ) и правилами клиринга. В задании 2 перечень документов-приложений к контракту полный, с аргументацией назначения каждого документа; учтены техническая сложность товара и потребности таможенного/валютного контроля. Терминология использована грамотно, ответы структурированы.

Баллы	Описание критерия
3	Оба задания выполнены, однако имеются одна-две незначительные погрешности: например, схема в целом верна, но не указаны все участники или стрелки взаимозачёта не совсем точны; в обосновании пропущен один нормативный акт или формулировка неточна; перечень документов содержит небольшие пробелы (упущено одно приложение или недостаточно раскрыта его роль). Обучающийся демонстрирует хорошее понимание темы, но допускает недочёты, не искажающие сути.
2	Задания выполнены частично (не менее половины требуемого). В Задании 1 схема офсетной сделки содержит существенные ошибки (неправильно отражён зачёт, спутаны роли брокеров) либо отсутствует, обоснование поверхностное или с грубыми ошибками. В Задании 2 перечень документов неполон (пропущены важные приложения, такие как спецификация или график поставки), пояснения невнятные или отсутствуют. Обучающийся демонстрирует общее представление о теме, но не способен точно применить знания на практике.
1	Задания выполнены фрагментарно. Схема не построена или полностью ошибочна, нормативное обоснование либо отсутствует, либо абсолютно не соответствует заданию. По Заданию 2 названы один-два документа без связи с контекстом и без понимания их роли. Обучающийся показывает отрывочные знания, не может справиться с ситуацией.
0	Задания не выполнены (ответ не представлен) или все представленные решения полностью неверны. Обучающийся не владеет материалом, знания ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тема 1.3. Процедура и техника подготовки международного торгового соглашения при прямых связях между контрагентами.

Вопросы для опроса:

1. Из каких основных этапов состоит процедура подготовки международной торговой сделки при прямых связях контрагентов?
2. Каково юридическое значение обмена офертой и акцептом в процессе заключения контракта?
3. Какие требования предъявляются к содержанию и оформлению оферты в международной коммерческой практике?
4. Что представляет собой преддоговорная работа и какова роль таких документов, как протокол о намерениях и предварительный договор?
5. Какие технические аспекты включает подготовка текста контракта, в том числе парафирование и использование типовых проформ?
6. Какие риски необходимо учитывать на стадии переговоров и согласования условий международного контракта?

Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	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.
2	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.
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:

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.

1. Основной задачей как экспортера, так и импортера на начальном этапе при заключении международного соглашения являются:

- а) выбор страны;
- б) поиск и выбор контрагента
- в) оформление оферты или заказа;
- г) определение стратегии предприятия.

2. Что необходимо учитывать при выборе страны?

- а) экономическую характеристику и характеристику торговых отношений;
- б) степень монополизации рынка;
- в) технологические и научно-технические аспекты;
- г) организационные аспекты.

3. Предложение направлено экспортером потенциальному покупателю, это:

- а) заказ;
- б) оферта;
- в) тендер;
- г) акцепт.

4. Подвижная цена:

- а) устанавливается при подписании контракта и изменению не подлежит;
- б) корректируется в процессе выполнения контракта;

- в) рассчитывается в момент исполнения контракта;
- г) фиксируется при заключении контракта, но может быть пересмотрена в зависимости от рыночной цены.

5. Фактические цены отличаются от тех, которые публикуются в результате:

- а) изменения экономической ситуации в стране;
- б) улучшение качества товара;
- в) изменения конъюнктуры рынка;
- г) применением системы скидок.

6. Акцепт покупателя твердой оферты продавца, или акцепт продавцом контрoferты покупателем это:

- а) заключение контракта купли-продажи;
- б) заключение предварительного договора;
- в) заключение протокола о намерениях;
- г) нет верного ответа

7. Использование каких цен является обязательным при заключении внешнеэкономических сделок?

- а) твердых цен;
- б) индикативных цен;
- в) базовых цен;
- г) закупочных цен.

8. Условие, которое включается в договор международной купли-продажи товаров с целью страхования экспортера от риска снижения курса валюты платежа между моментом заключения сделки и фактическим моментом оплаты, это:

- а) валютная оговорка;
- б) скидка с цены;
- в) расчетные цены поставки;
- г) контрактная цена.

9. В каком разделе контракта международной купли-продажи товаров (услуги) есть ссылка на индикативные цены

- а) базовые условия поставки;
- б) предмет договора (контракта);
- в) цена и общая стоимость договора (контракта);
- г) условия платежей.

10. Коммерческий документ в котором покупатель подробно указывает все необходимые условия для изготовления или подготовки товара,

- а) запрос;
- б) оферта;
- в) акцепт;

г) заказа.

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия
3	Свыше 80% правильных ответов. Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.

2	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
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

Ситуационные задания с инструкцией по выполнению:

Инструкция по выполнению Задания 1

Цель: выявить несоответствие базиса поставки CIF характеру перевозки, показать экономические последствия ошибки и предложить правильный базис по Инкотермс.

Шаги выполнения:

1. Вспомните суть базиса CIF (Cost, Insurance and Freight).
CIF применяется исключительно при морском и внутреннем водном транспорте. Продавец обязан зафрахтовать судно, оплатить фрахт до порта назначения и обеспечить минимальное страховое покрытие. Риск переходит на покупателя с момента погрузки товара на борт судна в порту отгрузки.
2. Проанализируйте реальный маршрут.
Перевозка компьютеров из Кореи в Рязань (через Москву) является мультимодальной: морской участок (Корея – порт на Дальнем Востоке или Санкт-Петербург) плюс железнодорожный/автомобильный до Москвы и далее до Рязани. Москва не является морским портом (возможен речной порт, но для океанского контейнера это нелогично). Применение CIF Москва означает, что продавец обязан обеспечить морскую перевозку до Москвы, что технически невыполнимо без дополнительных соглашений или ведёт к фиктивному указанию порта. Это главная неадекватность.
3. Определите последствия ошибки.
 - Излишние затраты: продавец закладывает в цену фрахт и страховку только до номинального «порта Москва», тогда как фактически товар идёт дальше. Покупателю (рязанскому предприятию) приходится отдельно оплачивать перевалку, перевозку от порта, таможенные процедуры в порту и доставку до Рязани. Двойные транспортные расходы и потеря контроля.
 - Дополнительные валютные затраты: если контракт в валюте, непредвиденные расходы на перевалку, хранение в порту и внутренний транспорт в России оплачиваются в рублях, но могут привести к необходимости дополнительной покупки валюты для оплаты услуг иностранных экспедиторов, либо увеличивают общую рублёвую себестоимость из-за неэффективной логистики.
4. Предложите правильный базис.
Для мультимодальной перевозки с доставкой до терминала в Москве или Рязани оптимален CIP Москва или CIP Рязань (Carriage and Insurance Paid to). Он аналогичен CIF, но применим к любому виду транспорта. Если продавец не хочет рисковать дальше, можно использовать FCA порт Кореи с передачей перевозчику покупателю. В ответе обоснуйте, что CIP покрывает транспортировку до согласованного пункта, включает страховку, и подходит для контейнерных мультимодальных перевозок.

Задание 1. Предприятие в Рязани закупило партию компьютеров в Корею с базисом поставки CIF Москва. Каковы обязательства сторон по исполнению контракта в соответствии с этим базисом? В чем ошибка предприятия с точки зрения: – неадекватности

применения базиса; – излишних затрат на транспортировку; – дополнительных валютных затрат, возникших при исполнении этого контракта. Какой правильный базис поставки, с вашей точки зрения, должен быть применен?

Инструкция по выполнению Задания 2

Цель: выявить ошибку в организации доставки при экспорте из Воронежа в Германию, подобрать адекватный базис и оптимальный маршрут.

Шаги выполнения:

1. Проанализируйте условия задания.

Предприятие из Воронежа продало 42 тонны проволоки немецкому покупателю с обязательством доставить автотранспортом до места назначения (180 км от Штутгарта). Ключевые данные: вес (42 т – значительная партия), расстояние (более 2000 км по автодорогам через границы), расположение покупателя в Германии. Вероятно, выбран базис DAP или DDP место назначения с оговоркой «автотранспортом».

2. Укажите ошибку.

Ошибка воронежского предприятия в том, что оно приняло на себя обязанность по доставке на условиях, предполагающих использование только автомобильного транспорта. Для таких массовых грузов (металлопрокат, 42 тонны) на дальние расстояния экономичнее и надёжнее использовать железнодорожный транспорт (вагонная отправка) или комбинированную схему (ж/д + авто). Автомобильная доставка из Воронежа в южную Германию ведёт к высоким транспортным расходам, рискам задержек на границах, необходимости получения разрешений на международные перевозки и ограничениям по нагрузке на ось. Продавец взвалил на себя логистические и таможенные риски за рубежом, что нетипично для экспортёра.

3. Предложите правильный базис.

Оптимальный базис – FCA Воронеж (или EXW при желании переложить все заботы на покупателя, но для сделки с доставкой лучше FCA). При FCA продавец передаёт товар перевозчику, назначенному покупателем, в указанном пункте, и далее все риски и расходы несёт покупатель. Это освобождает воронежское предприятие от организации международной перевозки. Если предприятие всё же хочет контролировать доставку, можно применить CIP место назначения, но тогда не ограничиваться одним видом транспорта, а выбрать оптимальную схему.

4. Разработайте маршрут и виды транспорта.

Предложите: железнодорожная отправка со станции Воронеж-Курский до терминала в Германии (например, до Штутгарта или ближайшего грузового двора), далее автотранспортом «последней мили» до места. Либо мультимодальная схема: авто до железнодорожного терминала, потом ж/д платформа до границы ЕС, далее авто. Конкретный маршрут: Воронеж – граница (например, Брест/Малорита) – Польша – Германия. Основной вид транспорта – железнодорожный (вагоны), вспомогательный – автомобильный для подвоза-развоза. Обоснуйте выбор: снижение стоимости тонно-километра, меньшая зависимость от пробок и погранпереходов, возможность отправки 42 т одной отправкой.

Задание 2. Предприятие (г. Воронеж) продало 42 т проволоки немецкому предприятию, расположенному примерно в 180 км от г. Штутгарт, с обязательством доставить все проданное количество автотранспортом до места назначения. Укажите ошибку воронежского предприятия с точки зрения организации поставки товара. Ответьте на вопросы: 10 – какой, на ваш взгляд, необходимо использовать базис поставки в данном случае? – какой маршрут транспортировки вы бы избрали? – какой вид или виды транспорта использовали?

Критерии оценивания ситуационных заданий.

Баллы	Описание критерия
4	Оба задания выполнены полностью, без ошибок. В Задании 1 верно раскрыты обязательства сторон по базису CIF, исчерпывающе объяснена его неприменимость к мультимодальной перевозке до Москвы/Рязани, указаны конкретные последствия в виде излишних транспортных и дополнительных валютных затрат, предложен и аргументирован правильный базис (CIP с соответствующим пунктом). В Задании 2 точно определена ошибка предприятия (необоснованное принятие на себя обязанностей по доставке автотранспортом на дальнее расстояние для массового груза), корректно рекомендован оптимальный базис (FCA или CIP), предложен рациональный маршрут (железная дорога + авто) с пояснением выбора видов транспорта. Ответы логичны, профессионально обоснованы, использована корректная терминология Инкотермс.
3	Оба задания выполнены, но присутствуют одна-две незначительные погрешности: например, в Задании 1 верно указана ошибка и предложен CIP, однако недостаточно полно пояснен механизм возникновения дополнительных валютных затрат или не совсем точно сформулированы обязательства сторон по CIF; в Задании 2 ошибка выявлена и базис предложен правильно, но маршрут или виды транспорта описаны схематично, без детализации стыковок. Обучающийся демонстрирует хорошее знание темы, но допускает неточности, не искажающие принципиальной сути.
2	Задания выполнены частично (не менее половины требуемого). В Задании 1 ошибка CIF Москва выявлена, но не объяснена должным образом связь с морским характером базиса; последствия по затратам раскрыты поверхностно; предложенный альтернативный базис не вполне корректен либо отсутствует. В Задании 2 ошибка определена, но рекомендуемый базис или маршрут содержат существенные просчёты (например, предложен DDP при сохранении исключительно автотранспорта, не учтена масса груза). Обучающийся показывает общее понимание темы, но не может грамотно применить правила Инкотермс и основы транспортной логистики.
1	Задания выполнены фрагментарно. Ответы содержат грубые фактические ошибки: в Задании 1 базис CIF приписан к автомобильной перевозке, обязательства сторон неверны, альтернатива не предложена; в Задании 2 ошибка не выявлена либо предложен нерелевантный маршрут/базис. Обучающийся демонстрирует разрозненные, бессистемные знания, не способен связать условия контракта с логистическими последствиями.
0	Задания не выполнены либо представленные ответы полностью неверны. Обучающийся не владеет материалом по теме «Базисы поставки Инкотермс», знания ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

РАЗДЕЛ 2. ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНТРАКТОВ

Тема 2.1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи.

Вопросы для опроса:

1. В чём заключается цель и основное содержание подготовительных мероприятий перед заключением контракта купли-продажи?
2. Какие методы используются для анализа правоспособности, финансового положения и деловой репутации потенциального контрагента?
3. Какие существенные условия контракта подлежат обязательному предварительному согласованию (предмет, качество, цена)?
4. Каким образом осуществляется выбор валюты контракта и оптимального способа расчётов?
5. Какие меры государственного регулирования (лицензирование, квотирование) необходимо учитывать на этапе подготовки сделки?
6. Какое значение имеет экономическое обоснование сделки для минимизации коммерческих рисков?

Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	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.
2	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.
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:

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.

1. Валюта цены зависит от:

- а) курса национальной валюты и уровня развития государства;
- б) уровня развития государства;
- в) уровня развития государства и конвертируемости ее валюты;

г) конвертируемости национальной валюты.

2. Сравнительная таблица предложений иностранных фирм по коммерческим и техническим условиям, анализируя и сопоставляя которые можно установить, какая из предложение является наиболее восприимчив и какой уровень цен будущей сделки, это:

- а) расчет скидки к цене;
- б) расчет цены поставки;
- в) приведение цены;
- г) конкурентный лист.

3. Валюта в которой происходит оплата товара по внешнеторговым контрактам, это:

- а) валюта цены;
- б) валюта платежа;
- в) валюта контракта;
- г) валюта расчетов.

4. Мультивалютные оговорки, это

- а) когда валюта цены и валюта платежа совпадают, а цена товара и сумма платежа ставятся в зависимость от изменений среднеарифметического курса нескольких валют;
- б) когда валюта цены и валюта платежа совпадают, а цена товара и сумма платежа ставятся в зависимость от изменений одной из свободно конвертируемой валюты;
- в) когда цена товара зафиксирована в одной из самых распространенных в международных расчетах валюте;
- г) когда валюта цены и валюта платежа совпадают, а цена и сумма платежа ставится в зависимость от изменения курса валюты платежа относительно друг друга.

5. Любой базис поставки регулирует ключевые "транспортные" вопрос: (указать неверный ответ)

- а) распределение между контрагентами транспортных расходов;
- б) момент перехода рисков и прав собственности;
- в) дата платежа;
- г) дата поставки товара.

6. Все базисные условия поставки в Инкотермс являются:

- а) универсальными;
- б) специальными;
- в) особыми;
- г) универсальными и специальными.

7. Понятие "франко", которое применяется при обозначении базисных условий означает:

- а) покупатель свободен от всех затрат по доставке товара до пункта указанном после этого срока;
- б) продавец свободен от всех затрат по доставке товара до пункта указанном после этого срока;
- в) покупатель свободен от транспортных затрат по доставке товара до пункта указанном после этого срока;
- г) продавец свободное от транспортных затрат по доставке товара до пункта указанном после этого срока.

8. Компенсационные действия, которые применяет покупатель или продавец на валютном рынке, для сохранения своих доходов в будущем при изменении валютного курса

- а) валютные оговорки;
- б) валюта цены;
- в) хеджирования
- г) перестрахования.

9. Какие существуют виды защитных валютных оговорок?

- а) двусторонние и многосторонние;
- б) односторонние и двусторонние;
- в) односторонние и международные;
- г) международные и многосторонние.

10. От платежных условий соглашения зависит:

- а) контрактная цена;
- б) условия поставки;
- в) базисные условия поставки;
- г) валюта цены.

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия	
3	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
2	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
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

Ситуационные задания с инструкцией по выполнению:

Инструкция по выполнению Задания 1

Цель: определить, какие обязанности вытекают из базиса «свободно у перевозчика в аэропорту Шереметьево» (FCA) и в чём именно заключается ошибка продавца, оплатившего транспортировку до Нью-Йорка.

Шаги выполнения:

1. Идентифицируйте базис по Инкотермс.
Формулировка «свободно у перевозчика в аэропорту Шереметьево» соответствует базису FCA (Free Carrier) с указанием места передачи — аэропорт Шереметьево. Уточните год правил (обычно Инкотермс 2010 или 2020), но суть не меняется.
2. Опишите обязанности продавца по FCA.
 - Поставить товар в согласованный пункт (аэропорт Шереметьево) и передать перевозчику, назначенному покупателем, или иному лицу (например, экспедитору).
 - Обеспечить экспортную очистку (таможенное оформление на вывоз).

- Не обязан заключать договор перевозки и оплачивать её, если иное не согласовано. Риск переходит в момент передачи товара перевозчику в Шереметьево.
3. Выявите ошибочность действий.
- Продавец оплатил авиаперевозку от Шереметьево до Нью-Йорка. Это действие выходит за рамки базиса FCA.
 - Ошибка в том, что продавец принял на себя расходы и, вероятно, риски по доставке, которые по FCA лежат на покупателе. Если продавец хотел включить перевозку в свою обязанность, следовало выбрать базисы СРТ Нью-Йорк или СІР Нью-Йорк, где перевозка оплачивается продавцом, а риск переходит в месте первой передачи перевозчику. Либо продавец мог оплатить перевозку как агент покупателя, чётко прописав это в контракте отдельным поручением, но по условиям задания он сделал это без соответствующих оговорок, что ведёт к неоднозначности распределения рисков и потенциальным спорам (например, если груз повредится в пути, непонятно, кто несёт убытки).
 - Дополнительно может быть ошибка в том, что продавец оплатил транспортировку напрямую перевозчику, не согласовав это с покупателем, и теперь вынужден нести бремя доказывания, что действовал в интересах покупателя.
4. Сформулируйте вывод.
- Укажите, что для корректного оформления обязательств по доставке авиа до Нью-Йорка следовало изменить базис или заключить агентское соглашение.

Задание 1. Предприятие в Москве продало небольшую партию велосипедов в США с условием доставки авиатранспортом в Нью-Йорк на базисе поставки «свободно у перевозчика в аэропорту Шереметьево», оплатив авиаперевозчику стоимость транспортировки от Шереметьево до аэропорта в Нью-Йорке. Каковы обязанности отечественного предприятия по осуществлению данной поставки? В чем ошибочность его действий?

Инструкция по выполнению Задания 2

Цель: оценить ситуацию с точки зрения правил Инкотермс для базиса EXW и определить, наступает ли переход рисков и расходов на покупателя до фактической отгрузки, если покупатель не выполнил свои транспортные обязательства.

Шаги выполнения:

1. Раскройте суть базиса EXW (Ex Works / Франко завод).
Продавец обязан предоставить товар в своём помещении (на складе) в согласованную дату, упакованный и готовый к передаче. Покупатель обязан забрать товар, предоставить транспорт и выполнить все формальности по экспорту/импорту. Риск переходит к покупателю с момента, когда товар предоставлен в его распоряжение в указанном месте и в согласованную дату.
2. Проанализируйте фактические обстоятельства.
 - Срок поставки согласован, товар подготовлен.
 - Транспортные условия: цистерны предоставляет покупатель, инструкции — за 14 дней.
 - Поставка не состоялась, потому что покупатель вовремя не обеспечил чистые цистерны. Вина полностью на покупателе.
3. Примените правила Инкотермс о переходе риска.
Согласно пунктам правил EXW (например, Инкотермс 2020, раздел А3/Б3 и А5/Б5), если покупатель не принимает товар в согласованную дату или не выполняет свои

обязанности по организации перевозки, то риск переходит к покупателю с даты, когда товар был предоставлен в его распоряжение, а не с момента фактической погрузки. Условие: товар должен быть надлежаще идентифицирован как предмет договора. В задании сказано, что товар подготовлен к отправке в согласованный срок, значит, идентификация имеется.

Также все расходы, связанные с хранением товара после этой даты (аренда склада, дополнительные затраты на поддержание качества), ложатся на покупателя.

4. Ответьте на вопрос.

Да, в данной ситуации есть все основания для преждевременного перехода рисков и расходов с продавца на покупателя: товар был готов к передаче, покупатель нарушил свои обязанности по предоставлению цистерн, следовательно, начиная с согласованной даты поставки (или с момента готовности, если она наступила раньше) все риски случайной гибели, утраты или повреждения товара, а также расходы по хранению несёт покупатель.

5. Сформулируйте дополнительные примечания.

Продавцу разумно зафиксировать факт готовности товара и уведомление покупателя (письменно), чтобы иметь доказательство перехода риска. В ответе можно также отметить, что аналогичный результат вытекает из ст. 7.1.2 Принципов УНИДРУА или национального права, если оно применимо, но основное обоснование — через Инкотермс.

Задание 2. Между немецкой фирмой и российским покупателем заключен контракт на поставку соевого масла в Россию на условиях EXW Берлин (Центральный склад масла). Транспортные условия, согласованные в контракте, предусматривали, что поставка товара производится в соответствии с инструкциями, которые покупатель передает по факсу продавцу не позднее 14 дней до начала поставки. Кроме того, погрузка товара должна осуществляться в чистые цистерны, которые предоставляет покупатель. Товар был подготовлен к отправке в согласованный срок. Но поставка не была осуществлена из-за отсутствия пригодных к перевозке масла цистерн по вине покупателей. Есть ли в этой ситуации основания для преждевременного перехода рисков и расходов с продавца на покупателя?

Критерии оценивания ситуационных заданий

Баллы	Описание критерия
4	Оба задания выполнены полностью, без ошибок. В задании 1 верно идентифицирован базис FCA, чётко перечислены обязанности продавца (поставка в Шереметьево, экспортная очистка, передача перевозчику), точно определена ошибка (оплата перевозки до Нью-Йорка сверх FCA) и её последствия (смещение рисков, неопределённость статуса платежа). Предложено корректное решение (использование CPT/CIP или агентских условий). В задании 2 правильно интерпретированы условия EXW, установлен факт готовности товара и вины покупателя, аргументированно обоснован преждевременный переход рисков и расходов с опорой на правила Инкотермс и общие принципы. Терминология использована грамотно, ответы логически выстроены.
3	Оба задания выполнены, но имеются одна-две незначительные погрешности: например, в задании 1 обязанности по FCA описаны неполно (упущена экспортная очистка), ошибка выявлена, но объяснение её влияния на риски несколько поверхностно; в задании 2 вывод о переходе рисков верен, но не подкреплён точной

Баллы	Описание критерия
	ссылкой на конкретный пункт Инкотермс или не раскрыто значение надлежащей идентификации товара. Обучающийся демонстрирует хорошее понимание темы, недочёты не искажают сути.
2	Задания выполнены частично (не менее половины требуемого). В Задании 1 базис FCA идентифицирован, но ошибка неверно интерпретирована (например, утверждается, что продавец не имел права оплачивать перевозку ни при каких условиях) либо не предложено корректного альтернативного решения. В Задании 2 ответ на вопрос дан без достаточного обоснования, либо перепутано, кто несёт риски по EXW. Обучающийся показывает общее представление о теме, но допускает существенные ошибки в применении правил.
1	Задания выполнены фрагментарно. В Задании 1 базис неверно определён (например, спутан с FOB), обязательства сторон описаны ошибочно, ошибка не выявлена. В Задании 2 дан неверный ответ (отрицание перехода рисков) или отсутствует какая-либо аргументация. Обучающийся демонстрирует разрозненные, бессистемные знания, не способен применить правила Инкотермс к практической ситуации.
0	Задания не выполнены (ответы не представлены) либо представленные ответы полностью неверны. Обучающийся не владеет материалом по базисам поставки Инкотермс, знания ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тема 2.2. Заключение внешнеторговых контрактов.

Вопросы для опроса:

1. Какова типовая структура и какие обязательные разделы включает внешнеторговый контракт?
2. Какие условия контракта относятся к «самоисполнимым» и почему так важна их однозначная и чёткая формулировка?
3. Что представляет собой форс-мажорная оговорка и как она влияет на распределение ответственности сторон?
4. Какие способы разрешения споров обычно предусматриваются в международных контрактах?
5. Каков порядок подписания и вступления контракта в силу с учётом требований применимого права?
6. Как современные тенденции электронного документооборота и цифровых подписей влияют на процесс заключения внешнеторговых контрактов?

Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	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.

2	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.
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:

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.

1. Необходимость заключения протокола о намерениях обусловлена:

- а) узансами;
- б) международным законодательством;
- в) базовыми условиями поставки;
- г) согласованностью сторон.

2. Более углубленной и расширенной форме протокола о намерении являются:

- а) предварительный контракт;
- б) протокол проведения переговоров;
- в) контракт;
- г) оферта.

3. Согласно обычаям международной практики, текст контракта должен готовить:

- а) покупатель;
- б) продавец;
- в) третье лицо;
- г) не существует данный обычай.

4. Согласно законодательству ДНР контракты должны быть составлены:

- а) только в устной форме;
- б) в устной и письменной форме;
- в) только в письменной форме;
- г) частично в устной частично в письменной.

5. Если в контракте не указана дата вступления его в действие, то права и обязанности по нему возникают с момента:

- а) составление контракта;

- б) визирования контракта;
- в) заключение предварительного договора;
- г) подписания контракта.

6. Переговоры по телефону достаточно широко используют при заключении сделок:

- а) на массовые стандартные товары;
- б) на сельскохозяйственные товары;
- в) на машины и оборудование;
- г) в пищевые продукты.

7. При заключении внешнеторгового контракта речь соглашения выбирается на основе:

- а) официального языка государства, на территории которого заключается договор;
- б) официального языка контрагента
- в) английского языка, как международной;
- г) сделки между партнерами, и как правило оба языка.

8. Установление аутентичности текста договора - это:

- а) обмен текущей документацией в которой выражена согласие на обязательность соглашения;
- б) процедура фиксации окончательного текста, которая означает, что сделка не подлежит изменениям;
- в) процедура установления правильности перевода с национального языка на язык контрагента
- г) не имеет правильного ответа.

9. Переговоры о коммерческих условиях сделки начинаются:

- а) сразу после установки первого контакта;
- б) после заключения предварительного договора;
- в) после окончания технических переговоров;
- г) после согласования цены.

10. Первой существенным признаком готовности партнеров вести переговоры являются:

- а) соблюдение общих признанных норм протокола;
- б) доброжелательная встреча сторон;
- в) взаимные уступки по условиям контракта;
- г) четко определены цели и задачи.

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия		
3	Свыше 80% правильных ответов.		Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
2	Свыше 70% правильных ответов.		Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
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

Ситуационные задания с инструкцией по выполнению:

Инструкция по выполнению Задания 1

Цель: проанализировать базис FOB с дополнительной операцией «штивка», сформулировать транспортные условия контракта и обосновать необходимость их координации с договором перевозки.

Шаги выполнения:

1. Вспомните суть базиса FOB (Free On Board) по Инкотермс.
FOB применяется исключительно для морского и внутреннего водного транспорта. Продавец обязан поставить товар на борт судна, номинированного покупателем, в указанном порту отгрузки (Новороссийск). Риск переходит с продавца на покупателя в момент размещения товара на борту судна. Продавец выполняет экспортную очистку.
2. Раскройте значение термина «штивка» (stowing).
Штивка — это размещение и крепление груза в трюме судна. По умолчанию в базисах Инкотермс обязанность по погрузке/размещению распределена иначе. В FOB продавец обязан погрузить товар на борт, однако традиционно «FOB stowed» уточняет, что продавец также несёт расходы и риски по штивке. Следует указать, что в Инкотермс 2020 прямо указано, что стороны могут договориться о дополнительных обязанностях, и оговорка «FOB stowed» возлагает на продавца затраты и ответственность за штивку, что выходит за рамки стандартного FOB. Уточните, что риск повреждения при штивке также остаётся на продавце до её завершения, если это согласовано.
3. Опишите распределение рисков и расходов.
 - Риски: по FOB риск переходит на покупателя после размещения товара на борту судна. Но с «штивкой» момент перехода риска может смещаться на момент завершения штивки, если это явно оговорено (т.е. продавец отвечает за повреждения при укладке). Прокомментируйте, что без уточнения штивка после перехода риска может выполняться стивидором, нанятым перевозчиком или покупателем, а здесь продавец берёт это на себя.
 - Расходы: продавец оплачивает все расходы до момента завершения штивки (погрузка, укладка, крепление). Покупатель несёт расходы по фрахту, страховке, разгрузке в порту назначения.
4. Сформулируйте транспортные условия контракта.
Транспортные условия должны включать:
 - Порт отгрузки (Новороссийск) и порт назначения (Салоники).
 - Базис поставки: «FOB stowed Новороссийск (Инкотермс 2020)» или «FOB со штивкой, Новороссийск».
 - Порядок номинации судна покупателем и сроки подачи судна.
 - Распределение расходов по погрузке, штивке, фрахту.
 - Момент перехода риска (после завершения штивки на борту).
5. Обоснуйте необходимость координации транспортных условий контракта с договором перевозки.
Да, обязательна координация. Договор перевозки (чартер или коносамент) должен соответствовать условиям FOB stowed. Ключевые пункты для сверки:
 - Сталийное время: условия погрузки (нормы времени и ставка диспача/демереджа) должны согласовываться с обязанностями продавца по погрузке и штивке, чтобы избежать простоев, за которые по договору перевозки может отвечать фрахтователь (покупатель или продавец, в

зависимости от того, кто заключает договор перевозки).

- Распределение расходов на стивидорные работы: в договоре перевозки должно быть чётко указано, что погрузка и штивка выполняются за счёт грузоотправителя (продавца), чтобы не возникло требований перевозчика к покупателю.
- Ответственность за повреждения: условия коносамента о «чистой» погрузке и фиксации состояния груза до штивки.
- Уведомления: сроки извещения о готовности судна и груза.

Задание 1. Производственное предприятие из России поставляет металлические трубы из порта Новороссийск в порт Солоники (Греция). Базисное условие поставки определено как «FOB со штивкой, Новороссийск». В чем особенность распределения рисков и расходов по транспортным операциям между продавцом и покупателем? Как должны быть сформулированы транспортные условия контракта? Должны ли транспортные условия контракта быть скоординированы с положениями договора перевозки от п. Новороссийск до п. Солоники. Если да, то по каким пунктам?

Инструкция по выполнению Задания 2

Цель: определить возможные виды транспорта при базисе СРТ, критерии выбора и момент перехода риска.

Шаги выполнения:

1. Расшифруйте базис СРТ (Carriage Paid To).
СРТ (Инкотермс 2020) — «Перевозка оплачена до» согласованного пункта назначения. Продавец оплачивает перевозку до этого пункта. Риск переходит к покупателю в момент передачи товара первому перевозчику, а не в пункте назначения. Применим к любому виду транспорта, включая мультимодальные перевозки.
2. Проанализируйте маршрут Лондон — Москва (склад получателя).
Расстояние, пересечение границ (Великобритания — ЕС/ЕАЭС), наличие санкционных и таможенных особенностей. Груз — электроприборы, вероятно, контейнеропригодный.
3. Определите возможные виды транспорта.
Можно использовать:
 - Автомобильный: прямая автоперевозка из Лондона в Москву транзитом через Евросоюз и Беларусь/другие страны. Возможны сложности из-за санкций и ограничений на транзит.
 - Мультимодальный с участием моря и авто/ж/д: например, авто до порта, морской фидер до порта на Балтике (Санкт-Петербург, Усть-Луга), далее авто/ж/д до Москвы.
 - Железнодорожный: прямое ж/д сообщение отсутствует, но возможен маршрут через Евротоннель и далее по европейской ж/д сети с перегрузкой на колею 1520 на границе с Беларусью/Россией.
 - Авиа: возможна, но экономически нецелесообразна для стандартной партии электроприборов, если не срочная.Вывод: наиболее рациональный — мультимодальная схема (авто + морской + авто/ж/д) или автомобильный (при решении таможенных вопросов).
4. Укажите критерии принятия решения.
 - Характер груза (габариты, вес, чувствительность).
 - Стоимость и срочность.
 - Наличие логистических ограничений (санкции, транзитные разрешения).
 - Инфраструктура в пункте отправления/назначения.

- Надёжность и сохранность.
5. Определите момент перехода риска случайной гибели или повреждения. Согласно СРТ, риск переходит на покупателя в момент передачи товара первому перевозчику, с которым продавец заключил договор перевозки. Например, при мультимодальной отгрузке — в момент сдачи товара первому автотранспортному перевозчику на складе в Лондоне (или, если продавец использует экспедитора, то при передаче ему). Важно подчеркнуть, что переход риска не совпадает с моментом прибытия на склад получателя в Москве — доставка до места назначения застрахована от рисков покупателя, если не оговорено иное (в отличие от СІР, где продавец обязан застраховать груз с минимальным покрытием, в СРТ страхование не требуется, но риск уже перешёл). Укажите, что повреждения при перевозке — это проблема покупателя, который может требовать возмещения у перевозчика.

Задание 2. Заключен контракт на поставку партии электроприборов из Лондона в Москву на базе поставки «СРТ склад получателя». Каким видом транспорта может осуществляться доставка груза по этому контракту? Какими критериями вы руководствовались при принятии решения? Когда риск случайной гибели или повреждения товара перейдет с продавца на покупателя?

Критерии оценивания ситуационных заданий

Баллы	Описание критерия
4	<p>Оба задания выполнены полностью, без ошибок и упущений. В Задании 1 корректно определена специфика базиса FOB со штивкой: верно указано, что штивка возлагает на продавца дополнительные расходы и риски, связанные с укладкой и креплением груза на борту; чётко разграничены риски и расходы сторон; транспортные условия контракта сформулированы полно (порты, базис с оговоркой, номинация судна, порядок погрузки/штивки, стальнойное время). Обоснована необходимость координации с договором перевозки и перечислены конкретные пункты согласования (нормы погрузки, демередж, распределение стивидорных расходов, ответственность). В Задании 2 правильно интерпретирован базис СРТ: указано, что доставка возможна несколькими видами транспорта (автомобильный, мультимодальный с морским плечом, железнодорожный), приведены логичные критерии выбора (характер груза, стоимость, санкционные ограничения, транзитные маршруты). Момент перехода риска точно определён — в момент передачи товара первому перевозчику, с пояснением, что риск не переходит на складе получателя. Ответы аргументированы, терминология Инкотермс использована грамотно.</p>
3	<p>Оба задания выполнены, но присутствуют одна-две незначительные погрешности. Например, в Задании 1 правильно описан FOB со штивкой, но нечётко пояснён момент перехода риска при штивке или опущена необходимость согласования стального времени; координация с договором перевозки упомянута, но пункты раскрыты не полностью. В Задании 2 верно указан СРТ, названы возможные виды транспорта, однако критерии выбора даны несколько поверхностно либо момент перехода риска сформулирован без акцента на «первого перевозчика» (например, указано «в порту отгрузки» без привязки к первому перевозчику). Обучающийся показывает хорошее владение материалом, недочёты не искажают сути.</p>
2	<p>Задания выполнены частично (не менее половины требуемого). В Задании 1 базис FOB со штивкой идентифицирован, но распределение рисков и расходов изложено с</p>

Баллы	Описание критерия
	ошибками (например, утверждается, что риск переходит только после завершения всей погрузки, что верно, но не разъяснено соотношение с FOB) либо транспортные условия сформулированы скудно, без конкретики. Координация с договором перевозки не раскрыта или перепутаны стороны, ответственные за фрахт. В Задании 2 базис СРТ истолкован неверно (путаница с СІР или DAP), момент перехода риска указан ошибочно (например, на складе получателя), либо виды транспорта предложены без обоснования. Обучающийся демонстрирует общее понимание темы, но допускает существенные ошибки в применении Инкотермс.
1	Задания выполнены фрагментарно. В Задании 1 базис FOB не раскрыт или перепутан с другими, не отражена специфика штивки, транспортные условия не сформулированы, координация не упомянута. В Задании 2 ответ неверен или содержит грубые ошибки (например, СРТ приписан только морскому транспорту, момент перехода риска указан в порту назначения). Обучающийся показывает разрозненные, бессистемные знания, не способен применить правила Инкотермс.
0	Задания не выполнены (ответы отсутствуют) или представленные решения полностью ошибочны. Обучающийся не владеет материалом по базисам поставки и транспортным условиям, знания ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тема 2.3. Выполнение контрактных обязательств по внешнеторговым договорам.

Вопросы для опроса:

1. Какие основные стадии включает процесс исполнения внешнеторгового контракта?
2. Каковы типичные обязанности продавца и покупателя на стадии выполнения контрактных обязательств?
3. Какие виды документов (товаросопроводительные, расчётные) сопровождают исполнение контракта?
4. Какие способы урегулирования международных коммерческих споров применяются на стадии исполнения?
5. В чём особенности претензионного порядка и медиации при разрешении внешнеторговых споров?
6. Какие меры договорной ответственности (неустойка, убытки) применяются за нарушение контрактных обязательств?

Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	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.
2	Обучающийся даёт 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.
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:

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.

1. Претензии предъявляемые покупателем к продавцу в связи с несоответствием качества и количества товара который был поставлен условиям соглашения, это -

- а) санкции;
- б) рекламации;
- в) иск;
- г) авизо.

2. Для стимулирования продавцов в своевременном выполнении своих обязательств и компенсации возможных потерь покупателем, в соглашении предусматривается взыскание в виде:

- а) рекламаций;
- б) пени;
- в) исков;
- г) штрафов.

3. Срок предъявления рекламаций зависит от:

- а) характера товара поставляемый;
- б) от вида транспортировки;
- в) от формы оплаты;
- г) выбранного условия "Инкотермс".

4. Срок предъявления рекламаций:

- а) не ограничен;
- б) определяется соглашением;
- в) определяется международным законодательством;
- г) определяется национальным законодательством.

5. За просрочку в поставке продавец, в соответствии с условиями контракта должен уплатить неустойку в размере:

- а) конвенциональной пени;
- б) компенсационной пени;
- в) конвенционного штрафа;
- г) компенсационного штрафа.

6. В процессе выполнения контракта со стороны импортера могут возникнуть нарушения обязательств, а именно:

- а) несвоевременно сообщение об отгрузке;
- б) отказ от страхования товара;
- в) задержка в перевозке товара;
- г) задержка в предоставлении технической документации.

7. Условие контракта которая позволяет переносить срок исполнения контракта или совсем освобождает стороны от полного или частичного выполнения обязательств, это -

- а) форс-мажорные обстоятельства;
- б) санкции и рекламации;
- в) дополнительные условия контракта;
- г) арбитраж.

8. Спор между сторонами договорных правоотношений может быть рассмотрен:

- а) в одностороннем порядке;
- б) в арбитраже и суде;
- в) только суде;
- г) только в арбитраже.

9. Какие категории форс-мажорных обстоятельств

- а) длительные и кратковременные;
- б) явные и неявные;
- в) естественные и неестественные;
- г) экономические и неэкономические.

10. Международный коммерческий арбитражный суд обладает компетенцией на рассмотрение споров на основании:

- а) условий контракта;
- б) устного согласия сторон;
- в) письменного согласия сторон;
- г) рекламации.

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия	
3	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
2	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
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

Ситуационные задания с инструкцией по выполнению:

Инструкция по выполнению Задания 1

Цель: выбрать оптимальный способ транспортировки станков из Гамбурга в Калькутту на условиях CIF, сравнивая не только прямые транспортные расходы, но и финансовые издержки, связанные с отвлечением капитала на время транзита.

Шаги выполнения:

1. Изучите условие и базис CIF.

Контракт на условиях CIF Калькутта: продавец оплачивает фрахт и страховку до порта назначения. Значит, транспортные расходы, приведённые в задании, уже включены в цену товара для покупателя, но для продавца это прямые затраты, влияющие на его экономику. Однако задание просит определить способ транспортировки «исходя из транспортных расходов» с учётом ставки кредита, то есть мы должны оценить, какой вариант выгоднее с точки зрения совокупных затрат, включая стоимость иммобилизации средств на период доставки.

2. Рассчитайте полные затраты по каждому варианту с учётом процентов за кредит.

Стоимость оборудования — 600 000 евро. Пока товар в пути, капитал отвлечён, и на эту сумму могут начисляться проценты по ставке 12% годовых. Процент за время транзита рассчитывается пропорционально количеству дней:

Процент = стоимость груза × ставка × (дней в пути / 365).

- Для морского фрахта (24 дня): $600\,000 \times 0,12 \times (24/365) \approx 4\,734$ евро.
- Для воздушного фрахта (2 дня): $600\,000 \times 0,12 \times (2/365) \approx 395$ евро.
- Для комбинированной перевозки (38 дней): $600\,000 \times 0,12 \times (38/365) \approx 7\,495$ евро.

Далее сложите прямые транспортные расходы и сумму процентов:

- Море: $25\,719 + 4\,734 = 30\,453$ евро.
- Воздух: $62\,111 + 395 = 62\,506$ евро.
- Комби: $21\,311 + 7\,495 = 28\,806$ евро.

3. Сравните полученные общие затраты.

Наименьшие совокупные издержки у комбинированной перевозки (28 806 евро), затем морской (30 453 евро), затем воздушной (62 506 евро). Очевидно, воздушный транспорт слишком дорог, несмотря на быстроту. Комбинированный маршрут через Брест экономичнее морского по прямым расходам, но проигрывает по времени, что увеличивает процентные потери. Однако итогово он всё равно дешевле морского.

4. Учтите качественные факторы и сделайте вывод.

Хотя комбинированный вариант даёт наименьшую сумму затрат, разница с морским невелика (около 1 647 евро), при этом морская доставка быстрее на 14 дней. Если срочность поставки имеет значение (например, покупатель готов платить за скорость), может быть оправдан морской фрахт. Также оцените надёжность маршрутов (риски задержек на перевалке в Бресте). В ответе приведите оба варианта: оптимальный по затратам — комбинированная перевозка, но с оговоркой о возможном предпочтении морской при приоритете скорости. Укажите, что воздушный транспорт экономически нецелесообразен для такого груза.

Задание 1. Немецкая машиностроительная фирма из Гамбурга осуществляет поставку 10 станков общей массой 10,8 т и объемом около 25 м³ на условиях CIF в Калькутту. Стоимость поставляемого оборудования 600 тыс. евро. Экспедиторской службой предложены 25 следующие варианты возможных транспортных расходов: – морской фрахт Гамбург – Калькутта, включая страховку и накладные расходы, 25719 евро. Продолжительность поставки – 24 дня; – воздушный фрахт Гамбург – Калькутта, включая

страховку и накладные расходы, 62111 евро. Продолжительность 2 дня; – комбинированная транспортировка железнодорожный – морской транспорт через Брест, включая страховку и накладные расходы, 21311 евро. Продолжительность – 38 дней. Определить способ транспортировки станков, исходя из транспортных расходов, продумать варианты решения с учетом влияния ставки кредита в размере 12% годовых.

Инструкция по выполнению Задания 2

Цель: рассчитать сумму лизинговых платежей по договору финансового лизинга с авансом и ускоренной амортизацией, составить график.

Шаги выполнения:

1. Определите исходные данные и сокращения.

- Стоимость имущества (С) = 160 млн руб.
- Срок договора (Т) = 5 лет.
- Норма амортизации (На) = 10% годовых, с коэффициентом ускорения 2, т.е. фактическая норма амортизации = 20% годовых.
- Кредит лизингодателя: сумма 160 млн руб., ставка 20% годовых.
- Комиссионное вознаграждение лизингодателя = 10% годовых.
- Дополнительные услуги (ДУ) = 8 млн руб. за весь срок (или, скорее, единовременно, распределяются равномерно).
- Аванс лизингополучателя = 8 млн руб., уплачивается при заключении, затем ежемесячные платежи 1-го числа. Аванс обычно уменьшает сумму основного долга или учитывается в графике первым платежом.
- Периодичность платежей: ежемесячно, значит, всего платежей 5 лет × 12 = 60, плюс аванс отдельно.

2. Рассчитайте амортизационные отчисления ускоренным методом.

3. Рассчитайте ежегодные составляющие лизингового платежа.

В классической методике Минэкономики РФ общая сумма лизинговых платежей складывается из:

- Амортизационные отчисления (АО).
- Плата за кредитные ресурсы (ПК) = среднегодовая стоимость × ставка по кредиту.
- Комиссионное вознаграждение (КВ) = среднегодовая стоимость × ставка комиссии.
- Дополнительные услуги (ДУ).
- Выручка по сделке (В).
- НДС = В × 20% (если в условии не оговорено, то обычно начисляется, но здесь можно упомянуть, что расчет может быть без НДС или с ним, в задании не указано. Поскольку сумма дана в млн руб., вероятно, НДС не требуется, но стоит оговорить). Примем без НДС для упрощения, либо уточним в решении.

Рассчитаем по годам:

- **1-й год:**
- **2-й год:**
- **3-й год:**
- **4-й год:**
- **5-й год:**

4. Учтите аванс и постройте график.

5. Составьте график уплаты.

6. Проверьте и интерпретируйте результаты.

Убедитесь, что общая сумма всех платежей (аванс + 60 ежемесячных) равна итоговой. Опишите, что ускоренная амортизация позволила быстрее списать стоимость

оборудования.

Задание 2. Определите сумму лизинговых платежей по договору финансового лизинга с уплатой аванса при заключении договора и применении механизма ускоренной амортизации. Условия договора: стоимость имущества – предмета договора – 160 млн руб.; срок договора – пять лет; норма амортизационных отчислений на полное восстановление – 10% годовых; применяется механизм ускоренной амортизации с коэффициентом 2; лизингодатель получил кредит в сумме 160 млн руб. под 20% годовых; процент комиссионного вознаграждения лизингодателю – 10% годовых; дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, – 8 млн руб. Лизингополучатель при заключении договора уплачивает лизингодателю аванс в сумме 8 млн руб. ежемесячно 1-го числа каждого месяца. При расчете вычислите среднегодовую стоимость имущества, общий размер лизингового платежа и составьте график уплаты лизинговых взносов.

Критерии оценивания ситуационных заданий

Баллы	Описание критерия
4	Оба задания выполнены полностью, без ошибок. В Задании 1 корректно рассчитаны проценты за время транзита для каждого варианта транспортировки, суммарные затраты (транспорт + проценты) сопоставлены, сделан обоснованный вывод о выборе способа перевозки с учётом не только стоимости, но и срочности. В Задании 2 правильно применена методика расчёта лизинговых платежей: верно определена среднегодовая стоимость при ускоренной амортизации (коэффициент 2), рассчитаны все составляющие (амортизация, плата за кредит, комиссия, дополнительные услуги), корректно учтён аванс и составлен подробный график уплаты (годовые и ежемесячные суммы). Расчёты арифметически верны, ход решения детально пояснён, терминология использована грамотно.
3	Оба задания выполнены, но имеются незначительные погрешности или неполнота. В Задании 1 расчёт процентов выполнен верно, но при выборе способа транспортировки недостаточно учтены качественные факторы (срочность, надёжность маршрута), либо есть одна арифметическая неточность, не меняющая общий вывод. В Задании 2 методология расчёта в целом соблюдена, однако могут быть мелкие ошибки (например, не совсем точное распределение дополнительных услуг по годам, не полностью пояснён учёт аванса, небольшая арифметическая погрешность). Обучающийся демонстрирует хорошее понимание темы, недочёты не искажают сути.
2	Задания выполнены частично (не менее половины требуемого). В Задании 1 сравнение вариантов проведено только по прямым транспортным расходам, без учёта процентов за кредит, либо учтены, но с грубой ошибкой в расчётах; вывод не обоснован или отсутствует. В Задании 2 лизинговые платежи рассчитаны, но допущены существенные ошибки: неправильно понята ускоренная амортизация, неверно рассчитана среднегодовая стоимость, пропущены отдельные составляющие (например, комиссия), график не составлен или составлен с грубыми ошибками. Обучающийся показывает общее представление о теме, но не может применить методику.
1	Задания выполнены фрагментарно. В Задании 1 приведён лишь один вариант, без сравнения и расчётов, либо вывод сделан без какого-либо количественного

Баллы	Описание критерия
	обоснования. В Задании 2 представлены разрозненные цифры без логики расчёта, основные понятия лизинга не раскрыты. Обучающийся демонстрирует поверхностные, бессистемные знания, не способен решить задачи.
0	Задания не выполнены (ответы не представлены) или полностью ошибочны. Обучающийся не владеет материалом по темам транспортных операций и лизинговых расчётов, знания ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тема 2.4. Управление контрактным хозяйством предприятия-субъекта ВЭД.

Вопросы для опроса:

1. В чём заключается сущность и цели управления контрактным хозяйством предприятия-субъекта ВЭД?

2. Какие функции (планирование, учёт, контроль, анализ) включает системное управление портфелем внешнеэкономических контрактов?

3. Как организуется внутрифирменный документооборот, согласование и визирование внешнеторговых договоров?

4. Какие методы используются для мониторинга и контроля исполнения контрактных обязательств?

5. Какие контрактные риски подлежат управлению и каковы основные способы их минимизации?

6. Какова роль специализированных информационных систем в автоматизации контрактного учёта и контроля?

Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	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.
2	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.
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:

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.

1. Вид и характер упаковки зависит: (указать неверный ответ)
 - а) особенностей товара;
 - б) климатических условий;
 - в) формы оплаты;
 - г) законодательства страны назначения.

2. При железнодорожной перевозке необходимо учитывать:
 - а) внешнюю форму грузового места;
 - б) давление на груз других грузов;
 - в) возможность проникновения побочных запахов;
 - г) воспламеняемость грузов.

3. Способы оплаты стоимости упаковки:
 - а) определение цены упаковки в проценте от веса товара;
 - б) определение цены упаковки отдельно от веса товара;
 - в) включение цены упаковки в цену товара;
 - г) включение цены упаковки в расходы.

4. К основным стадиям простой импортной операции не относится:
 - а) предоставление банковских гарантий надлежащего платежа, если это предусмотрено соглашением;
 - б) оплата счетов поставщиков сырья, необходимых для изготовления продукции;
 - в) осуществление в соответствии с выбранным в соглашении условием платежа расчетных операций через банк;
 - г) выплата аванса, если это предусмотрено соглашением.

5. Прекращение внешнеторговой сделки осуществляется (указать неверный ответ)
 - а) в одностороннем порядке;
 - б) по окончании срока его действия;
 - в) в случае поглощения его иным соглашением;
 - г) по решению суда.

6. Товарная маркировка это:
 - а) обозначение необходимое для транспортной организации, перевозит груз;
 - б) обозначение необходимое при перевозке;
 - в) обозначение необходимое для адресата - получателя груза;
 - г) обозначение необходимое при перевозке и погрузочно-разгрузочных работ.

7. Под страной происхождения товара может пониматься (укажите неверный

ответ):

- а) таможенный союз стран;
- б) регион;
- в) часть страны;
- г) конкретное предприятие какой-либо страны.

8. Какие товары не считаются полностью произведенными в данной стране:

- а) продукция морского промысла;
- б) вторичное сырье и отходы;
- в) товары произведенные в данной стране независимо от происхождения материалов;
- г) полезные ископаемые.

9. Как правило, в соглашении предусматривается, что расходы по арбитражу несет:

- а) сторона проигравшая;
- б) сторона выигравшая;
- в) пополам;
- г) третья сторона.

10. Международный коммерческий арбитраж регулируется (указать неверный ответ):

- а) национальным законодательством;
- б) международными двусторонними соглашениями;
- в) международными многосторонними соглашениями;
- г) нормами ВТО.

Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия	
5	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
3-4	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
1-2	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

Ситуационные задания с инструкцией по выполнению:

Инструкция по выполнению Задания 1

Цель: выявить и обосновать несоответствие базиса поставки FOB Новороссийск реальной логистической схеме доставки автомобилей из Тольятти.

Шаги выполнения:

1. Раскройте содержание базиса FOB (Free On Board) по Инкотермс.

FOB применяется исключительно для морского и внутреннего водного транспорта.

Продавец считается выполнившим обязанность по поставке, когда товар размещён на

борту судна, номинированного покупателем, в указанном порту отгрузки. До этого момента все риски и расходы лежат на продавце, включая внутреннюю перевозку до порта, экспортную очистку и погрузку.

2. Проанализируйте фактическую транспортировку.

Автомобили «Нива» производятся в Тольятти, откуда их необходимо доставить в порт Новороссийск для погрузки на судно типа ро-ро (автомобили заезжают на борт своим ходом). Это мультимодальная схема: наземная перевозка (автовозами или своим ходом) плюс морская.

3. Выявите ошибку в выборе базиса.

Основная ошибка: FOB не предназначен для ситуаций, когда товар передаётся перевозчику не в порту, а внутри страны. Продавец, выбрав FOB Новороссийск, обязан за свой счёт и на свой риск доставить автомобили из Тольятти в порт, организовать погрузку на судно, и только на борту риск перейдёт к покупателю. Это нерационально:

- Продавец несёт риски повреждения или гибели товара на длинном наземном плече, что нехарактерно для FOB, где предполагается, что товар изначально находится в порту или вблизи него.
- Покупатель не контролирует наземную перевозку, но при этом номинирует судно, что может привести к простоям и дополнительным расходам.
- При повреждении автомобилей во время погрузки на ро-ро (заезд своим ходом) сложно определить, чей риск, если FOB предполагает переход риска «на борт», а фактически повреждение может возникнуть в процессе заезда.

4. Предложите правильный базис.

Для поставок, начинающихся с наземной перевозки, следует использовать универсальные базисы Инкотермс, например:

- FCA (Free Carrier) Тольятти — продавец передаёт товар первому перевозчику, назначенному покупателем, на своём складе или терминале в Тольятти. Риск переходит немедленно, продавец не отвечает за транспортировку до порта.
- FCA Новороссийск (терминал) — если стороны хотят, чтобы продавец доставил товар до порта, но передал его на терминале до погрузки на судно.
- CPT/CIP Триполи — если продавец желает нести расходы по доставке до порта назначения, но риск переходит при передаче первому перевозчику.

5. Сформулируйте вывод.

Ошибочность состоит в применении морского базиса к перевозке, имеющей протяжённый сухопутный участок. Это ведёт к неясному распределению рисков и противоречит логистической специфике перевозки колесной техники на судах ро-ро.

Задание 1. Российское предприятие поставляет автомобили «Нива» из Тольятти в порт Триполи на судах типа ролл-он/ролл-офф на базисном условии поставки FOB Новороссийск. В чем ошибочность выбора базиса поставки с учетом специфики транспортировки товара?

Инструкция по выполнению Задания 2

Цель: определить правомерность требований российского продавца о возмещении издержек, возникших вследствие необоснованного отказа покупателя от контракта, с опорой на нормы международного частного права.

Шаги выполнения:

1. Определите применимое право.

Контракт между российским продавцом и иностранным покупателем на условиях CIF Роттердам подпадает под действие Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (CISG, 1980), если стороны не исключили её

применение. Россия и Нидерланды — участники Конвенции. Также subsidiarily применяется российское право (ГК РФ), если это вытекает из коллизионных норм.

2. Квалифицируйте действия покупателя.

Покупатель не открыл аккредитив и заявил об отказе от контракта до истечения срока поставки. Обязательство открыть аккредитив является существенным условием договора (обычно — предварительное условие для поставки). Неоткрытие аккредитива — нарушение договора (ст. 53, 54 CISG). Отказ покупателя от контракта без законных оснований признаётся расторжением договора по инициативе стороны, нарушившей обязательство.

3. Определите права продавца при нарушении договора покупателем.

Согласно ст. 61, 64 CISG, продавец может расторгнуть договор и потребовать возмещения убытков. Убытки включают реальный ущерб и упущенную выгоду (ст. 74 CISG). Они должны быть следствием нарушения и охватываться предвидением сторон на момент заключения договора.

4. Оцените каждое требование продавца:

- Расходы по транспортировке товара в порт отгрузки. Это прямые затраты, понесённые в рамках подготовки к исполнению обязательств по CIF (продавец обязан доставить товар в порт). Если поставка стала невозможной из-за отказа покупателя, расходы становятся убытками. Продавец вправе требовать их возмещения как реальный ущерб.
- Расходы по хранению в порту отгрузки. Аналогично, это необходимые издержки, связанные с обеспечением готовности товара к отгрузке. После отказа покупателя эти расходы подлежат возмещению.
- Упущенная выгода. Продавец вправе претендовать на прибыль, которую он получил бы при исполнении договора. Согласно ст. 76 CISG, если договор расторгнут и существует текущая цена на товар, размер упущенной выгоды исчисляется как разница между договорной ценой и рыночной ценой. Продавец должен доказать размер неполученной прибыли и что товар не был реализован иным образом.

5. Укажите правовые основания.

Основные нормы:

- Статья 74 Венской конвенции (убытки).
- Статья 76 Венской конвенции (исчисление убытков при расторжении).
- Статья 61 (средства правовой защиты продавца).
- Аналогичные принципы содержатся в ст. 15, 393, 393.1 ГК РФ (если применимо).

6. Сделайте итоговый вывод.

Российский продавец имеет право требовать от покупателя возмещения расходов по транспортировке в порт отгрузки, хранению и упущенной выгоды в полном объёме, так как все эти потери находятся в прямой причинной связи с необоснованным отказом покупателя от исполнения контракта. Однако продавец должен предоставить документальное подтверждение понесённых издержек и размера недополученной прибыли.

Задание 2. Российский продавец должен был поставить товар из Санкт-Петербурга в Роттердам на условиях CIF в течение 3 месяцев с даты открытия аккредитива. В ответ на просьбу продавца об открытии аккредитива покупатель заявил об отказе от контракта, так как он больше не нуждается в товаре. Российский контрагент потребовал от покупателя возмещения расходов по транспортировке товара в порт отгрузки, хранению его в порту отгрузки и убытков в виде упущенной выгоды. На возмещение каких издержек продавец в действительности имеет право и на основании чего?

Критерии оценивания ситуационных заданий

Баллы	Описание критерия
4	<p>Оба задания выполнены полностью, без ошибок и упущений. В Задании 1 чётко раскрыто содержание базиса FOB и его ограничение морским/водным транспортом; верно указано, что перевозка из Тольятти в Новороссийск является наземной, что противоречит логике FOB, ведёт к несению продавцом несвойственных рисков и расходов. Предложен корректный альтернативный базис (FCA, CPT или другой универсальный) с обоснованием. В Задании 2 правильно определена применимость Венской конвенции (CISG) и/или ГК РФ; квалифицирован отказ покупателя как нарушение; аргументированно разъяснено право продавца на возмещение расходов по транспортировке в порт, хранению и упущенной выгоды со ссылками на конкретные статьи (ст. 61, 74, 76 CISG). Терминология использована грамотно, ответы логически выстроены.</p>
3	<p>Оба задания выполнены, но имеются одна-две незначительные погрешности. В Задании 1 ошибка выбора FOB выявлена и объяснена, но альтернативный базис либо назван без достаточного обоснования, либо не до конца раскрыто влияние наземного плеча на риски. В Задании 2 требование об убытках в целом верно обосновано, однако может отсутствовать точная ссылка на нормы, либо не полностью пояснён расчёт упущенной выгоды. Обучающийся демонстрирует хорошее понимание темы, недочёты не искажают существа.</p>
2	<p>Задания выполнены частично (не менее половины требуемого). В Задании 1 ошибка в общем указана, но объяснение поверхностное (например, просто сказано, что FOB — морской базис, без анализа фактического маршрута) или предложен неверный альтернативный базис. В Задании 2 требования продавца перечислены, но правовое обоснование отсутствует либо перепутаны виды убытков (например, отрицается упущенная выгода без аргументов), не указаны правовые основания. Обучающийся показывает общее представление о теме, но допускает существенные ошибки в применении знаний.</p>
1	<p>Задания выполнены фрагментарно. В Задании 1 базис FOB не раскрыт, ошибка не выявлена или указана без какой-либо аргументации; альтернатива не предложена. В Задании 2 дан неполный ответ (например, только перечислены издержки без указания, какие подлежат возмещению), правовая база не упомянута. Обучающийся демонстрирует разрозненные, бессистемные знания, не способен решить практическую ситуацию.</p>
0	<p>Задания не выполнены (ответы отсутствуют) или представленные решения полностью неверны (например, в Задании 1 утверждается, что FOB идеально подходит, в Задании 2 — что продавец не имеет права ни на какие возмещения). Обучающийся не владеет материалом по базисам Инкотермс и международному контрактному праву, знания ниже базового уровня.</p>

0* - в журнал академической группы не выставляется

5.3. Один или несколько тематических блоков дисциплины завершаются контрольной знаний по разделу (далее – КЗР). Текущий контроль успеваемости по дисциплине предусматривает не менее 2 (двух) и не более 10 (десяти) КЗР в течение

периода освоения дисциплины.

Максимальное количество баллов за любой тип работ в рамках КЗР составляет 15 (пятнадцать) баллов.

Наименование контрольной знаний по разделу	Максимальное количество баллов за работу в рамках КЗР, которое может набрать студент
КЗР 1	15
КЗР 2	15
Итого:	30

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

КЗР-1.

Раздел 1. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНТРАКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ (CHAPTER 1. BASICS OF CONTRACT MANAGEMENT)

Контрольное задание:

Российская компания ООО «УралЭнергоМаш» (г. Челябинск) планирует приобрести у китайской компании «Shanghai Power Equipment Co., Ltd.» партию газовых турбин для модернизации электростанции. Стороны провели несколько раундов предварительных переговоров, обменялись коммерческими предложениями. Китайская сторона направила ООО «УралЭнергоМаш» проект контракта на английском языке, основанный на праве КНР, с условием разрешения споров в Китайской международной экономической и торговой арбитражной комиссии (CIETAC). Российская компания, в свою очередь, хотела бы руководствоваться российским правом или нейтральным правом, а споры передать в МКАС при ТПП РФ. Также возникли разногласия по условиям поставки: китайская сторона предлагает базис EXW Шанхай, а российская – FOB Шанхай. Достигнута договорённость, что оплата будет производиться по безотзывному аккредитиву. Товар подлежит экспортному контролю в Китае и требует получения разрешения на ввоз в РФ.

Необходимо ответить на следующие вопросы:

1. (Тема 1.1) Дайте общую характеристику данного международного контракта: определите его вид, субъектный состав, объект, основные квалифицирующие признаки, отличающие его от внутреннего хозяйственного договора. Объясните, какое значение имеет трансграничный характер сделки. (макс. 5 баллов)

2. (Тема 1.2) Определите нормативно-правовую основу, применимую к заключению и исполнению контракта. Укажите конкретные международные договоры, торговые обычаи и национальные законы, которые будут регулировать сделку. Обоснуйте возможный выбор применимого права и арбитражного органа с учётом интересов российской стороны. Проанализируйте, как публично-правовые нормы (экспортный контроль, валютное регулирование) повлияют на исполнение контракта. (макс. 5 баллов)

3. (Тема 1.3) Опишите процедуру и технику подготовки данного международного торгового соглашения от стадии преддоговорных контактов до подписания. Какие документы предшествуют контракту и каково их юридическое значение? Проанализируйте, соответствует ли присланный китайской стороной проект контракта понятию оферты по Венской конвенции. Если российская сторона направит ответ с изменёнными условиями (о применимом праве и базисе поставки), как это будет квалифицироваться? Предложите структуру будущего контракта, перечислив его основные разделы. (макс. 5 баллов)

Критерии оценивания контрольных заданий.

Каждое задание оценивается отдельно по шкале 0–5 баллов. Общая сумма баллов –

15.

Баллы	Описание критерия для каждого из трёх заданий
5	Ответ полностью раскрывает тему, все элементы задания выполнены правильно и аргументированно. Продемонстрировано глубокое понимание материала, корректно использована профессиональная терминология. Приведены точные ссылки на конкретные правовые нормы (Венская конвенция, Инкотермс, национальные законы, обычаи). Логика аргументации ясна, выводы обоснованы и учитывают интересы сторон.
4	Ответ в целом полный и верный, однако имеется одна незначительная неточность или упущение (например, не назван какой-либо из применимых международных обычаев, не полностью раскрыт механизм оферты/акцепта или упущена одна из публично-правовых норм). Терминология используется в основном правильно.
3	Ответ раскрывает основные аспекты темы, но содержит несколько неточностей или недостаточно аргументирован. Отсутствуют ссылки на конкретные статьи или источники. Демонстрируется понимание на удовлетворительном уровне, однако часть важных элементов задания не освещена.
2	Ответ поверхностный, допущены существенные ошибки (например, неверно определён вид контракта, перепутаны понятия оферты и акцепта, неправильно предложено применимое право, не учтены императивные нормы публичного права). Большинство аспектов темы не раскрыто.
1	Ответ фрагментарен, содержит грубые ошибки, терминология неверна. Показано минимальное знание темы, практическая задача по существу не решена.
0	Ответ не представлен или полностью не соответствует заданию.

0* - в журнал академической группы не выставляется

КЗР-1.

Раздел 2. Особенности заключения и исполнения внешнеэкономических контрактов (Chapter 2. Features of the conclusion and execution of foreign economic contracts)

Контрольное задание:

Российское предприятие ООО «ПромТех» (г. Екатеринбург) заключило внешнеторговый контракт с итальянской компанией «Macchine Italia S.p.A.» на поставку промышленного прессового оборудования. Стороны провели преддоговорную переписку, обменялись коммерческими предложениями и подписали контракт. Контракт содержал следующие условия: базис поставки – EXW Милан, цена – 350 000 евро, оплата – безотзывный аккредитив, применимое право – право РФ, арбитраж – МКАС при ТПП РФ, срок поставки – в течение 60 дней после открытия аккредитива. Оборудование было поставлено, однако при проведении пусконаладочных работ были выявлены скрытые дефекты: один из прессов не обеспечивает заявленное усилие, что привело к простоям производства. Итальянская сторона утверждает, что дефекты возникли из-за нарушения правил транспортировки, так как риск перешёл на покупателя с момента предоставления

товара на складе продавца (EXW). Российская сторона направила претензию, затем подала иск в МКАС. Параллельно руководство ООО «ПромТех» решило усовершенствовать систему управления контрактным хозяйством предприятия, чтобы в будущем минимизировать подобные риски.

Необходимо ответить на следующие вопросы:

1 (Темы 2.1, 2.2). Проанализируйте этап подготовки и заключения контракта. Какие подготовительные мероприятия (due diligence) следовало провести ООО «ПромТех» перед подписанием контракта? Какие разделы контракта наиболее важны для защиты интересов покупателя при обнаружении скрытых дефектов? Оцените, насколько обоснован выбор применимого права и арбитражного органа. Предложите, какие оговорки могли бы усилить позицию покупателя.

2 (Тема 2.3). Опишите последовательность действий ООО «ПромТех» после обнаружения дефектов. Как должен быть зафиксирован факт ненадлежащего качества? Каков претензионный порядок и дальнейшая процедура разрешения спора в МКАС при ТПП РФ? Какие средства правовой защиты доступны покупателю по Венской конвенции (если она применима) или российскому праву? Оцените перспективы требования покупателя с учётом базиса EXW и распределения рисков.

3 (Тема 2.4). Предложите меры по организации эффективной системы управления контрактным хозяйством на ООО «ПромТех». Какие регламенты, процедуры и информационные системы целесообразно внедрить для: а) проверки контрагентов, б) контроля за исполнением обязательств, в) ведения претензионной работы и мониторинга контрактных рисков? Обоснуйте свои предложения с учётом того, что предприятие является активным участником ВЭД.

Критерии оценивания контрольных заданий. Каждое задание оценивается по шкале 0–5 баллов. Общая сумма – 15 баллов.

Баллы	Описание критерия
5	<p>Ответ полный, аргументированный, демонстрирует глубокое понимание темы. Все необходимые аспекты раскрыты. В Задании 1 верно указаны мероприятия due diligence, важные разделы контракта (гарантии, рекламации, порядок приёмки), обоснован выбор права и арбитража, предложены улучшения. В Задании 2 точно описан порядок действий при обнаружении дефектов (составление акта, независимая экспертиза, претензия), процедура арбитража, названы конкретные средства защиты (замена, соразмерное уменьшение цены, убытки) и оценены перспективы с учётом распределения рисков EXW. В Задании 3 предложены конкретные, реалистичные меры управления контрактным хозяйством, учтены информационные системы (CRM, ERP), регламенты due diligence и претензионной работы. Терминология использована грамотно, даны ссылки на нормативные источники.</p>
4	<p>Ответ в целом полный и верный, но имеется одна незначительная неточность или неполнота. Например, не указан какой-либо из элементов due diligence, не полностью раскрыт претензионный порядок, или предложенные меры управления недостаточно детализированы. Демонстрируется хорошее понимание материала.</p>
3	<p>Ответ раскрывает основные аспекты, однако содержит несколько неточностей или недостаточно обоснован. В Задании 1 может быть поверхностно освещён due diligence, неверно оценены риски применимого права. В Задании 2 допущена ошибка в порядке разрешения спора или не указаны средства правовой защиты. В</p>

Баллы	Описание критерия
	Задании 3 меры предложены общие, без учёта специфики ВЭД.
2	Ответ поверхностный, содержит существенные ошибки. Большинство ключевых моментов упущено. В задании 1 неправильно оценены условия контракта. В задании 2 неверно определён порядок разрешения спора, не учтён базис EXW. В задании 3 предложения нерелевантны или отсутствуют.
1	Ответ фрагментарен, содержит грубые ошибки, демонстрирует минимальное знание темы. Практическая задача по существу не решена.
0	Ответ не представлен или полностью неверен.

0* - в журнал академической группы не выставляется

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

6.1 Промежуточная аттестация (экзамен) 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 развёрнутый ответ на поставленные вопросы, при решении задачи подробно изложив ход решения, при необходимости завершить решение выводами.

1.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации.

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНТРАКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ (CHAPTER 1. BASICS OF CONTRACT MANAGEMENT)

Тема 1.1. Общая характеристика международных контрактов (General characteristics of international contracts). ПК-3.8, ПК-4.4, ПК-4.8.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1.	Охарактеризуйте сущность международного контракта как правового инструмента оформления внешнеэкономических сделок. Какие основные функции он выполняет и в чём заключается его значение для участников ВЭД?	
2.	Проведите развёрнутую	

	классификацию международных контрактов по объекту, характеру и условиям исполнения. Приведите конкретные примеры различных видов контрактов и поясните, в каких случаях они применяются.	
3.	Выделите ключевые отличительные признаки внешнеэкономического контракта от внутреннего хозяйственного договора. Какое влияние на содержание и исполнение контракта оказывают его трансграничный характер, валютные условия и множественность применимых правовых систем?	
4.	Каково место международного контракта в системе международного частного права? Поясните, как контракт взаимодействует с коллизионными нормами, материально-правовым регулированием и унифицированными актами.	
5.	Опишите основные тенденции унификации контрактного права на международном уровне (Венская конвенция, Принципы УНИДРУА, Инкотермс и др.) и дайте оценку их влиянию на современную практику заключения международных коммерческих сделок.	

Тема 1.2. Нормативно-правовое регулирование процесса заключения и исполнения внешнеторгового соглашения. ПК-3.8, ПК-4.4, ПК-4.8.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1.	Раскройте многоуровневую систему источников правового регулирования международных контрактов. Как соотносятся между собой международные договоры, национальное законодательство и международные торговые обычаи при регулировании конкретной внешнеторговой сделки?	
2.	Какова роль Венской конвенции	

	ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. в регулировании внешнеторговых соглашений? В каких случаях она применяется, какие вопросы охватывает и каковы её основные принципы?	
3.	Охарактеризуйте значение международных торговых обычаев — Инкотермс и Принципов УНИДРУА — как источников регулирования контрактных отношений. Каков порядок их применения, если стороны прямо не сослались на них в тексте контракта?	
4.	Что такое коллизионное право и как оно используется для определения применимого материального права к внешнеторговому контракту? Какие механизмы преодоления правовых пробелов существуют, если выбранное право не регулирует конкретный вопрос?	
5.	Проанализируйте влияние публично-правовых норм (таможенного, валютного, экспортного контроля и др.) на процесс заключения и исполнения внешнеторгового соглашения. Приведите примеры императивных норм, ограничивающих свободу договора.	

Тема 1.3. Процедура и техника подготовки международного торгового соглашения при прямых связях между контрагентами. ПК-3.8, ПК-4.4, ПК-4.8.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1.	Опишите основные этапы подготовки международной торговой сделки при прямых связях между контрагентами. Какие стадии преддоговорной работы необходимо пройти до подписания контракта, и каково содержание каждой из них?	
2.	Каковы требования международной коммерческой практики к оферте и акцепту как способам заключения	

	договора? Объясните разницу между твёрдой и свободной офертой, правовые последствия отзыва оферты и значение безотзывности.	
3.	Раскройте протокольные и технические аспекты подготовки текста международного контракта: что такое парафирование, как и зачем используются типовые формы и проформы, каково их юридическое значение?	
4.	Какие документы, предшествующие заключению контракта, применяются в международной коммерческой практике (протокол о намерениях, предварительный договор, меморандум о взаимопонимании и др.)? Оцените их юридическую силу и потенциальные риски.	
5.	Каким образом на этапе подготовки контракта осуществляется согласование существенных условий (предмет, количество, качество, цена, сроки, базис поставки)? Какие методы анализа конъюнктуры рынка и финансового обоснования при этом используются?	

РАЗДЕЛ 2. ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНТРАКТОВ

Тема 2.1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи. ПК-3.8, ПК-4.4, ПК-4.8.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1.	Какие подготовительные мероприятия необходимо провести для минимизации рисков при заключении международного контракта купли-продажи? Опишите процедуру проверки контрагента (due diligence) и её основные направления: правовое, финансовое и деловое.	
2.	Каким образом стороны предварительно согласовывают существенные условия контракта — предмет, количество, качество и цену товара? Какие факторы	

	необходимо учитывать при формулировании каждого из этих условий?	
3.	Раскройте подходы к выбору валюты контракта и способа расчётов. Как валютные риски влияют на принятие решения сторонами, и какие инструменты хеджирования могут быть использованы?	
4.	Как требования государственного регулирования (лицензирование, квотирование, экспортный контроль) учитываются на стадии подготовки проекта контракта? Приведите примеры ситуаций, требующих получения разрешений до подписания договора.	
5.	В чём заключается экономическое обоснование международной сделки? Какие расчёты и аналитические данные необходимо подготовить для подтверждения её выгоды и целесообразности?	

Тема 2.2. Заключение внешнеторговых контрактов. ПК-3.8, ПК-4.4, ПК-4.8.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1.	Опишите типовую структуру внешнеторгового контракта. Какие разделы являются обязательными, а какие факультативными? Поясните назначение каждого из основных разделов (вводная часть, предмет, цена и сумма, сроки, платёж, качество, гарантии, санкции, форс-мажор, разрешение споров).	
2.	Что понимается под «самоисполнимыми» условиями контракта, и почему так важно добиваться их чётких и однозначных формулировок? Проиллюстрируйте на примерах (предмет, цена, срок поставки) возможные двусмысленности и последствия неопределённости.	
3.	Раскройте содержание и правовое значение форс-мажорной оговорки. Какие обстоятельства обычно	

	признаются обстоятельствами непреодолимой силы, каков порядок уведомления и каковы правовые последствия их наступления для сторон?	
4.	Каков порядок подписания и вступления внешнеэкономического контракта в силу с учётом норм применимого права? Какие требования предъявляются к форме контракта и подписям сторон в международной практике?	
5.	Как современные тенденции электронного документооборота (EDI, электронная подпись) влияют на процесс заключения международных контрактов? Оцените юридическую силу электронных документов и цифровых подписей в практике ВЭД.	

Тема 2.3. Выполнение контрактных обязательств по внешнеэкономическим договорам. ПК-3.8, ПК-4.4, ПК-4.8.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1.	Охарактеризуйте основные стадии исполнения внешнеэкономического контракта. Какие обязанности возлагаются на продавца и покупателя в процессе отгрузки, приёмки, оплаты товара и представления документов?	
2.	Каков порядок приёмки товара по количеству и качеству? Какие документы оформляются при выявлении недостатков, и как обеспечивается надлежащая доказательственная база для предъявления претензий?	
3.	Опишите основные способы урегулирования международных коммерческих споров: претензионный порядок, медиация, международный коммерческий арбитраж, государственное судебное разбирательство. Каковы сравнительные преимущества и недостатки каждого из них?	
4.	Какие меры оперативного воздействия и	

	меры договорной ответственности могут быть применены при нарушении контрактных обязательств? Раскройте понятия неустойки, убытков, расторжения договора и их правовое регулирование.	
5.	В чём заключаются особенности признания и исполнения решений иностранных арбитражей и судов? Какую роль в этом процессе играют международные конвенции (прежде всего Нью-Йоркская конвенция 1958 г.) и нормы национального законодательства?	

Тема 2.4. Управление контрактным хозяйством предприятия-субъекта ВЭД. ПК-3.8, ПК-4.4, ПК-4.8.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1.	В чём заключаются сущность, цели и задачи системного управления контрактным хозяйством предприятия-субъекта ВЭД? Какие функции (планирование, учёт, контроль, анализ) оно включает и как они взаимосвязаны?	
2.	Опишите организацию внутрифирменного документооборота и регламентацию процессов согласования и визирования внешнеторговых контрактов. Какие обязательные этапы должен проходить проект контракта до его подписания?	
3.	Как осуществляется мониторинг и контроль исполнения контрактных обязательств на предприятии? Какие ключевые показатели и инструменты используются для отслеживания сроков, качества и финансовых условий?	
4.	Раскройте понятие контрактных рисков и охарактеризуйте методы управления ими в деятельности субъекта ВЭД. Какие основные виды рисков типичны для внешнеэкономических контрактов и какие способы их минимизации применяются?	
5.	Какую роль играют информационные системы и технологии в автоматизации	

	контрактного учёта и контроля? Приведите примеры программных решений и обоснуйте их значение для обеспечения сохранности, актуальности и юридической чистоты договорной документации.	
--	---	--

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.

7. 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. Выполнение тестовых заданий по теме практического занятия.

3. Выполнение ситуационных заданий с последующим разбором полученных результатов или обсуждение ситуационных заданий, выполненных дома, если это предусмотрено программой.

4. 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 25 минут. Вторая часть — выполнение тестовых заданий по теме практического занятия. Примерная продолжительность — 20 минут. Далее – выполнение ситуационных заданий в рамках конкретной темы, преподавателем определяется их содержание и дается время на их выполнение, а затем идет обсуждение результатов. Если ситуационное задание должно было быть выполнено дома, то на практическом занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно). Примерная продолжительность – 40 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.

8. Учебная литература и ресурсы информационно- телекоммуникационной сети Интернет

8.1. 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., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 479 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17237-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/559806>.
2. Стригунова, Д. П. Международное контрактное право : учебник / Д. П. Стригунова. — Москва : КноРус, 2025. — 276 с. — ISBN 978-5-406-14191-5.
3. Белов, В. А. Международное торговое право и право ВТО в 3 кн. Книга 2. Частноунифицированное международное торговое право : учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 426 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04389-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/584308>.

8.2. Дополнительная литература

1. Шепель, Т. С. Контрактное обеспечение внешнеторговых операций: от теории к практике : учебное пособие / Т. С. Шепель, И. А. Мезинова, Э. А. Исраилова. — Ростов-на-Дону : ИПК РГЭУ (РИНХ), 2023. — 110 с. — ISBN 978-5-7972-3195-0.

- Текст : электронный // ЭБС Znanium [сайт]. — URL: <https://znanium.ru/catalog/document?id=465667>.
2. Михайлов, Д. М. Международные расчеты по экспортно-импортным операциям : учебник для среднего профессионального образования / Д. М. Михайлов, А. Г. Глориозов. — 3-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 299 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-19822-5.
 3. Сенотрусова, С. В. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник для вузов / С. В. Сенотрусова. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 198 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14556-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/...>
 4. Разумовская, Е. В. Договорное право. Общая часть : учебник для вузов / Е. В. Разумовская. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 197 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18398-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561635>.

8.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация

1. Конвенция Организации Объединённых Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) // Собрание законодательства СССР (отдел второй). – 1990. – № 23. – Ст. 428.
2. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (1994 год, с изм. 2004, 2010, 2016 гг.) // Международный институт унификации частного права (УНИДРУА).
3. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2020» (ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms, Incoterms® 2020, Публикация ICC № 723ER) // Международная торговая палата (ICC), 2020. — Текст на русском и английском языках.
4. Конвенция о международном финансовом лизинге (Оттава, 28 мая 1988 г.) // Международное публичное право: сборник документов. – М.: Юрист, 2001.
5. Нью-Йоркская конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 10 июня 1958 г.) // Ведомости ВС СССР. – 1960. – № 46. – Ст. 421.
6. Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (ред. от 31.07.2025) // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 50. – Ст. 4850.
7. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (ред. от 28.12.2024) // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 50. – Ст. 4859.
8. Закон РФ от 07.07.1993 № 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже» (ред. от 29.12.2015) // Ведомости СНД и ВС РФ. – 1993. – № 32. – Ст. 1240.
9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 01.07.2022). Раздел VI «Международное частное право» // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 49. – Ст. 4552.

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>
3. Справочно-правовая система «ГАРАНТ» – <https://www.garant.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