

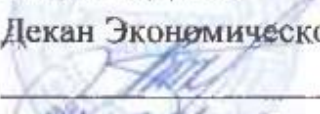
**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Луганский государственный университет имени Владимира Даля»**

**Экономический факультет
Кафедра товароведения и экспертизы товаров**

УТВЕРЖДАЮ

Декан Экономического факультета


_____ **Е.С. Тхор**
«24» сентября 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

По направлению подготовки 38.03.07 Товароведение

Профиль: «Товароведение и экспертиза товаров во внутренней и внешней торговле»

Луганск – 2023

Лист согласования РПУД

Рабочая программа учебной дисциплины «Организация внешнеторговой деятельности» по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение. – 34 с.

Рабочая программа учебной дисциплины «Организация внешнеторговой деятельности» составлена с учетом Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования РФ от 12 августа 2020 года № 985.

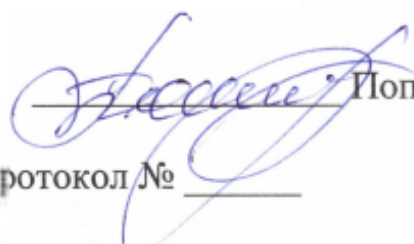
СОСТАВИТЕЛЬ:

канд. экон. наук, доцент Ткачук П.Ю.,

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры товароведения и экспертизы товаров

«18» апреля 2023 года, протокол № 11

Заведующий кафедрой товароведения
и экспертизы товаров

 Попова Я.А.

Переутверждена: « » 20 г., протокол №

Рекомендована на заседании учебно-методической комиссии
Экономического факультета

«21» апреля 2023 г., протокол № 4

Председатель учебно-методической
комиссии Экономического факультета

 Шаповалова Е.Н.

Структура и содержание дисциплины

1. Цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе

Целью освоения учебной дисциплины «Организация внешнеторговой деятельности» является реализация требований к освоению компонентов профессиональных компетенций, необходимых для решения профессиональных задач при осуществлении деятельности, связанной с документальным обеспечением внешнеторговых операций и иных, тесно связанных с ними видов гражданско-правовых отношений, возникающих в связи с заключением, исполнением и прекращением договоров в сфере международной торговли.

Задачи освоения учебной дисциплины «Организация внешнеторговой деятельности»:

- изучить организационные основы функционирования оптовых и розничных торговых организаций как объектов управления с учетом их места и роли на потребительском внешнем рынке товаров и услуг, особенностей их внешней и внутренней среды;
- изучение основных понятий, формирующих общее знание о внешнеторговых сделках и внешнеторговой документации;
- освоение терминологии, применяемой в практике международной торговли;
- изучение особенностей основных договоров (контрактов), применяемых в международной торговле для различных видов сделок;
- формирование навыков по составлению основных и обеспечивающих контрактов во внешнеторговой деятельности;
- приобретение навыков заполнения декларации на товар и другой таможенной документации;
- развитие у студентов навыков самостоятельного изучения учебной литературы по теоретическим и прикладным аспектам дисциплины;
- формировать системность мышления, умение выделять главное и второстепенное, долгосрочную память, рефлекссию;
- формировать навыки поиска, получения, обработки, хранения информации в электронной форме с использованием программного обеспечения.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Организация внешнеторговой деятельности» относится к циклу дисциплин, формируемых участниками образовательных отношений учебного плана по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение.

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержания дисциплин «Маркетинг», «Международная экономика и бизнес», «Организация и управление коммерческой деятельностью» и служит основой

для освоения дисциплин, «Документальное сопровождение торговой деятельности», «Транспортное обеспечение внешнеторговой деятельности», «Торговая реклама», «Управление ассортиментом».

3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Перечень планируемых результатов
ПК-5. Способен осуществлять мониторинг и анализ целевых рынков, в том числе и международных, организовывать внешнеэкономическую деятельность и эффективно осуществлять внешнеторговые операции	ПК-5.2 Определяет организационные принципы внешнеэкономической деятельности	Знать: подходы и методы осуществления внешнеторговой деятельности
		Уметь: определять основные принципы осуществления внешнеторговой деятельности
		Владеть: навыками управления внешнеторговой деятельностью предприятия

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов (зач. ед.)	
	Очная форма	Очно-заочная форма
Общая учебная нагрузка (всего)	108 (3,0 зач. ед.)	108 (3,0 зач. ед.)
Обязательная контактная работа (всего) в том числе:	51	48
Лекции	17	16
Семинарские занятия	-	-
Практические занятия	34	32
Лабораторные работы	-	-
Курсовая работа (курсовой проект)	-	-
Другие формы и методы организации образовательного процесса (<i>расчетно-графические работы, индивидуальные задания и т.п.</i>)	-	-
Самостоятельная работа студента (всего)	57	60
Форма аттестации	зачет	зачет

4.2. Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Международная торговая сделка и основные группы внешнеторговой документации.

Договорные обязательства международного характера. Понятие и признаки внешнеэкономической сделки. Различие понятий «внешнеторговая» и «внешнеэкономическая» сделка. Форма и порядок заключения внешнеэкономической сделки. Классификация контрагентов как субъектов международных коммерческих операций. Методы осуществления международных коммерческих операций. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция). Разработка и установление общих правил международной коммерческой практики. Проблемы стандартизации и унификации внешнеторговых документов. Классификация внешнеторговых документов по группам.

Тема 2. Содержание внешнеторгового договора и документы, используемые при его заключении.

Понятие и основные признаки внешнеторгового договора. Правоотношения в области внешней торговли. Система внешнеторговой документации, используемой в сфере внешнеторговой деятельности. Классификация внешнеторговых документов. Характеристика основных правовых источников, определяющих перечень внешнеторговых документов. Основные документы, применяемые на стадии предконтрактной работы. Понятие оферты и акцепта. Основные требования к содержанию оферты и акцепта. Документы, подтверждающие полномочия сторон на заключение договора. Легализация иностранных документов: основные виды и процедура. Содержание и структура внешнеторгового контракта. Стандартизация и унификация внешнеторговых документов в рамках упрощения процедур международной торговли. Основные международные организации, осуществляющие деятельность по унификации правового регулирования договорных отношений в сфере международной торговли и внешнеторговой документации. Типовые формы и условия внешнеторговых контрактов. Характеристика основных типовых договоров на поставку различных видов товаров.

Тема 3. Особенности составления деловых писем и ведения деловой переписки во внешнеторговых отношениях.

Понятие и виды деловой переписки. Общая характеристика деловых писем, наиболее часто применяемых в практике внешнеторговой деятельности. Правила и приемы составления делового письма. Общие требования к составлению деловых документов (деловых писем) в соответствии с российскими и международными стандартами. Основы деловой этики. Организация управления деловой перепиской во внешнеторговой организации.

Тема 4. Коммерческие документы во внешней торговле.

Понятие и функции коммерческих документов. Основные виды коммерческих документов, применяемых во внешнеторговой деятельности,

характеристика их реквизитов: коммерческий и проформа-счет, спецификация, техническая документация на товар (технический паспорт, сертификат качества, сертификат соответствия, сертификат безопасности; протокол испытаний, ведомость запасных частей и др.), упаковочный лист и комплектующая ведомость, документы по подготовке товара к отгрузке (извещение об отправке, свидетельство об инспектировании, акт сдачи-приемки товара и др.), претензионные документы. Практика использования, контроль и анализ коммерческих документов во внешней торговле. Коммерческие документы, необходимые для прохождения таможенного и иных видов государственного контроля.

Тема 5. Применение электронного обмена данными и электронных документов во внешней торговле.

Понятие, история развития и общая характеристика правового регулирования электронного обмена данными и использования электронных документов в практике осуществления внешнеторговых операций. Международно-правовые акты, определяющие порядок использования электронных документов и электронного обмена данными в сфере международной торговли. Стандарт электронного обмена данными в управлении, торговле и на транспорте (ЭДИФАКТ ООН – ИСО 9735). Характеристика элементов данных, стандартных групп элементов данных, стандартных сообщений, правил создания форматов документов ЭДИФАКТ. Понятие, виды и правовой режим электронных подписей по российскому законодательству и международному праву. Практика использования электронных подписей в практике внешней торговли.

Тема 6. Транспортные и логистические документы, используемые во внешней торговле.

Общая характеристика транспортных документов. Международные конвенции и соглашения, регламентирующие оформление и применение транспортных документов. Международная унификация транспортных документов, типовые бланки транспортных документов международных организаций и ассоциаций перевозчиков различных видов транспорта. Документы, применяемые при международной морской перевозке грузов. Коносамент и его виды. Международная морская накладная. Договор фрахтования судна и его виды. Проформы чартеров. Иные документы, применяемые при международной морской перевозке грузов. Документы, применяемые при международной железнодорожной перевозке грузов. Документы, применяемые при международной воздушной перевозке грузов. Документы, применяемые при международной автомобильной перевозке грузов. Документы, применяемые при смешанной перевозке грузов. Особенности документального обеспечения перевозок в прямом смешанном сообщении. Документы, используемые в транспортно-экспедиторской деятельности. Документы, используемые при хранении товаров на товарном

складе: простая складская расписка, двойная складская расписка, складская квитанция. Документы учета товаров и операций с ними на складе.

Тема 7. Разрешительные и таможенные документы, применяемые во внешнеторговых операциях.

Виды документов, представляемых в таможенный орган при совершении различных таможенных операций и таможенных процедурах. Документы, подтверждающие соблюдение ограничений, установленных в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу. Документы экспортного контроля. Документы, разрешающие ввоз/вывоз культурных ценностей. Документы ветеринарного, фитосанитарного контроля. Документы, применяемые при определении таможенной стоимости, страны происхождения товара и исчислении таможенных платежей. Декларация и сертификат о происхождении товара (СТ-1 и форма «А»). Предварительное решение по классификации товаров по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности. Декларация и корректировка таможенной стоимости. Документы при обеспечении уплаты таможенных платежей. Документы, применяемые в отдельных таможенных процедурах. Свидетельство о допущении транспортного средства международной перевозки к перевозке товаров под таможенными пломбами и печатями. Разрешение на переработку товаров и иные документы при применении таможенных процедур, связанных с переработкой. Документы при реимпорте и реэкспорте товаров (подтверждение права на возврат таможенных пошлин, налогов). Документы при таможенной процедуре уничтожения. Документы, применяемые при пересылке международных почтовых отправлений. Документы, применяемые при перемещении товаров отдельными категориями иностранных лиц.

Тема 8. Нормативно-правовое регулирование договорных отношений во внешнеэкономической сфере.

Договоры во внешнеэкономической деятельности. Договор международной купли-продажи. Договор поставки. Договор мены (бартерный договор). Договор аренды, лизинговое соглашение. Договор поручения и комиссии. Агентские и дилерские соглашения. Договор хранения. Договор перевозки. Договор возмездного оказания услуг. Внешнеторговый контракт. Существенные условия внешнеторгового контракта, их характеристика. Порядок подготовки внешнеторгового контракта. Формы расчетов по международным сделкам. Основные коммерческие документы. Документы по платежно-банковским операциям. Транспортные документы. Транспортно-экспедиторские документы. Таможенные документы. Унификация и стандартизация внешнеторговых документов.

4.3. Лекции

№ п/п	Название темы	Объем часов	
		Очная форма	Очно-заочная форма
1.	Международная торговая сделка и основные группы внешнеторговой документации	2	2
2.	Содержание внешнеторгового договора и документы, используемые при его заключении	2	2
3.	Особенности составления деловых писем и ведения деловой переписки во внешнеторговых отношениях	2	2
4.	Коммерческие документы во внешней торговле	2	2
5.	Применение электронного обмена данными и электронных документов во внешней торговле	2	2
6.	Транспортные и логистические документы, используемые во внешней торговле	2	2
7.	Разрешительные и таможенные документы, применяемые во внешнеторговых операциях	2	2
8.	Нормативно-правовое регулирование договорных отношений во внешнеэкономической сфере	3	2
Итого:		17	16

4.4. Практические (семинарские) занятия

№ п/п	Название темы	Объем часов	
		Очная форма	Очно-заочная форма
1.	Международная торговая сделка и основные группы внешнеторговой документации	4	4
2.	Содержание внешнеторгового договора и документы, используемые при его заключении	6	4
3.	Особенности составления деловых писем и ведения деловой переписки во внешнеторговых отношениях	4	4
4.	Коммерческие документы во внешней торговле	4	4
5.	Применение электронного обмена данными и электронных документов во внешней торговле	4	4
6.	Транспортные и логистические документы, используемые во внешней торговле	4	4
7.	Разрешительные и таможенные документы, применяемые во внешнеторговых операциях	4	4
8.	Нормативно-правовое регулирование договорных отношений во внешнеэкономической сфере	4	4
Итого:		34	32

4.5. Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены.

4.6. Самостоятельная работа студентов

№ п/п	Название темы	Вид СРС	Объем часов	
			Очная форма	Очно-заочная форма
1.	Международная торговая сделка и основные группы внешнеторговой документации	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений	6	8
2.	Содержание внешнеторгового договора и документы, используемые при его заключении	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений	6	8
3.	Особенности составления деловых писем и ведения деловой переписки во внешнеторговых отношениях	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений	6	8
4.	Коммерческие документы во внешней торговле	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений	6	8
5.	Применение электронного обмена данными и электронных документов во внешней торговле	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений	6	8
6.	Транспортные и логистические документы, используемые во внешней торговле	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений	6	8
7.	Разрешительные и таможенные документы, применяемые во внешнеторговых операциях	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений	8	8
8.	Нормативно-правовое регулирование договорных отношений во внешнеэкономической сфере	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений	6	8
Итого:			57	60

4.7. Курсовые работы/проекты по дисциплине «Организация внешнеторговой деятельности» не предполагаются учебным планом.

5. Образовательные технологии

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

- традиционные объяснительно-иллюстративные технологии, которые обеспечивают доступность учебного материала для большинства студентов, системность, обработанность организационных форм и привычных методов, относительно малые затраты времени;

- технологии проблемного обучения, направленные на развитие познавательной активности, творческой самостоятельности студентов и предполагающие последовательное и целенаправленное выдвижение перед студентом познавательных задач, разрешение которых позволяет студентам активно усваивать знания (используются поисковые методы; постановка познавательных задач);

- технологии развивающего обучения, позволяющие ориентировать учебный процесс на потенциальные возможности студентов, их реализацию и развитие;

- технологии концентрированного обучения, суть которых состоит в создании максимально близкой к естественным психологическим особенностям человеческого восприятия структуры учебного процесса и которые дают возможность глубокого и системного изучения содержания учебных дисциплин за счет объединения занятий в тематические блоки;

- технологии дифференцированного обучения, обеспечивающие возможность создания оптимальных условий для развития интересов и способностей студентов, в том числе и студентов с особыми образовательными потребностями, что позволяет реализовать в культурно-образовательном пространстве университета идею создания равных возможностей для получения образования;

- технологии активного (контекстного) обучения, с помощью которых осуществляется моделирование предметного, проблемного и социального содержания будущей профессиональной деятельности студентов (используются активные и интерактивные методы обучения) и т.д.

Практические занятия проводятся с использованием развивающих, проблемных, проектных, информационных образовательных технологий.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

1. Лихачёва, Т.П. Основы внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / Т.П. Лихачёва. – Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2010. – 136 с. – ISBN 978-5-7638-2043-0. – Текст: электронный. – URL: https://iubp.sfu-kras.ru/sites/default/files/page_files/oved_up.pdf

2. Гильяно, А.А., Мозолева, Н.В. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия: учебное пособие / А.А. Гильяно, Н.В. Мозолева. – СПб.: Издательский центр «Интермедия», 2017. – ISBN 978-985-484-814-3. – Текст : электронный. – URL: https://intermedia-publishing.ru/p/Giliano_VED_Ent/Giliano_VED_Ent.pdf

б) дополнительная литература:

1. Абрамова, Е.А. Управление и организация внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / Е.А. Абрамова; Иван. гос. хим.-технол. ун.-т. – Иваново, 2016. – 84 с. – ISBN 978-985-554-787-8 – Текст : электронный. – URL: https://mkl.isuct.ru/e-lib/sites/default/files/uiemm_24082016.pdf

2. Колесников, А.А., Морозова, О.В. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / А.А. Колесников, О.В. Морозова; М-во трансп. и коммуникаций Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель : БелГУТ, 2018. – 410 с. – ISBN 978-985-554-787-8 – Текст : электронный. – URL:

<http://elib.bsut.by/bitstream/handle/123456789/590/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%B8%D0%B5%20%D0%92%D0%AD%D0%94%20%D0%9C%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%20%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D1%81%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B2.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Министерство образования и науки Российской Федерации – <http://минобрнауки.пф/>

Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки – <http://obrnadzor.gov.ru/>

Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования – <http://fgosvo.ru>

Федеральный портал «Российское образование» – <http://www.edu.ru/>

Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» – <http://window.edu.ru/>

Министерство промышленности и торговли Российской Федерации – <https://minpromtorg.gov.ru/>

Электронные библиотечные системы и ресурсы

Электронно-библиотечная система «Znanium.com» – <https://docs.yandex.ru>

Информационный ресурс библиотеки образовательной организации

Научная библиотека имени А. Н. Коняева ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. ДАЛЯ» – <http://biblio.dahluniver.ru/?start=6>

7. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Освоение дисциплины «Организация внешнеторговой деятельности» предполагает использование академических аудиторий, соответствующих действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Прочее: рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет.

Программное обеспечение:

Функциональное назначение	Бесплатное программное обеспечение	Ссылки
Офисный пакет	Libre Office 6.3.1	https://www.libreoffice.org/ https://ru.wikipedia.org/wiki/LibreOffice
Операционная система	UBUNTU 19.04	https://ubuntu.com/ https://ru.wikipedia.org/wiki/Ubuntu
Браузер	Firefox Mozilla	http://www.mozilla.org/ru/firefox/fx
Браузер	Opera	http://www.opera.com
Почтовый клиент	Mozilla Thunderbird	http://www.mozilla.org/ru/thunderbird
Файл-менеджер	Far Manager	http://www.farmanager.com/download.php
Архиватор	7Zip	http://www.7-zip.org/
Графический редактор	GIMP (GNU Image Manipulation Program)	http://www.gimp.org/ http://gimp.ru/viewpage.php?page_id=8 http://ru.wikipedia.org/wiki/GIMP
Редактор PDF	PDFCreator	http://www.pdfforge.org/pdfcreator
Аудиоплеер	VLC	http://www.videolan.org/vlc/

8. Оценочные средства по дисциплине

Паспорт

оценочных средств по учебной дисциплине
«Организация внешнеторговой деятельности»

Перечень компетенций (элементов компетенций), формируемых в результате освоения учебной дисциплины

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Контролируемые темы учебной дисциплины	Этапы формирования (семестр изучения)
1.	ПК-5	Способен осуществлять мониторинг и анализ целевых рынков, в том числе и	ПК-5.2	Тема 1. Международная торговая сделка и основные группы внешнеторговой документации	5

		международных, организовывать внешнеэкономическую деятельность и эффективно осуществлять внешнеторговые операции		Тема 2. Содержание внешнеторгового договора и документы, используемые при его заключении	5
				Тема 3. Особенности составления деловых писем и ведения деловой переписки во внешнеторговых отношениях	5
				Тема 4. Коммерческие документы во внешней торговле	5
				Тема 5. Применение электронного обмена данными и электронных документов во внешней торговле	5
				Тема 6. Транспортные и логистические документы, используемые во внешней торговле	5
				Тема 7. Разрешительные и таможенные документы, применяемые во внешнеторговых операциях	5
				Тема 8. Нормативно-правовое регулирование договорных отношений во внешнеэкономической сфере	5

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Код компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Перечень планируемых результатов	Контролируемые темы учебной дисциплины	Наименование оценочного средства
1.	ПК-5	ПК-5.2.	Знать: подходы и методы осуществления менеджмента внешнеторговой деятельности Уметь: определять основные принципы осуществления внешнеторговой деятельности Владеть: навыками управления внешнеторговой деятельностью предприятия	Тема 1, Тема 2, Тема 3, Тема 4, Тема 5, Тема 6, Тема 7, Тема 8	Вопросы для устного опроса и самоконтроля, практические задачи, тесты

Оценочные средства по дисциплине «Организация внешнеторговой деятельности»

Вопросы для устного опроса и самоконтроля

1. Понятие и основные признаки внешнеторгового договора.
2. Система внешнеторговой документации и классификация внешнеторговых документов.
3. Основные документы, применяемые на стадии предконтрактной работы; понятие оферты и акцепта и основные требования к ним.
4. Документы, подтверждающие полномочия сторон на заключение договора. Легализация иностранных документов.
5. Содержание и структура внешнеторгового контракта.
6. Условия внешнеторгового договора о предмете договора и товаре (наименование, качество, количество, ассортимент).
7. Цена товара и общая стоимость внешнеторгового контракта.
8. Условия внешнеторгового договора о сроках и порядке поставки товара.
9. понятие базисных условий.
10. Платежные условия внешнеторгового контракта.

11. Гарантийные обязательства сторон; штрафные санкции; условия и порядок предъявления претензий.
12. Понятие и способ формулирования форс-мажорной оговорки, арбитражной оговорки и оговорки о применимом праве.
13. Стандартизация и унификация внешнеторговых документов в рамках упрощения процедур международной торговли.
14. Формуляры коммерческих документов ООН и ИСО.
15. Типовые формы и условия внешнеторговых контрактов; характеристика основных типовых договоров на поставку различных видов товаров.
16. Понятие и виды деловой переписки.
17. Виды деловых писем. Общая характеристика деловых писем, наиболее часто применяемых в практике внешнеторговой деятельности.
18. Общие требования к составлению деловых документов (деловых писем). Деловая этика.
19. Понятие и функции коммерческих документов во внешнеторговом контракте.
20. Понятие, история развития и общая характеристика правового регулирования электронного обмена данными и использования электронных документов.
21. Характеристика международно-правового режима использования электронных документов и электронного обмена данными в сфере международной торговли.
22. Стандарт электронного обмена данными в управлении, торговле и на транспорте (ЭДИФАКТ ООН – ИСО 9735).
23. Понятие, виды и правовой режим электронных подписей по российскому законодательству и международному праву.
24. Общая характеристика видов (методов) и способов расчетов по внешнеторговым контрактам. Корреспондентские отношения между банками.
25. Международные платежные системы и международные системы межбанковских отношений (SWIFT, CHIPS).
26. Платежные и банковские реквизиты во внешнеторговом контракте.
27. Применение российских и международных классификаторов и справочников: БИК, IBAN, SWIFT code и др.

28. Виды платежно-банковских документов. Документы при банковском переводе.

29. Документы, используемые при применении аккредитива как способа производства расчетов между сторонами внешнеторгового договора.

30. Документы, используемые при применении инкассо как способа производства расчетов между сторонами внешнеторгового договора.

31. Расчеты по внешнеторговым договорам с использованием чеков и векселей. Общая характеристика транспортных документов.

32. Международные конвенции и соглашения, регламентирующие оформление и применение транспортных документов.

33. Документы, применяемые при международной морской перевозке грузов. Коносамент и его виды. Документы, применяемые при международной железнодорожной перевозке грузов.

34. Документы, применяемые при международной воздушной перевозке грузов. Документы, применяемые при международной автомобильной перевозке грузов. Документы, применяемые при смешанной перевозке грузов.

35. Документы, используемые при хранении товаров на товарном складе.

36. Общая характеристика видов страхования, применяемых в рамках внешнеторговой деятельности и особенности их документарного обеспечения.

37. Основные правовые источники, регулирующие применение различных видов документов в сфере страхования.

38. Виды, основные реквизиты, порядок составления и заполнения, практика применения основных страховых документов.

39. Документы, подтверждающие соблюдение ограничений, установленных в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу.

40. Документы экспортного контроля.

41. Документы, разрешающие ввоз/вывоз культурных ценностей. Документы ветеринарного, фитосанитарного контроля.

42. Документы, применяемые при определении таможенной стоимости, страны происхождения товара и исчислении таможенных платежей.

43. Свидетельство о допусчении транспортного средства международной перевозки к перевозке товаров под таможенными пломбами и печатями.

44. Разрешение на переработку товаров и иные документы при применении таможенных процедур, связанных с переработкой.

45. Временный ввоз товаров с использованием карнета АТА.

46. Документы, применяемые при пересылке международных почтовых отправок.

47. Документы, применяемые при перемещении товаров для личного пользования.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «вопросы для устного опроса и самоконтроля»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Вопросы для устного опроса и самоконтроля представлены на высоком уровне (студент в полном объеме осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.)
4	Вопросы для устного опроса и самоконтроля представлены на среднем уровне (студент в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив неточности и т.п.)
3	Вопросы для устного опроса и самоконтроля представлены на низком уровне (студент допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.)
2	Вопросы для устного опроса и самоконтроля представлены на неудовлетворительном уровне или не представлен (студент не готов, не выполнил, др.)

Практические задачи

Задача №1

Компания разработала стратегию освоения нового внешнего рынка для увеличения объемов продаж. Стратегия характеризуется следующими показателями: продажная цена единицы товара – 630,0 руб., переменные удельные издержки – 420,0 руб., постоянные издержки на производство продукции – 14,8 млн. руб., ожидаемый объем продаж – 24 тыс. изделий. Рассчитать коэффициент безопасности выхода компании

Решение: Коэффициент безопасности выхода на внешний рынок рассчитывается по формуле:

$$K_6 = \frac{П_{пл} - П_{уб}}{П_{уб}},$$

где: $П_{пл}$ – планируемый объем продаж, ед.;

$П_{уб}$ – объем продаж в точке безубыточности, ед.

Объем продаж в точке безубыточности рассчитывается по формуле:

$$П_{уб} = \frac{С_{пост}}{Ц - С_{пер.уд}},$$

где: $С_{пост}$ – постоянные издержки, руб.;

$Ц$ – цена продаж товара, руб.;

$С_{пер.уд}$ – переменные удельные издержки.

Для определения коэффициента безопасности выхода на внешний рынок рассчитаем объем продаж в точке безубыточности:

$$П_{уб} = \frac{14800000}{630 - 420} \approx 22857 \text{ ед.}, \text{ отсюда:}$$

$$K_6 = \frac{24000 - 22857}{22857} = 0,05$$

Ответ: коэффициент безопасности выхода на внешний рынок равен 0,05, это означает, что при незначительных изменениях на внешнем рынке, компания может понести убытки.

Задача 2

Компания работает на внешнем рынке Казахстана, который характеризуется высокой интенсивностью конкуренции. Анализ деятельности компании показывает, что объем продаж постоянно падает. За последний месяц продажи составили 10550,0 тыс. руб. при издержках 9200,0 тыс. рублей. Для привлечения большего количества покупателей и выживания в конкурентной борьбе, компания разрабатывает стратегию товара, в соответствии с которой принимается решение о снижении цен на свой товар на 10%. Определить, на сколько возрастет объем продаж.

Решение: изменение объемов продаж рассчитывается по формуле:

$$\Delta V = \frac{\Delta Ц}{M - \Delta Ц} \times 100,$$

где: ΔV – возможный рост объемов продаж, %;

$\Delta Ц$ – снижение цены, %;

M – маржинальная прибыль, %.

Подставляя в формулу, имеющиеся данные получим:

$$\Delta V = \frac{10}{(10550/9200 \times 100 - 10)} \times 100 \approx 9,5\%$$

Ответ: продажи компании вырастут на 9,5%.

Задача 3

Продажи компании за отчетный период составили 28500,0 тыс. рублей. Разработанная в компании стратегия потребителя предусматривает увеличение продаж до 35200,0 тыс. рублей. Рассчитать эффективность стратегии потребителя, если известно, что издержки, связанные с реализацией принятых решений, составят 6150,0 тыс. рублей.

Решение: Стратегия потребителя – это тщательный, хорошо продуманный план действий, максимально отвечающий нуждам потребителя. Эффективность стратегических решений может быть рассчитана по формуле:

$$\mathcal{E} = \frac{P_2 - P_1}{I} \times 100\%$$

где: $\mathcal{E}$ – эффективность стратегических решений, %;

P_1 – результат деятельности до принятия решения, руб.;

P_2 – результат деятельности после реализации решения, руб.;

I – издержки, связанные с реализацией принятого решения, руб.

$$\mathcal{E} = \frac{35200 - 28500}{6150} \times 100\% = 108,9\%$$

Ответ: эффективность решения составит 108,9%

Задача 4

Маркетинговые исследования показали, что число покупателей компании в 2006 году было 12800 человек, а в 2007 году составит 14250 человек. Рост цены прогнозируется на 5,6% и составит 1135 рублей. В среднем данная марка товара приобретается дважды в год. Рассчитать величину изменения внешнего рыночного спроса на товар.

Решение: В общем случае величина внешнего рыночного спроса может быть определена по формуле:

$$Q = P \times N \times G,$$

где: Q – величина внешнего рыночного спроса на товар, руб.;

N – число покупателей данного вида товара на внешнем рынке, чел.;

G – число покупок покупателя за исследуемый период времени;

P – средняя цена данного товара, руб.

Следовательно:

$$Q_{2006} = [1135 - (1135 \times 0,056)] \times 12800 \times 2 \approx 27,5 \text{ млн. руб.}$$

$$Q_{2007} = 1135 \times 14250 \times 2 \approx 32,4 \text{ млн. руб.}$$

$$\Delta Q = 32,4 - 27,5 = 4,9 \text{ млн. руб.}$$

Ответ: величина спроса на продукцию данной марки вырастет на 4,9 млн. руб. Компании необходимо оценить возможности увеличения объема продаж товарной продукции.

Задача 5

Компания, занимающаяся производством и продажей своих товаров, работает в шести регионах. Объемы продаж в регионах составили: 1-й – 20%, 2-й – 7%, 3-й – 18%, 4-й – 11%, 5-й – 19%, 6-й – 25%. Население регионов характеризуется следующими цифрами – 1млн. чел., 1млн. 400 тыс. чел., 700 тыс. чел., 140 тыс. чел., 420 тыс. чел., 112 тыс. чел. Население России принимается 140 млн. чел.

Провести классификацию рынков компании и определить наиболее оптимальные рынки для компании.

Решение: Общеизвестно, что работать во всех сегментах внешнего рынка неэффективно, нужно выбирать наиболее эффективные из них. В литературе[1] предлагается сделать это с помощью двух индексов: *CDI* и *BDI*.

CDI – это индекс развития отрасли. Он помогает определить рынки с большим потреблением на душу населения и узнать, где сконцентрированы продажи по товарам. Рассчитывается этот индекс так:

$$CDI = \frac{H_p}{H_r}, (1)$$

где: H_p - продажи товаров в данном регионе, %

H_r - население данного региона от населения России, %.

BDI обозначает индекс развития марки. Он показывает, как распределены продажи компании. На основе этого показателя определяется стратегия расходов на географических внешних рынках компании. Для расчета этого индекса используется формула:

$$BDI = \frac{H_p}{H_i}, (2)$$

где: H_p - продажи товаров в данном регионе, %

H_i - населения данного региона от населения в регионах, обслуживаемых компанией, %.

В зависимости от значения этих показателей рынки можно классифицировать следующим образом:

- *CDI* высокий, *BDI* высокий, значит, внешний рынок с хорошим потенциалом и может потребоваться работа для ограничения доступа конкурентов;

- *CDI* низкий, *BDI* высокий, это успешный внешний рынок для данной компании и не стоит тратить деньги на развитие продаж в этом регионе;

- *CDI* высокий, *BDI* низкий, это потенциально хороший внешний рынок для дальнейшего развития, возможно преодоление сильных позиций конкурентов;

- CDI низкий, BDI низкий, на этом внешнем рынке у компании нет никаких перспектив, лучше избегать таких рынков.

Решение: Используя формулы 1 и 2, рассчитаем, соответственно, индексы развития отрасли и марки.

1. Индексы развития отрасли:

$$CDI_1 = \frac{20}{0,7} = 28,6\% ; CDI_2 = \frac{7}{1} = 7\% ; CDI_3 = \frac{18}{0,5} = 36\% ; CDI_4 = \frac{11}{0,1} = 110\% ;$$

$$CDI_5 = \frac{19}{0,3} = 63,3\% ; CDI_6 = \frac{25}{0,08} = 312,5\%$$

2. Индексы развития марки:

$$BDI_1 = \frac{20}{26,5} = 0,75\%$$

$$BDI_2 = \frac{7}{37,1} = 0,19\% ; BDI_3 = \frac{18}{18,6} = 0,97\% ; BDI_4 = \frac{11}{3,7} = 2,97\%$$

$$BDI_5 = \frac{19}{111} = 1,7\% ; BDI_6 = \frac{25}{2,97} = 8,42\%$$

Для классификации рынков сгруппируем индексы развития отрасли и марки:

$CDI_1 = 28,6\%$; $BDI_1 = 0,75\%$ - CDI высокий, BDI низкий;

$CDI_2 = 7\%$; $BDI_2 = 0,19\%$ - CDI низкий, BDI низкий;

$CDI_3 = 36\%$; $BDI_3 = 0,97\%$ - CDI высокий, BDI низкий;

$CDI_4 = 110\%$; $BDI_4 = 2,97\%$ - CDI высокий, BDI высокий;

$CDI_5 = 63,3\%$; $BDI_5 = 1,7\%$ - CDI высокий, BDI низкий;

$CDI_6 = 312,5\%$ $BDI_6 = 8,42\%$ - CDI высокий, BDI высокий.

Ответ: компания в первую очередь должна развивать рынки 4 и 6, так как эти рынки с хорошим потенциалом; необходимо обратить внимание на рынки 1,3 и 5 - это потенциально хорошие рынки; на внешнем рынке 2 у компании нет никаких перспектив.

Задача 6

ООО «Автозапчасти» (102103, г. Москва, Измайловский б-р, 5) по договору купли-продажи с фирмой

«Каспер Холдинг ЛТД» (США) из Бельгии от фирмы «Ганс Нальс» (Брюссель) получает товар: ремниприводные клиновые для узлов и агрегатов легковых автомобилей ребристые с длиной окружности от 65 до 170 см различных моделей из вулканизированной резины – 1193 шт., производство фирмы «Федерал Могул» (Италия). Доп. ед. измерения нет. Товар упакован в картонную коробку. Весбрутто/нетто – 74/64 кг.

Условия поставки – СІР-Москва, доставка автомобильным транспортом

белорусским перевозчиком покнижке МДП.

Расчеты банковским переводом в течение 2 дней после выпуска. Товар пересекает границу в ПТО «Берестовица–2» (24041900).

Стоимость товара 220 долл. США, таможенная пошлина – 5%, НДС – 18%. Код по ТН ВЭД – 4010310000.

Заполнить ДТ. Товар декларирует получатель.

Задача 7

Компания разработала стратегию освоения нового внешнего рынка для увеличения объемов продаж. Стратегия характеризуется следующими показателями: продажная цена единицы товара – 630,0 руб., переменные удельные издержки – 420,0 руб., постоянные издержки на производство продукции – 14,8 млн. руб., ожидаемый объем продаж – 24 тыс. изделий. Рассчитать коэффициент безопасности выхода компании на внешний рынок.

Решение: Коэффициент безопасности выхода на внешний рынок рассчитывается по формуле:

$$K_6 = \frac{П_{пл} - П_{уб}}{П_{уб}},$$

где: $П_{пл}$ – планируемый объем продаж, ед.;

$П_{уб}$ – объем продаж в точке безубыточности, ед.

Объем продаж в точке безубыточности рассчитывается по формуле:

$$П_{уб} = \frac{С_{пост}}{Ц - С_{пер.уд}},$$

где: $С_{пост}$ – постоянные издержки, руб.;

$Ц$ – цена продаж товара, руб.;

$С_{пер.уд}$ – переменные удельные издержки.

Для определения коэффициента безопасности выхода на внешний рынок рассчитаем объем продаж в точке безубыточности:

$$П_{уб} = \frac{14800000}{630 - 420} \approx 22857 \text{ ед.}, \text{ отсюда:}$$

$$K_6 = \frac{24000 - 22857}{22857} = 0,05$$

Ответ: коэффициент безопасности выхода на внешний рынок равен 0,05, это означает, что при незначительных изменениях на внешнем рынке, компания может понести убытки.

Задача 8

Компания работает на внешнем рынке, который характеризуется высокой интенсивностью конкуренции. Анализ деятельности компании

показывает, что объем продаж постоянно падает. За последний месяц продажи составили 10550,0 тыс. руб. при издержках 9200,0 тыс. рублей. Для привлечения большего количества покупателей и выживания в конкурентной борьбе, компания разрабатывает стратегию товара, в соответствии с которой принимается решение о снижении цен на свой товар на 10%. Определить, на сколько возрастет объем продаж.

Решение: изменение объемов продаж рассчитывается по формуле:

$$\Delta V = \frac{\Delta Ц}{M - \Delta Ц} \times 100,$$

где: ΔV – возможный рост объемов продаж, %;

$\Delta Ц$ – снижение цены, %;

M – маржинальная прибыль, %.

Подставляя в формулу, имеющиеся данные получим:

$$\Delta V = \frac{10}{(10550/9200 \times 100 - 10)} \times 100 \approx 9,5\%$$

Ответ: продажи компании вырастут на 9,5%.

Задача 9

Кондитерская фабрика (г. Санкт-Петербург) ввозит морским транспортом из Нидерландов (NL) по договору купли продажи со швейцарской фирмой (CH) оборудование по обработке какао-порошка. Страна происхождения товара – Германия (DE). Условия поставки DDU Санкт-Петербург. Фактурная стоимость – 20000 долларов США (курс валюты 30,00 руб.). Код ТНВЭД 8438200000. Количество мест – 27. Вес нетто – 6915 кг, вес брутто – 8265 кг. Ставка таможенной пошлины – 10 %. Декларирование производится в порту таможенным представителем.

Задача 10

Из Китая (CN) по договору купли-продажи между китайской (Пекин) и российской (Екатеринбург) фирмами в адрес последней авиатранспортом поступила партия (10 000 шт.) статуэток из керамики. Каждая статуэтка упакована в картонную коробочку, а потом по 20 штук коробочек в большую картонную коробку. Вес индивидуальной упаковки со статуэткой 200 грамм, картонной коробки – 400 грамм.

Контракт заключен на условиях поставки СІР Екатеринбург на сумму 20 000 долларов США. Деньги будут переведены китайской стороне в течение двух дней после выпуска товаров. Представлен сертификат формы «А». Код товара по ТНВЭД 6913100000. Ставка таможенной пошлины по тарифу – 20%.

Заполнить ДТ. Товар декларирует таможенный представитель.

Задача 11

По контракту с турецкой фирмой (TR) московская организация ввозит морским транспортом из Турции в контейнере партию обуви с верхом из натуральной кожи с подошвой из пробки, код по ТНВЭД РФ-6405101000, стоимостью 30 000 долларов США. Условия поставки– CIF Новороссийск. Представлен сертификат формы А. Ставка пошлины – 20% плюс 1 евро за пару.

Имела место предоплата товара. Заполнить ДТ. Товар декларирует таможенный представитель.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «практические задачи»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Практические задачи решены на высоком уровне (студент в полном объеме ответил на поставленные вопросы, нашел правильное решение в соответствии с заданными условиями задачи, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.)
4	Практические задачи решены на среднем уровне (студент в полном объеме ответил на поставленные вопросы в соответствии с заданными условиями задачи, однако в расчетах допустил ошибки, которые в целом отражают правильный ответ)
3	Практические задачи решены на низком уровне (студент не в полном объеме ответил на поставленные вопросы в соответствии с заданными условиями задачи, в расчетах допустил ошибки, которые в целом не отражают правильный ответ)
2	Практические задачи решены на неудовлетворительном уровне (студент не ответил на поставленные вопросы в соответствии с заданными условиями задачи, в расчетах допустил ошибки, которые не отражают правильный ответ)

Тесты

Тест 1

Вопрос №1.

Для целей исчисления таможенных пошлин, налогов применяются ставки,

Варианты ответов:

- действующие на день регистрации таможенной декларации таможенным органом
- действующие на день выпуска товаров

3. действующие на следующий день после регистрации таможенной декларации таможенным органом

Вопрос №2.

Виды таможенных деклараций:

Варианты ответов:

1. Декларация на товары, транзитная декларация, пассажирская таможенная декларация, декларация на транспортное средство
2. ГДТ (транзитная декларация), пассажирская таможенная декларация, декларация на транспортное средство
3. Декларация на товары и транспортные средства
4. Нет правильного ответа

Вопрос №3.

На основном листе ДТ указываются сведения

Варианты ответов:

1. об одном товаре
2. о трех товарах
3. о двух товарах
4. Нет правильного ответа

Вопрос №4.

Целью создания СПрИнТ является

Варианты ответов:

1. минимизация угроз для национальной и экономической безопасности Российской Федерации, ускорение внешнеэкономического товарооборота
2. минимизация угроз для национальной и экономической безопасности Российской Федерации
3. ускорением внешнеэкономического товарооборота
4. Нет правильного ответа

Вопрос №5 .

В какой графе указывается код особенности декларирования товаров в соответствии с Классификатором особенностей таможенного декларирования товаров

Варианты ответов:

1. 7
2. 6
3. 5
4. 1

Тест 2

Вопрос №1.

Основной расчетный документ, выписываемый продавцом на имя покупателя, удостоверяющий поставку товара, выполнение работ или оказание услуг с требованием об уплате, указанной в нем суммы

причитающегося платежа – это...

Варианты ответов:

1. коммерческий счет
2. счет – спецификация
3. проформа – счет
4. дисбурсментский счет

Вопрос №2.

Документ, содержащий сведения о цене и стоимости партии товара, но не являющийся расчетным документом, т.е. не содержащим требований об уплате указанной в нем суммы – это...

Варианты ответов:

1. счет – фактура
2. коммерческий счет
3. проформа – счет
4. счет – спецификация

Вопрос №3.

Документ, который содержит перечень всех видов и сортов товара, находящихся в каждом товарном месте, используется, когда в одной упаковке содержатся разные по ассортименту товары – это...

Варианты ответов:

1. спецификация
2. упаковочный лист
3. счет – фактура
4. накладная

Вопрос №4.

Документ – свидетельство, удостоверяющее качество фактически поставленного товара и его соответствие условиям контракта – это...

Варианты ответов:

1. сертификат соответствия
2. сертификат качества
3. гарантия продавца
4. гарантийное письмо

Вопрос №5.

Документ, выдаваемый представителем покупателя после приемочных испытаний оборудования на предприятии продавца с целью установить соответствие товара условиям заказа – это...

Варианты ответов:

1. протокол испытаний
2. сертификат качества
3. разрешение на отгрузку
4. коммерческий счет

Тест 3

Вопрос №1.

В каких случаях могут быть применены Принципы международных коммерческих контрактов УНИДРУА?

Варианты ответов:

1. по решению международного коммерческого арбитража
2. в случаях, когда не могут быть применены положения Венской конвенции ООН 1980 г
3. в случаях, когда требуется устранить пробелы в национальном законодательстве

Вопрос №2.

Иностранном элементом в договоре международной купли-продажи товаров НЕ выступает:

Варианты ответов:

1. субъект правоотношения
2. объект правоотношения
3. содержание правоотношения
4. субъективная сторона правоотношения

Вопрос №3.

Правом какого государства определяется личный закон юридического лица?

Варианты ответов:

1. право страны, где находится коммерческое предприятие юридического лица
2. право страны, где учреждено юридическое лицо
3. право страны, где юридическое лицо осуществляет свою коммерческую деятельность

Вопрос №4.

Международный торговый обычай – это:

Варианты ответов:

1. правило поведения, сложившееся в результате осуществления международной торговой практики, признанное и санкционированное государством
2. порядок осуществления международной торговой деятельности между сторонами договоров международной купли-продажи товаров
3. сложившееся в деловой практике правило поведения, систематизированное и выраженное в письменном документе

Вопрос №5.

«Правило локализации» означает:

Варианты ответов:

1. возможность выбора в качестве применимого права правовой системы одной из сторон договора
2. ограничение места исполнения обязательств по договору
3. определение места заключения сделки

Тест 4

Вопрос №1.

Инструкция по маркировке – документ, в котором:

Варианты ответов:

1. указаны необходимые надписи, изображения, знаки
2. сформулированы требования к маркировке поставляемого товара
3. изложены требования по сертификации качества товара
4. отражены указания изготовителя продукции о нанесении

рисунков

Вопрос №2.

Вексель – финансовый документ:

Варианты ответов:

1. письменное долговое обязательство строго установленной формы
2. поручение о выплате денег конкретному лицу
3. позволяющий векселедержателю страховать товар
4. письменное поручение произвольной формы
5. бланк определенной формы со стоимостным выражением в

валюте

6. позволяющий векселедержателю требовать уплаты долга

Вопрос №3.

Сертификация – совокупность действий и процедур по:

Варианты ответов:

1. разработке транспортных документов
2. оценке качества поставляемых товаров
3. оформлению коммерческих документов
4. признанию соответствия объекта предъявляемым требованиям
5. оформлению расчетно-кассовых операций

Вопрос №4.

Книжка АТА – международный таможенный документ, содержащий бланки используемые в качестве гарантии в отношении:

Варианты ответов:

1. налогов для обеспечения временного ввоза товаров
2. ввоза, вывоза товаров на ярмарки, выставки, концерты
3. транзита
4. экспортных пошлин

Вопрос №5.

Стандартизация и унификация внешнеторговых документов облегчает процедуру:

Варианты ответов:

1. методов передачи информации
2. использования системы автоматизированной обработки данных
3. осуществления внешнеторговых операций

4. проверки качества товаров по предварительному осмотру
5. использования органолептической оценки товаров

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «тесты»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Тесты выполнены на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% тестов)
4	Тесты выполнены на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89% тестов)
3	Тесты выполнены на низком уровне (правильные ответы даны на 50-74% тестов)
2	Тесты выполнены на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50% тестов)

Оценочные средства для промежуточной аттестации (зачет)

Теоретические вопросы

1. Международная торговая сделка и основные группы внешнеторговой документации.
2. Договорные обязательства международного характера.
3. Понятие и признаки внешнеэкономической сделки.
4. Различие понятий «внешнеторговая» и «внешнеэкономическая» сделка.
5. Форма и порядок заключения внешнеэкономической сделки.
6. Классификация контрагентов как субъектов международных коммерческих операций.
7. Методы осуществления международных коммерческих операций.
8. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция).
9. Разработка и установление общих правил международной коммерческой практики.
10. Проблемы стандартизации и унификации внешнеторговых документов.
11. Классификация внешнеторговых документов по группам.
12. Содержание внешнеторгового договора и документы, используемые при его заключении.
13. Понятие и основные признаки внешнеторгового договора.
14. Правоотношения в области внешней торговли.

15. Система внешнеторговой документации, используемой в сфере внешнеторговой деятельности.
16. Классификация внешнеторговых документов.
17. Характеристика основных правовых источников, определяющих перечень внешнеторговых документов.
18. Основные документы, применяемые на стадии предконтрактной работы.
19. Понятие оферты и акцепта.
20. Основные требования к содержанию оферты и акцепта.
21. Документы, подтверждающие полномочия сторон на заключение договора.
22. Легализация иностранных документов: основные виды и процедура.
23. Содержание и структура внешнеторгового контракта.
24. Стандартизация и унификация внешнеторговых документов в рамках упрощения процедур международной торговли.
25. Основные международные организации, осуществляющие деятельность по унификации правового регулирования договорных отношений в сфере международной торговли и внешнеторговой документации.
26. Типовые формы и условия внешнеторговых контрактов.
27. Характеристика основных типовых договоров на поставку различных видов товаров.
28. Особенности составления деловых писем и ведения деловой переписки во внешнеторговых отношениях.
29. Понятие и виды деловой переписки.
30. Общая характеристика деловых писем, наиболее часто применяемых в практике внешнеторговой деятельности.
31. Правила и приемы составления делового письма.
32. Общие требования к составлению деловых документов (деловых писем) в соответствии с российскими и международными стандартами.
33. Основы деловой этики.
34. Организация управления деловой перепиской во внешнеторговой организации.
35. Коммерческие документы во внешней торговле.
36. Понятие и функции коммерческих документов.
37. Основные виды коммерческих документов, применяемых во внешнеторговой деятельности, характеристика их реквизитов, претензионные документы.
38. Практика использования, контроль и анализ коммерческих документов во внешней торговле.
39. Коммерческие документы, необходимые для прохождения таможенного и иных видов государственного контроля.

40. Применение электронного обмена данными и электронных документов во внешней торговле.
41. Понятие, история развития и общая характеристика правового регулирования электронного обмена данными и использования электронных документов в практике осуществления внешнеторговых операций.
42. Международно-правовые акты, определяющие порядок использования электронных документов и электронного обмена данными в сфере международной торговли.
43. Стандарт электронного обмена данными в управлении, торговле и на транспорте (ЭДИФАКТ ООН – ИСО 9735).
44. Характеристика элементов данных, стандартных групп элементов данных, стандартных сообщений, правил создания форматов документов ЭДИФАКТ. Понятие, виды и правовой режим электронных подписей по российскому законодательству и международному праву.
45. Практика использования электронных подписей в практике внешней торговли.
46. Транспортные и логистические документы, используемые во внешней торговле.
47. Общая характеристика транспортных документов.
48. Международные конвенции и соглашения, регламентирующие оформление и применение транспортных документов.
49. Международная унификация транспортных документов, типовые бланки транспортных документов международных организаций и ассоциаций перевозчиков различных видов транспорта.
50. Документы, применяемые при международной морской перевозке грузов.
51. Коносамент и его виды.
52. Международная морская накладная.
53. Договор фрахтования судна и его виды.
54. Проформы чартеров.
55. Иные документы, применяемые при международной морской перевозке грузов.
56. Документы, применяемые при международной железнодорожной перевозке грузов.
57. Документы, применяемые при международной воздушной перевозке грузов.
58. Документы, применяемые при международной автомобильной перевозке грузов.
59. Документы, применяемые при смешанной перевозке грузов.
60. Особенности документального обеспечения перевозок в прямом смешанном сообщении.
61. Документы, используемые в транспортно-экспедиторской деятельности.

62. Документы, используемые при хранении товаров на товарном складе: простая складская расписка, двойная складская расписка, складская квитанция.
63. Документы учета товаров и операций с ними на складе.
64. Разрешительные и таможенные документы, применяемые во внешнеторговых операциях.
65. Виды документов, представляемых в таможенный орган при совершении различных таможенных операций и таможенных процедурах.
66. Документы, подтверждающие соблюдение ограничений, установленных в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу.
67. Документы экспортного контроля.
68. Документы, разрешающие ввоз/вывоз культурных ценностей.
69. Документы ветеринарного, фитосанитарного контроля.
70. Документы, применяемые при определении таможенной стоимости, страны происхождения товара и исчислении таможенных платежей.
71. Декларация и сертификат о происхождении товара (СТ-1 и форма «А»).
72. Предварительное решение по классификации товаров по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности.
73. Декларация и корректировка таможенной стоимости.
74. Документы при обеспечении уплаты таможенных платежей.
75. Документы, применяемые в отдельных таможенных процедурах.
76. Свидетельство о допусчении транспортного средства международной перевозки к перевозке товаров под таможенными пломбами и печатями.
77. Разрешение на переработку товаров и иные документы при применении таможенных процедур, связанных с переработкой.
78. Документы при реимпорте и реэкспорте товаров (подтверждение права на возврат таможенных пошлин, налогов). Документы при таможенной процедуре уничтожения.
79. Документы, применяемые при пересылке международных почтовых отправлений.
80. Документы, применяемые при перемещении товаров отдельными категориями иностранных лиц.
81. Нормативно-правовое регулирование договорных отношений во внешнеэкономической сфере.
82. Договоры во внешнеэкономической деятельности.
83. Договор международной купли-продажи.
84. Договор поставки.
85. Договор мены (бартерный договор).
86. Договор аренды, лизинговое соглашение.

87. Договор поручения и комиссии.
88. Агентские и дилерские соглашения.
89. Договор хранения.
90. Договор перевозки.
91. Договор возмездного оказания услуг.
92. Внешнеторговый контракт.
93. Существенные условия внешнеторгового контракта, их характеристика.
94. Порядок подготовки внешнеторгового контракта.
95. Формы расчетов по международным сделкам.
96. Основные коммерческие документы.
97. Документы по платежно-банковским операциям.
98. Транспортные документы.
99. Транспортно-экспедиторские документы.
100. Таможенные документы. Унификация и стандартизация внешнеторговых документов.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «промежуточный контроль (зачет)»

Характеристика знания предмета и ответов	Шкала оценивания
Студент глубоко и в полном объёме владеет программным материалом. Грамотно, исчерпывающе и логично его излагает в устной или письменной форме. При этом знает рекомендованную литературу, проявляет творческий подход в ответах на вопросы и правильно обосновывает принятые решения, хорошо владеет умениями и навыками при выполнении практических задач.	зачтено
Студент знает программный материал, грамотно и по сути излагает его в устной или письменной форме, допуская незначительные неточности в утверждениях, трактовках, определениях и категориях или незначительное количество ошибок. При этом владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических задач.	
Студент знает только основной программный материал, допускает неточности, недостаточно чёткие формулировки, непоследовательность в ответах, излагаемых в устной или письменной форме. При этом недостаточно владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. Допускает до 30% ошибок в излагаемых ответах.	
Студент не знает значительной части программного материала. При этом допускает принципиальные ошибки в доказательствах, в трактовке понятий и категорий, проявляет низкую культуру знаний, не владеет основными умениями и навыками при выполнении практических задач. Студент отказывается от ответов на дополнительные вопросы.	не зачтено

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)