

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Дагестанский государственный университет»
Экономический факультет**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Внешнеторговые контракты

**Кафедра «Мировая и региональная экономика»
экономического факультета**

Образовательная программа

38.03.01 Экономика

Профиль подготовки

«Мировая экономика и международный бизнес»

Уровень высшего образования

бакалавриат

Форма обучения

очная

Статус дисциплины: вариативная, по выбору

Махачкала, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел программы	Стр.
Аннотация рабочей программы дисциплины	4
1. Цели освоения дисциплины	5
2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата	5
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения)	6
4. Объем, структура и содержание дисциплины	7
5. Образовательные технологии	21
6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов	22
7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины	26
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	36
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	38
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	39

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем 40
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 40

Аннотация рабочей программы дисциплины

Дисциплина «Внешнеторговые контракты» входит в вариативную часть образовательной программы бакалавриата по направлению 38.03.01 Экономика, профиль «Мировая экономика и международный бизнес».

Дисциплина реализуется на экономическом факультете кафедрой «Мировая экономика и международный бизнес».

Содержание дисциплины состоит в усвоении студентами теоретических знаний и практических навыков эффективного использования различных видов транспорта при осуществлении внешнеторговой деятельности, выявление оптимального логистического маршрута с точки зрения стоимости доставки, времени транспортировки, а также сохранности груза.

Дисциплина нацелена на формирование следующих компетенций выпускника: профессиональных – ОПК-3, ПК-3.

Преподавание дисциплины предусматривает проведение следующих видов учебных занятий: лекции, практические занятия, самостоятельная работа.

Рабочая программа дисциплины предусматривает проведение следующих видов контроля успеваемости: текущего контроля в форме контрольной работы и промежуточного контроля в форме зачета.

Объем дисциплины 3 зачетные единицы, в том числе в 108 академических часов по видам учебных занятий.

Сем	Учебные занятия		Форма промежуточной
	Общий	в том числе	

	объем	Контактная работа обучающихся с преподавателем			СРС	аттестации (зачет, дифференцированный зачет, экзамен)
		Всего	из них			
			Лекции	Практические занятия		
5	108	38	20	18	70	зачет

1. Цели освоения дисциплины

Целью курса «Внешнеторговые контракты» является изучение составления и заключения внешнеторговых контрактов, подготовки к процедуре заключения контракта.

Основными задачами курса "Внешнеторговые контракты» являются:

- систематизировать знания о сущности, целях, задачах, основных этапах оформления и организации внешнеторговых операций, их типологии в мировой и отечественной практике;
- овладеть основными категориями, изучаемыми в учебной дисциплине (внешнеторговые операции, внешнеторговые сделки, контракт купли-продажи и пр.);
- исследовать особенности оформления внешнеторговых операций;
- проанализировать современное состояние и развитие внешнеторговой деятельности, а также проблемы заключения внешнеторговых операций в России;
- суметь применить полученные знания в процессе анализа экономической ситуации в РФ.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина «Внешнеторговые контракты» относится к дисциплине по выбору вариативной части образовательной программы бакалавриата по направлению 38.03.01 Экономика, профиль «Мировая экономика и международный бизнес» - Б1.В.ДВ.11.2.

Дисциплина «Внешнеторговые контракты» изучается параллельно с дисциплинами «Мировая экономика и международные экономические отношения» и предшествует изучению дисциплины «Таможенное дело»

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины.

Компетенции	Формулировка компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)
ОПК-3	способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы	Знать: нормативно-правовые особенности разработки решений по определению отдельных положений контракта; Уметь: выбирать структуру контракта и типологию пунктов международных контрактов; Владеть: навыками составления внешнеторговых контрактов купли-продажи, оказания услуг дистрибьюции.
ПК-3	способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	Знать: особенности разработки вариантов = решений при заключении внешнеторговых контрактов; Уметь: обосновывать выбор оценки рисков, на основе критериев социально-экономической эффективности при заключении внешнеторговых контрактов. Владеть: навыками разработки вариантов решений с целью сократить нежелательные риски при заключении внешнеторговых контрактов на основе критериев социально-экономической эффективности деятельности предприятия

4. Объем, структура и содержание дисциплины.

4.1. Объем дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 академических часов.

4.2. Структура дисциплины.

№ п/п	Разделы и темы дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)	Формы текущего контроля успеваемости (по
					ти)

				Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
Модуль 1. Общие положения о внешнеторговом контракте.							
1	Международная коммерческая сделка и внешнеторговый контракт купли-продажи.	5	1-2	2	2	8	Опросы, участие в дискуссиях
2	Правовое регулирование договора (контракта) международной купли-продажи товаров (работ, услуг).	5	3-4	2	2	8	Опросы, участие в дискуссиях
3	Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.)	5	5-6	2	2	8	Опросы, участие в дискуссиях
	<i>Итого по модулю 1:</i>			6	6	24	Контрольная работа
Модуль 2. Структура и содержание внешнеторговых контрактов							
4	Предмет договора. Цена товара и общая сумма контракта. Сроки поставки товаров.	5	7-8	2	2	6	Опросы, участие в дискуссиях
5	Условия платежей. Упаковка и маркировка товаров. Гарантии продавцов. Штрафные санкции и возмещение убытков	5	9-10	2	2	6	Опросы, участие в дискуссиях
6	Страхование. Обстоятельства непреодолимой силы. Арбитраж.	5	11-12	2	2	8	Опросы, участие в дискуссиях

	<i>Итого по модулю 2:</i>			6	6	20	Контрольная работа
Модуль 3. Формирование базисных условий контракта							
7	Базисные условия поставки товаров, ИНКОТЕРМС- 2010	5	13-14	2	2	8	Опросы, участие в дискуссиях
8	Цены внешнеторговых контрактов и методики их расчета.	5	15-16	2	2	8	Опросы, участие в дискуссиях
9	Условия платежей внешнеторговых контрактов	5	17	4	2	10	Опросы, участие в дискуссиях
	<i>Итого по модулю 3:</i>			8	6	26	зачет
	ИТОГО:		1-17	20	18	70	

4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).

Модуль 1. Общие положения о внешнеторговом контракте.

Тема 1. Международная коммерческая сделка и внешнеторговый контракт купли-продажи

Международные сделки купли-продажи, оформление внешнеторговой сделки, реализация сделки, этапы типовой коммерческой сделки, оформление запросов и предложений: оферта, виды оферт, запросы, письма о продаже, подготовка инициативных писем и запросов; закупочный ордер, индент, конкурентный лист.

Тема 2. Правовое регулирование договора (контракта) международной купли-продажи товаров (работ, услуг).

Стороны внешнеторгового контракта, типовой контракт, коллизийная норма, источники регулирования отношений внешнеторговой купли-продажи, международные торговые обычаи, торговые обыкновения, обычай делового оборота

Тема 3. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.).

История. Страны-участницы Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Основные положения Конвенции.

Модуль 2. Структура и содержание внешнеторговых контрактов

Тема 4. Предмет договора. Цена товара и общая сумма контракта. Сроки поставки товаров.

Вид внешнеторгового контракта, базисные условия поставок и товар. Твердые цены, скользящие цены, цены с последующей фиксацией. Месячные, квартальные, полугодовые или годовые сроки поставки, досрочная поставка.

Тема 5. Условия платежей. Упаковка и маркировка товаров. Гарантии продавцов. Штрафные санкции и возмещение убытков.

Формы расчетов чеками, переводами, аккредитивами инкассо и векселями. Общая и специальная упаковка и маркировка. Гарантии технических характеристик товаров и их качества. Ответственность продавцов за соблюдение гарантированных показателей. Штрафные санкции по срокам поставки, качество и технический уровень товаров, не соответствующие условиям контракта, невыполнение или несвоевременное выполнение обязательств по платежам.

Тема 6. Страхование. Обстоятельства непреодолимой силы. Арбитраж.

Страхование товаров от рисков повреждения или утраты при транспортировке. Форс-мажор (пожары, наводнения, землетрясения, эпидемии, аварии и т. д.) Порядок разрешения споров между сторонами. Арбитражная оговорка. Третейский суд (международный коммерческий арбитраж).

Модуль 3. Формирование базисных условий контракта

Тема 7. Базисные условия поставки товаров ИНКОТЕРМС- 2010

Условия поставок при морской перевозке грузов, при перевозке грузов наземными видами транспорта, при смешанных способах перевозки грузов, международные торговые обычаи. Изменения в базисных условиях поставки Инкотермс 2010.

Тема 8. Цены внешнеторговых контрактов и методики их расчета.

Методика расчета экспортной цены. Методика расчета импортной цены. Особенности расчетов цен. Методика расчета поправок экспортной и импортной цены: приведение цен к сроку поставки, условия платежа, комплектация, уторговывание.

Тема 9. Условия платежей внешнеторговых контрактов

Предоплата. Наличный платеж (оплата по счету). Чековая форма расчетов. Аккредитив. Товарный кредит. Вексельная форма расчетов. Инкассо.

4.3.2. Содержание практических занятий по дисциплине.

Тема 1. Международная коммерческая сделка и внешнеторговый контракт купли-продажи

1. Международные сделки купли-продажи.
2. Оформление внешнеторговой сделки.
3. Этапы типовой коммерческой сделки.

Индивидуальная работа, тестирование, обсуждение проблемных докладов

Литература (1,6)

Тема 2. Правовое регулирование договора (контракта) международной купли-продажи товаров (работ, услуг).

1. Стороны внешнеторгового контракта.
2. Источники регулирования отношений внешнеторговой купли-продажи.
3. Международные торговые обычаи, торговые обыкновения, обычай делового оборота.

Индивидуальная работа, тестирование, обсуждение проблемных докладов

Литература (1,4,8)

Тема 3. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.).

1. История. Страны-участницы Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров
2. Основные положения Конвенции.

Индивидуальная работа, тестирование, обсуждение проблемных докладов

Литература (1,8)

Тема 4. Предмет договора. Цена товара и общая сумма контракта. Сроки поставки товаров.

1. Вид внешнеторгового контракта, базисные условия поставок и товар.
2. Твердые цены, скользящие цены, цены с последующей фиксацией.
3. Сроки поставки.

Индивидуальная работа, тестирование, обсуждение проблемных докладов

Литература (5,6,8)

Тема 5. Условия платежей. Упаковка и маркировка товаров. Гарантии продавцов. Штрафные санкции и возмещение убытков.

1. Формы расчетов чеками, переводами, аккредитивами инкассо и векселями.
2. Общая и специальная упаковка и маркировка.
3. Гарантии технических характеристик товаров и их качества.

4. Ответственность продавцов за соблюдение гарантированных показателей.

5. Штрафные санкции по срокам поставки, качество и технический уровень товаров, не соответствующие условиям контракта, невыполнение или несвоевременное выполнение обязательств по платежам.

Индивидуальная работа, тестирование, обсуждение проблемных докладов

Литература (4,5,6)

Тема 6. Страхование. Обстоятельства непреодолимой силы. Арбитраж.

1. Страхование товаров от рисков повреждения или утраты при транспортировке. Форс-мажор (пожары, наводнения, землетрясения, эпидемии, аварии и т. д.)

2. Порядок разрешения споров между сторонами.

3. Арбитражная оговорка. Третейский суд (международный коммерческий арбитраж).

Индивидуальная работа, тестирование, обсуждение проблемных докладов

Литература (4,5,6)

Модуль 3. Формирование базисных условий контракта

Тема 7. Базисные условия поставки товаров ИНКОТЕРМС- 2010

1. Условия поставок при морской перевозке грузов, при перевозке грузов наземными видами транспорта, при смешанных способах перевозки грузов, международные торговые обычаи.

2. Изменения в базисных условиях поставки Инкотермс 2010.

Индивидуальная работа, тестирование, обсуждение проблемных докладов

Литература (4,7)

Тема 8. Цены внешнеторговых контрактов и методики их расчета.

1. Методика расчета экспортной цены.

2. Методика расчета импортной цены. Особенности расчетов цен.

3. Методика расчета поправок экспортной и импортной цены: приведение цен к сроку поставки, условия платежа, комплектация, уторговывание.

Индивидуальная работа, тестирование, обсуждение проблемных докладов

Литература (4,5,6)

Тема 9. Условия платежей внешнеторговых контрактов

1. Предоплата. Наличный платеж (оплата по счету).

2. Чековая форма расчетов.
3. Аккредитив.
4. Товарный кредит.
5. Вексельная форма расчетов.
6. Инкассо.

Индивидуальная работа, тестирование, обсуждение проблемных докладов

Литература (4,5,6)

5. Образовательные технологии

Учебный процесс в современном вузе должен быть направлен не столько на передачу знаний и развитие умений и навыков у студентов, сколько на формирование у них адекватного условиям инновационной экономики реального поведения, соответствующего отношения к своей будущей профессии.

С целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки предусматривается широкое использование в учебном процессе следующих форм активных и интерактивных форм проведения занятий:

- презентаций с помощью проектора и интерактивной доски;
- деловых и ролевых игр;
- компьютерного тестирования,
- анализа конкретных ситуаций;
- тренингов;
- использования возможностей Интернета и т.д.

Для проведения лекционных и практических занятий используются различные образовательные технологии.

При ведении практических занятий по данной дисциплине используются такие стандартные методы обучения, как тестирование, фронтальный опрос, индивидуальный опрос, метод малых групп и т.п.

При ведении занятий определенное количество часов (10 часов) отведено интерактивным формам. Лекции при этом проводятся с использованием средств визуализации лекционного материала (мультимедийных презентаций) и применением таких методов и технологий, как дискуссия, проблемная лекция и т.п. При проведении практических занятий в интерактивной форме используются следующие методы: творческое задание, групповая дискуссия (полемика) по теме, деловая игра.

Кроме того, в процессе изучения дисциплины с целью повышения качества обучения предполагается использование научно-исследовательской работы студентов.

6. Перечень учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.

6.1. Учебно - методическое обеспечение самостоятельной работы

студентов

Виды и порядок выполнения самостоятельной работы:

1. Изучение рекомендованной литературы
2. Поиск в Интернете дополнительного материала
3. Подготовка реферата (до 5 страниц), презентации и доклада (10-15 минут)
4. Подготовка к экзамену

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Виды и порядок выполнения самостоятельной работы студентов в рамках освоения дисциплины:

№ п/п	Вид самостоятельной работы	Вид контроля	Учебно-методич.
1.	Подготовка реферата (до 5 страниц), презентации и доклада (10-15 минут)	Прием реферата, презентации, доклада и оценка качества их исполнения на мини-конференции.	См. разделы 6.1, 6.2 и 7 данного документа
2.	подготовка учебного материала работа с электронными источниками решение задач выполнение кейс-заданий	подготовка докладов к участию в тематических дискуссиях, работа с тестами и вопросами, написание рефератов.	См. разделы 6.3, 6.4 и 7 данного документа
3	Подготовка к зачету	Промежуточная аттестация в форме зачета	зачет

1. Текущий контроль: Прием реферата, презентации, доклада и оценка качества их исполнения на мини-конференции.

2. Промежуточная аттестация в форме экзамена.

Текущий контроль успеваемости осуществляется непрерывно, на протяжении всего курса. Прежде всего, это устный опрос по ходу лекции, выполняемый для оперативной активизации внимания студентов и оценки их уровня восприятия. Результаты устного опроса учитываются при выставлении рейтингового балла. Так же формой контроля самостоятельной работы является подготовка рефератов, содержание которых будет представлено публично на мини-конференции и сопровождено презентацией и небольшими тезисами в электронной форме.

Примерная тематика рефератов

1. Правовые основы заключения международного договора купли-продажи.
2. Основные виды международных коммерческих операций.
3. Виды внешнеторговых контрактов и их содержание.
4. Условия договоров в системе бартерной торговли на международном рынке.
5. Посредники в международной торговле и посреднические услуги.
6. Договор консигнации в системе внешнеторговых посреднических услуг.
7. Таможенные процедуры, связанные с исполнением контрактных обязательств.
8. Транспортные условия внешнеторгового контракта купли-продажи товаров.
9. Риски, подлежащие страхованию во ВЭД.
10. Базисные условия поставки товаров по «Инкотермс-2010».
11. Товаросопроводительные документы по внешнеторговым сделкам.
12. Содержание лизингового договора и техника его подготовки.
13. Порядок заключения и реализации сделок по финансовому лизингу.
14. Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок.
15. Современные транспортно-технологические системы международных перевозок внешнеторговых грузов.
16. Сделка по торговле лицензиями промышленных технологий, ноу-хау, наукоемкой технологической продукцией.

Рекомендации к последовательности выполнения реферата.

Изучение проблемы по материалам учебной, периодической литературы и ресурсам Интернет

1. Согласовать название сообщения.
2. Написать тезисы реферата по теме.
3. Выразить, чем интересна выбранная тема в наши дни.
4. Подготовить презентацию по выбранной теме.
5. Сделать сообщение на мини-конференции.

6.2. Темы дисциплины для самостоятельного изучения

Тема дисциплины	Содержание темы для самостоятельного изучения и ссылки на литературу
Модуль1 Тема 1 Правовое регулирование договора (контракта) международной купли-продажи товаров (работ, услуг)	Работа с учебной литературой (по конспектам лекций, учебной и научной литературе), поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации. Подготовка реферата. Работа с тестами и вопросами для самоконтроля.
Тема 2 Конвенция ООН о договорах международной	Опрос, оценка выступлений, защита реферата

купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.)	
Тема 3 Экспортно-импортные операции	Работа с учебной литературой (по конспектам лекций, учебной и научной литературе), поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации. Подготовка реферата. Работа с тестами и вопросами для самоконтроля.
Тема 4 Методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности	Опрос, оценка выступлений, защита реферата
Модуль 2 Тема 5 Предмет договора. Цена товара и общая сумма контракта. Сроки поставки товаров.	Работа с учебной литературой (по конспектам лекций, учебной и научной литературе), поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации. Подготовка реферата. Работа с тестами и вопросами для самоконтроля.
Тема 6 Международный коммерческий арбитраж	Опрос, оценка выступлений, защита реферата
Тема 7 Цены внешнеторговых контрактов и методики их расчета	Работа с учебной литературой (по конспектам лекций, учебной и научной литературе), поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации. Подготовка реферата. Работа с тестами и вопросами для самоконтроля.
Тема 8. Условия платежей внешнеторговых контрактов	Опрос, оценка выступлений, защита реферата

7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

Компетенция	Знания, умения, навыки	Процедура освоения
ОПК-3	Знать: данные отечественных и зарубежных источников статистической информации, провести анализ их динамики, выявить экономические и социально - значимые процессы и проблемы, прогнозировать их развитие в будущем, предложить пути	Устный опрос, письменный опрос, дискуссия, дебаты

	<p>решения проблем.</p> <p>Уметь: использовать данные отечественных и зарубежных источников статистической информации, провести анализ их динамики, выявить экономические и социально - значимые процессы и проблемы, прогнозировать их развитие в будущем, предложить пути решения проблем.</p> <p>Владеть: навыками разработки и экспертизы международных контрактов и предконтрактной документации; вариантов формулировок разделов международных контрактов с учетом специфических особенностей конкретной страны и сделки. Знаком с правовой базой, регламентирующей порядок проведения сделок с зарубежными партнерами.</p>	
ПК-3	<p>Знать: способы установления контактов с зарубежными партнерами; структуру и требования к содержанию разделов контракта с учетом специфических условий конкретной сделки; правила и обычаи оформления международных контрактов, особенности содержания международных контрактов на разные виды сделок;</p> <p>Уметь: -разрабатывать международные контракты; проводить экспертизу международных контрактов; применять на практике знание обычаев осуществления сделок с зарубежными партнерами</p> <p>Владеть: - правовой базой, регламентирующей порядок проведения сделок с зарубежными партнерами - навыками составления предконтрактной и контрактной документации</p>	Устный опрос, письменный опрос, дискуссия, дебаты

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание оценивания шкал.

ОПК-3

Схема оценки уровня формирования компетенции «способен выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы»

Уровень	Показатели (что обучающийся должен продемонстрировать)	Оценочная шкала		
		Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
Пороговый	Знать способы определения права, применимого к внешнеторговым контрактам, международные договоры и международные обычаи, регулирующие внешнеторговый контракт, а так же содержание российского права, регулирующего внешнеторговые контракты и порядок урегулирования споров, вытекающих из внешнеторгового контракта.	Имеет неполное представление об основных способах определения международного и российского права, применимого к внешнеторговым контрактам	Допускает неточности в понимании способов применения международного и российского права, применимого к внешнеторговым контрактам, международные договоры и международные обычаи, регулирующие внешнеторговый контракт	Демонстрирует четкое представление об способах определения права, применимого к внешнеторговым контрактам, международные договоры и международные обычаи, регулирующие внешнеторговый контракт, а так же содержание российского права, регулирующего внешнеторговые контракты и порядок урегулирования споров, вытекающих из внешнеторгового контракта

ПК-3

Схема оценки уровня формирования компетенции «способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами»

Уровень	Показатели (что обучающийся должен продемонстрировать)	Оценочная шкала		
		Удовлетворительно	Хорошо	Отлично

Пороговый	Знание источников информации для внешнеэкономической деятельности для принятия экономически обоснованного решений по выходу на внешний рынок; методами и приемами экономического анализа деятельности предприятия на внешнем рынке	Имеем неполное представление о деятельности внешнеэкономической деятельности предприятия, видами внешнеторговых операций, методов торговли, видов посреднической деятельности, содержания договора международной купли-продажи товаров, его, правовые аспекты и порядок заключения.	Допускает неточности в понимании современного инструментария для решения задач в области внешнеэкономической деятельности предприятия, а также в использовании методов определения таможенной стоимости и выполнении расчетов по определению таможенных платежей.	Демонстрирует четкое представление об источниках коммерческой информации, их использование для анализа конкурентоспособности продукции и конкурентоспособность фирмы с учетом международного маркетинга
-----------	--	---	---	---

7.3. Типовые контрольные задания

Контрольные испытания текущей аттестации производятся в форме контрольных опросов, тестов.

Примерные тестовые задания:

1. Какие задачи решаются на стадии подготовки внешнеторговой сделки (сделайте выбор)?
 - А. Формирование досье на всех производителей необходимой Вам продукции.
 - Б. Поиск возможных партнеров на рынках определенных стран.
 - В. Выбор наиболее предпочтительного партнера.
 - Г. Установление контакта с выбранным партнером.
 - Д. Ознакомление всех желающих с выпускаемой Вами продукцией.
2. Какими способами покупатель может установить контакт с продавцом (сделайте выбор)?
 - А. Послать коммерческое предложение.
 - Б. Опубликовать рекламное объявление.
 - В. Послать запрос.
 - Г. Послать производителю продукции письмо о намерении приобрести

товар.

Д. Послать заказ.

3. Какими способами продавец может установить контакт с покупателем (сделайте выбор)?

А. Послать оферту потенциальному покупателю.

Б. Объявить тендер на продажу выпускаемых им товаров.

В. Подтвердить возможность исполнения заказа покупателя.

Г. Опубликовать годовой отчет о финансово-экономических результатах деятельности.

Д. Принять участие в торгово-промышленной выставке.

4. Что такое оферта (сделайте выбор)?

А. Письмо о намерении вступить в переговоры.

Б. Коммерческое предложение о заключении договора.

В. Извещение о переводе причитающейся суммы платежа.

5. Какие существуют виды оферт (сделайте выбор)?

А. Постоянная.

Б. Льготная.

В. Твердая.

Г. Многоразовая.

Д. Свободная.

Образец контрольного задания

1. Какие задачи решаются на стадии подготовки внешнеторговой сделки?

2. Назовите известные Вам виды предконтрактной документации.

3. Какие существуют виды оферт?

4. Какие способы заключения сделок предусматривает Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 г.)?

5. Что называют типовым контрактом?

6. Кто обладает правом подписания международных контрактов?

7. Какая информация должна быть приведена в преамбуле контракта?

8. Перечислите, какие условия должны быть установлены в разделе контракта «Количество».

9. Закончите предложение: «Если в контракте не указан способ определения качества, то ...».

10. Что в контракте понимается под термином «немедленная поставка»?

11. Какими способами в контракте может быть установлена дата поставки?

12. Что собой представляют «специальная» и «дилерская» скидки?

13. В какой валюте может быть предусмотрено проведение платежа в контакте?

14. Какие условия должны быть установлены в контракте при платеже с рассрочкой?

15. Какая из известных Вам форм расчета наиболее выгодна покупателю товара?

16. В каких случаях партнеры используют резервный аккредитив и чем он отличается от основного аккредитива?

17. Перечислите, какие условия должны быть установлены в разделе контракта «Порядок сдачи и приемки товара».
18. Закончите предложение: «Целью проведения окончательной сдачи-приемки является ...».

Примерные вопросы для подготовки к промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины (зачету)

1. Роль и место договоров (контрактов) во внешнеэкономической деятельности.
2. Международная классификация внешнеторговых документов.
3. Особенности бартерного договора во встречной торговле.
4. Общая структура и содержание внешнеторгового контракта.
5. Состав полномочий посредника по договору консигнации.
6. Состав полномочий посредника по договору комиссии.
7. Состав полномочий посредника по договору поручения.
8. Содержание агентского соглашения.
9. Содержание договора со сбытовыми посредниками-дистрибьюторами.
10. Виды и содержание соглашений о передаче исключительных прав интеллектуальной собственности.
11. Содержание лицензионного внешнеторгового соглашения.
12. Договор международного финансового лизинга.
13. Структура и основные элементы договора перевозки.
14. Транспортные условия контрактов купли-продажи
15. Базисные условия поставки по «Инкотермс-2010».
16. Договор международного транспортного экспедирования: понятие, сущность, основное содержание.
17. Таможенные документы .
18. . Страхование грузов при исполнении контрактов купли-продажи.
19. Международные нормы регламентации внешнеторговых договоров купли-продажи товаров.
20. Существенные и несущественные условия международного контракта купли-продажи товаров.
21. Способы фиксации качества товаров в международных контрактах.
22. Товаросопроводительные документы внешнеторговой сделки.
23. Платежно-расчетные документы по внешнеторговому контракту.
24. Взаимосвязь условий контрактов купли-продажи и договоров перевозки
25. Виды и основное содержание чартеров.
26. Виды и содержание международных транспортных накладных.
27. Основные условия контрактов на оказание инжиниринговых услуг.
28. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Предмет контракта".
29. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Качество".
30. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Базисные условия поставки". 31.Содержание статьи внешнеторгового контракта "Цена и общая сумма контракта"

32. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Упаковка и маркировка товаров"
33. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Сдача-приемка товара по количеству и качеству"
34. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Сроки поставки"
35. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Условия платежа"
36. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Обязанности сторон"
37. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Гарантии качества и комплектности поставки"
38. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Ответственность за нарушение контракта. Санкции"
39. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Основания освобождения от ответственности. Форс-мажор"
40. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Страхование товаров"
41. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Арбитраж"
42. Значение и содержание коносамента.
43. Виды и содержание договоров при заключении сделки международного финансового лизинга.
44. Способы фиксации цен в международном контракте купли-продажи товаров.
45. Особенности перевозки внешнеторговых грузов различными видами транспорта

7.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Общий результат выводится как интегральная оценка, складывающаяся из текущего контроля - 50% и промежуточного контроля - 50%.

Текущий контроль по дисциплине включает:

- посещение занятий – 10 баллов (на каждом занятии),
- участие на практических занятиях - 90 баллов (на каждом занятии),
- выполнение домашних (аудиторных) контрольных работ - 100 баллов.

Промежуточный контроль по дисциплине включает:

- устный опрос - 70 баллов,
- ситуационная задача - 30 баллов.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

а) основная литература:

1. Конвенция Организации Объединенных Наций «О договорах международной купли-продажи товаров» (Вена, 1980 г.).
2. Международные правила толкования коммерческих терминов – ИНКОТЕРМС- 2000 и ИНКОТЕРМС-2010.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Учебник [Электронный ресурс]. - Электрон. текстовые дан. - М.: Юнити-Дана, 2012. - 504 с. - («Золотой фонд российских учебников»). - Режим доступа:

<http://www.biblioclub.ru/book/114538/>.

4. Корнийчук, Г.А. Экспортные контракты [Электронный ресурс] / Корнийчук Г. А. - Электрон. текстовые дан. - М.: Дашков и Ко, 2009. - 83 с. - Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru/book/78877/>

5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Текст] : учеб. для вузов / Л. Е. Стровский [и др.] ; под ред. Л. Е. Стровского. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ, 2015. - 504 с.

6. Поступов П. Р. Исследование внешнеторгового контракта, как основы внешнеэкономической деятельности. М.: Лаборатория книги, 2010 – 89с.

7. Забелин, В.Г. Внешнеторговые операции на транспорте : методические рекомендации / В.Г. Забелин, Е.В. Зарецкая ; Министерство транспорта Российской Федерации, Московская государственная академия водного транспорта. - М. : Альтаир : МГАВТ, 2014. - 38 с. : табл., схем. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429827](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429827)

8. Романенкова Е. Н. Международное частное право. Краткий курс М.:Прспект, 2015- 128 с.

б) дополнительная литература:

1. О таможенном тарифе: Федер. закон РФ от 21.05.93 г. № 5003-1 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. система.

2. Об иностранных инвестициях в РФ: Федер. закон РФ от 09.07.99 г. № 160-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. система.

3. Об экспортном контроле: Федер. закон РФ от 18.07.99 г. № 183-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. система.

4. Налоговый кодекс РФ (часть вторая): от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. система.

5. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: Федер. закон РФ от 08.12.03 г. № 164-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. система.

6. О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров: Федер. закон от 8.12.2003 г. № 165-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. система.

7. О валютном регулировании и валютном контроле: Федер. закон от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. система.

8. Таможенный кодекс таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 27.11.2009 г. № 17) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. система.

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.

1. <http://www.startlogistic.ru>
2. <http://biblioclub.ru> ЭБС «Университетская библиотека online»
3. <http://elibrary.ru> Научная электронная библиотека eLibrary.ru

Серверы российских агентств, специализирующихся на коммерческой информации

- 1 «Интегрум-Техно» www.integrum.ru
 - 2 «Международные информационные рынки» (ИКС МИР) www.icsmir.ru
 - 3 АСУ «Импульс Бизнес» – справочники и базы данных www.asuimp.ru
 - 4 Агентство деловой информации «Бизнес-карта» www.biznes-karta.ru
 - 5 «Маркетинг Союз» www.msouz.ru
- «Информсистема» www.informsistema.com
8. [Электронный каталог НБ ДГУ \[Электронный ресурс\]: база данных содержит сведения о всех видах литературы, поступающих в фонд НБ ДГУ/Дагестанский гос. ун-т. – Махачкала, 2018. – URL: <http://elib.dgu.ru> \(дата обращения 21.03.2018\).](#)
- [eLIBRARY.RU \[Электронный ресурс\]: электронная библиотека / Науч. электрон. б-ка. — Москва. – URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp> \(дата обращения 05.02.2018\).](#)
- [Moodle \[Электронный ресурс\]: система виртуального обучения: \[база данных\] / Даг. гос. ун-т. – г. Махачкала. – Доступ из сети ДГУ или, после регистрации из сети ун-та, из любой точки, имеющей доступ в интернет. – URL: <http://moodle.dgu.ru/> \(дата обращения 21.03.2018\).](#)

3. Серверы организаций/объединений – генераторов/поставщиков справочных правовых систем

- 1 Общероссийская сеть «КонсультантПлюс» www.consultant.ru
- 2 «ГАРАНТ» www.garant.ru
- 3 «Референт» www.referent.ru
- 4 Агентство INTRALEX (Юридическая справочно-информационная система «ЮСИС») www.intralex.ru

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

Оптимальным путем освоения дисциплины является посещение всех лекционных и практических занятий и выполнение предлагаемых заданий в виде рефератов, докладов, тестов, ситуационных задач и устных вопросов.

На лекциях рекомендуется деятельность студента в форме активного слушания, т.е. предполагается возможность задавать вопросы на уточнение понимания темы и рекомендуется конспектирование основных положений лекции. На практических занятиях деятельность студента заключается в активном слушании докладов других студентов, предоставлении

собственных докладов, участия в обсуждении докладов, выполнении тестовых и контрольных заданий, а также в решении ситуационных задач и т.п.

При подготовке к практическому занятию бакалавры должны прежде всего изучить конспект лекций по заданной теме, ознакомиться с соответствующим разделом в учебнике (законодательном документе), рекомендованном в качестве основной литературы. При желании бакалавриат может ознакомиться и с дополнительной литературой. Необходимо также обратить внимание на периодику, чтобы использовать более «свежий» материал.

Форма работы с литературой должна быть разнообразной – начиная от комментированного чтения и кончая выполнением различных заданий на основе прочитанной литературы. Например, составление плана прочитанного материала; подбор выписок из литературы по заданным вопросам; конспектирование текста.

По пропущенному занятию студентам рекомендуется подготовить реферат. Темы рефератов формулируются студентами по согласованию с преподавателем. Примерная тематика рефератов представлена в разделе 6.1. данной рабочей программы.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.

При подготовке к практическим занятиям, а также при написании рефератов могут использоваться поисковые сайты сети «Интернет», информационно-справочная система «Консультант+», а также Интернет-ресурсы, перечисленные в разделе 9 данной программы. Кроме того, могут использоваться учебные курсы, размещенные на платформе Moodle ДГУ, а также учебные материалы, размещенные на образовательных блогах преподавателей экономического факультета ДГУ. Для проведения индивидуальных консультаций может использоваться электронная почта.

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.

Стандартная практическая аудитория для группы 20-25 чел., мультимедиапроектор, ноутбук.