

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Юдина Светлана Владимировна

Должность: Директор АФ КНИТУ-КАИ

Дата подписания: 24.03.2022 17:29:31

Уникальный программный ключ:

ee380433c1f82e02d4d5e32f117158c7c34ed0ff4b383fc50075ff51c9c70790

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Казанский национальный исследовательский  
технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ»

Альметьевский филиал



**УТВЕРЖДАЮ**

Директор филиала

С.В. Юдина

2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

дисциплины (модуля)

**«Б1.В.06 Основы внешнеэкономической деятельности»**

Квалификация: **бакалавр**

Форма обучения: **очная, очно-заочная**


Направление подготовки: **38.03.01 Экономика**

Направленность (профиль): **Экономика предприятий и организаций**

Альметьевск 2021 г.

Рабочая программа дисциплины (модуля) разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12.08.2020 № 954

Разработчик (и):

Зимина Т.А., канд. экон. наук, доцент 

(ФИО, ученая степень, ученое звание)



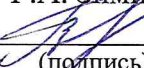
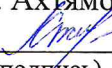
(подпись)

(ФИО, ученая степень, ученое звание)

(подпись)

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры ЭМ протокол от «10» июня 2021г. № 11.

Заведующий кафедрой ЭМ, Н.В. Серикова, канд.экон.наук, доцент

Рабочая программа дисциплины (модуля)	Наименование подразделения	Дата	№ протокола	Подпись
ОДОБРЕНА	Кафедра, ответственная за ОП	10.06.21	N:11	зав. кафедрой Н.В. Серикова  (подпись)
ОДОБРЕНА	Учебно-методическая комиссия АФ КНИТУ-КАИ	11.06.21	N:3	председатель УМК Г.М. Муфаярова  (подпись)
СОГЛАСОВАНА	Научно-техническая библиотека АФ КНИТУ-КАИ	10.06.21	-	заведующая НТБ Г.А. Зимина  (подпись)
СОГЛАСОВАНА	Учебно-методический отдел АФ КНИТУ-КАИ	10.06.21	-	заведующая УМО З.А. Ахтямова  (подпись)

# **1 ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ И КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

## **1.1 Цель изучения дисциплины (модуля)**

Основной целью изучения дисциплины является формирование у будущих бакалавров теоретических знаний о формах и эволюции внешнеэкономической деятельности, умение анализировать сложные явления регулирования внешнеэкономической деятельности.

## **1.2 Задачи дисциплины (модуля)**

Задачами освоения дисциплины (модуля) являются:

1. Изучение особенностей процессов интеграции России в систему мирохозяйственных связей.

2. Изучение понятий внешнеэкономической деятельности (ВЭД), ее видов и правовых обеспечений.

3. Ознакомление с особенностями организации управления ВЭД на уровне предприятий.

4. Получение навыков выбора контрагентов с помощью специальных методов, сбора и обработки коммерческой информации для проведения исследования зарубежных рынков;

5. Освоение методов организации и техники внешнеэкономических операций, технико-экономического обоснования внешнеэкономических операций и международных проектов.

Предметом изучения дисциплины являются современное мировое хозяйство (мировая экономика), развивающиеся в его рамках международные экономические отношения в их сложной и противоречивой взаимосвязи и взаимодействии, и конкретные формы, методы и средства современного международного бизнеса.

## **1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО**

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, Блока 1. Дисциплины (модули) образовательной программы.

## **1.4 Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы**

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с

преподавателем (по видам учебной работы) и на самостоятельную работу обучающихся представлены в таблице 1.1

Таблица 1.1, а – Объем дисциплины (модуля) для очной формы обучения

Семестр	Общая трудоемкость дисциплины (модуля), в ЗЕ/час	Виды учебной работы, в т.ч. проводимые с использованием ЭО и ДОТ											
		<i>Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебной работы (аудиторная работа)</i>							<i>Самостоятельная работа обучающегося (внеаудиторная работа)</i>				
		Лекции/в т.ч. в форме практической подготовки	Лабораторные работы/в т.ч. в форме практической подготовки	Практические занятия//в т.ч. в форме практической подготовки	Курсовая работа (консультации, защита)	Курсовой проект (консультации, защита)	Консультации перед экзаменом	Контактная работа на промежуточной аттестации	Курсовая работа (подготовка)	Курсовой проект (подготовка)	Проработка учебного материала (самоподготовка)	Подготовка к промежуточной аттестации	Форма промежуточной аттестации
7	3 ЗЕ/108	16	-	16	-	-	-	0,1	-	-	75,9	-	Зачет
<b>Итого</b>	<b>3 ЗЕ/108</b>	<b>16</b>	<b>-</b>	<b>16</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0,1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>75,9</b>	<b>-</b>	

Таблица 1.1, б – Объем дисциплины (модуля) для очно-заочной формы обучения

Семестр	Общая трудоемкость дисциплины (модуля), в ЗЕ/час	Виды учебной работы, в т.ч. проводимые с использованием ЭО и ДОТ											
		<i>Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебной работы (аудиторная работа)</i>							<i>Самостоятельная работа обучающегося (внеаудиторная работа)</i>				
		Лекции/в т.ч. в форме практической подготовки	Лабораторные работы/в т.ч. в форме практической подготовки	Практические занятия//в т.ч. в форме практической подготовки	Курсовая работа (консультации, защита)	Курсовой проект (консультации, защита)	Консультации перед экзаменом	Контактная работа на промежуточной аттестации	Курсовая работа (подготовка)	Курсовой проект (подготовка)	Проработка учебного материала (самоподготовка)	Подготовка к промежуточной аттестации	Форма промежуточной аттестации
8	3 ЗЕ/108	12	-	12	-	-	-	0,1	-	-	83,9	-	Зачет
<b>Итого</b>	<b>3 ЗЕ/108</b>	<b>12</b>	<b>-</b>	<b>12</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0,1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>83,9</b>	<b>-</b>	

## 1.5 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций, представленных в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Формируемые компетенции

	Код компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
	ПК-1	Способен осуществлять сбор информации для бизнес-анализа, в том числе о реализовавшихся рисках, с целью формирования решений	ИД-1 ПК-1 Способен осуществлять сбор, анализ и обобщение информации	Знает: источники информации для анализа экономических и организационных условий осуществления, внешнеэкономической деятельности с учетом тенденций в развитии национального и мировых рынков. Умеет: организовывать и осуществлять внешнеэкономические операции, используя информацию об внешнеэкономических условиях Владеет: методами оценки и выбора лучшего варианта внешнеэкономической сделки на основе собранной и обобщенной информации
	ПК-1	Способен осуществлять сбор информации для бизнес-анализа, в том числе о реализовавшихся рисках, с целью формирования решений	ИД-3 ПК-1 Способен осуществлять сбор, анализ и обобщение данных о рисках	Знает: источники рисков во внешнеэкономической деятельности Умеет: анализировать риски определенной внешнеэкономической операции Владеет: методами оценки рисков конкретной внешнеэкономической сделки и осуществлять выбор оптимального варианта с учетом рисков

## 2 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### 2.1 Структура дисциплины (модуля)

Содержание дисциплины (модуля), структурированное по разделам, с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных работ приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1, а – Разделы дисциплины (модуля) и виды учебной работы (очная форма обучения)

Наименование разделов дисциплины (модуля)	Всего (час)	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебной работы (в час)			Индивидуальная контактная работа	Самостоятельная работа: проработка учебного материала (самоподготовка), выполнение курсовой работы/проекта, подготовка к ПА
		Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия		
<b>Семестр 7</b>						
Раздел № 1. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия в условиях развития рыночной экономики в России	35	5	–	5	–	25
Раздел № 2. Договор международной купли-продажи товаров и финансовые аспекты организации внешнеэкономической деятельности	35	5	–	5	–	25
Раздел № 3. Организация и техника проведения внешнеэкономических операций. Формирование образа фирмы во внешней среде и на международном рынке.	37,9	6	–	6	–	25,9
Зачет	0,1	–	–	–	0,1	–
<b>Итого за 7 семестр</b>	<b>108</b>	<b>16</b>	<b>–</b>	<b>16</b>	<b>0,1</b>	<b>75,9</b>
<b>Итого по дисциплине</b>	<b>108</b>	<b>16</b>	<b>–</b>	<b>16</b>	<b>0,1</b>	<b>75,9</b>

Таблица 2.1, б – Разделы дисциплины (модуля) и виды учебной работы (очно-заочная форма обучения)

Наименование разделов дисциплины (модуля)	Всего (час)	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебной работы (в час)		

		Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия	Индивидуальная контактная работа	Самостоятельная работа: проработка учебного материала	(самостоятельно)
<b>Семестр 8</b>							
Раздел № 1. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия в условиях развития рыночной экономики в России	35	4	–	4	–	27	
Раздел № 2. Договор международной купли-продажи товаров и финансовые аспекты организации внешнеэкономической деятельности	35	4	–	4	–	27	
Раздел № 3. Организация и техника проведения внешнеэкономических операций. Формирование образа фирмы во внешней среде и на международном рынке.	37,9	4	–	4	–	29,9	
Зачет	0,1	–	–	–	0,1	–	
<b>Итого за 8 семестр</b>	<b>108</b>	<b>12</b>	<b>–</b>	<b>12</b>	<b>0,1</b>	<b>83,9</b>	
<b>Итого по дисциплине</b>	<b>108</b>	<b>12</b>	<b>–</b>	<b>12</b>	<b>0,1</b>	<b>83,9</b>	

## 2.2 Содержание разделов дисциплины (модуля)

### **Раздел №1 Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия в условиях развития рыночной экономики в России**

**Тема 1.1 Проблемы интеграции России в систему мирохозяйственных связей. Организация регулирования внешнеэкономической деятельности в России**

Россия в современном мире. Оценка положения стран в современном мире. Взаимосвязь социально-экономического развития страны и ее внешнеэкономических связей. Внешнеэкономические связи России и стран СНГ. Сотрудничество России и российских регионов с Европейским союзом. Сотрудничество с новыми членами ЕС. Регулирование внешнеэкономической деятельностью на уровне регионов. Регулирование внешнеэкономической деятельностью на уровне государства.

**Литература:** [1, с.8-89], [2, с.30-47], [4, с.7-95].

**Тема 1.2 Организация управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия.**

Работа предприятий по выходу на внешний рынок. Маркетинговое исследование рынка. Стратегические аспекты принятия решения о ведении внешнеэкономической деятельности. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятий.

**Литература:** [1, с.90-108] , [3, с.6-12].

**Тема 1.3** *Выбор иностранного партнера. Основные показатели деятельности зарубежных фирм.*

Выбор иностранного партнера. Классификация фирм, действующих на мировом рынке. Правовое положение и ответственность фирм. Отчетность фирм. Показатели, характеризующие фирму. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности. Источники коммерческой информации. Интернет и внешнеэкономическая деятельность. Внешнеэкономическая деятельность организации и Международная торговая палата.

**Литература:** [1, 110-168] , [3, с.22-28].

**Раздел №2 Договор международной купли-продажи товаров и финансовые аспекты организации внешнеэкономической деятельности**

**Тема 2.1** *Договор международной купли-продажи товаров.*

Международный коммерческий договор (контракт): понятие и юридические признаки. Источники правового регулирования договорных отношений в сфере международного коммерческого оборота. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров: понятие и признаки. Правовой режим заключения договоров (контрактов) международной купли-продажи товаров. Формирование содержания договоров международной купли-продажи товаров.

**Литература:** [1, с.170-195] , [2, с.48-64].

**Тема 2.2** *Валютно-финансовые отношения предприятий с зарубежными партнерами.*

Основы валютного законодательства РФ. Основная организация международных расчетов. Формы международных расчетов. Банковская гарантия в практике международных расчетов. Валютно-финансовые условия контрактов. Кредитование внешней торговли.

**Литература:** [1, с.228-257], [3, с.29-43].



**Тема 2.3** *Международный рынок ценных бумаг и операции на международных биржах, торгах, аукционах. Страхование и внешнеэкономическая деятельность.*

Международный рынок ценных бумаг. Операции на международных биржах. Коммерческие операции на международных торгах и аукционах. Общие вопросы управления рисками во внешнеэкономической деятельности. Страхование внешнеторговых грузов. Страхование экспортных кредитов. Страхование рисков, связанные с инвестициями. Страхование ответственности. Страхование строительных рисков. Перестрахование.

**Литература:** [1, с.258-316] , [3, с.149-156].

**Раздел №3 Организация и техника проведения внешнеэкономических операций. Формирование образа фирмы во внешней среде и на международном рынке.**

**Тема 3.1** *Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности. Система корпоративных ценностей предприятия во внешней среде.*

Таможенные органы Российской Федерации на современном этапе. Правовые основы регулирования таможенной деятельности. Таможенный контроль внешнеэкономической деятельности. Временное хранение товаров и транспортных средств при производстве таможенного оформления и таможенного контроля. Таможенное оформление товаров и транспортных средств. Таможенные пошлины и таможенные сборы. Трансформация системы корпоративных ценностей во внешнеэкономической среде. Элементы системы корпоративных ценностей во внешнеэкономической среде.

**Литература:** [1, с.318-364] , [2, с.100-105].

**Тема 3.2** *Арендные операции во внешнеэкономической деятельности. Посредническая деятельность на рынке.*

Аренда: понятие и виды. Условия арендного договора. Лизинг. Целесообразность использования посредников. Виды посреднической деятельности. Договоры консигнации. Торговые агенты. Агентские соглашения. Дистрибьюторские услуги. Права посредников на рынке. Риски в международной торговле. Вознаграждение посредников. Посредничество на российском рынке. Организации сбыта.

**Литература:** [1, с.365-395], [2, с.106-111], [3, с.131-148].

**Тема 3.3** *Качество во внешнеэкономической деятельности предприятия. Инвестиционная привлекательность предприятия. Инновационные аспекты внешнеэкономической деятельности предприятия.*

Качество как понятие. Показатели качества. Приоритетные направления повышения качества. Сертификация. Оценка стоимости предприятия. Корпоративное управление. Управление инвестиционной привлекательностью предприятия. Инновации и инновационное развитие. Инновационная основа внешнеэкономической деятельности.

**Литература:** [1, с.432-476].

### **2.3 Курсовая работа (курсовой проект)**

Не предусмотрен(а) учебным планом.

### 3 ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

#### 3.1 Содержание оценочных материалов и их соответствие запланированным результатам обучения

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины (модуля). Перечень оценочных средств текущего контроля представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Оценочные средства текущего контроля

Виды учебных занятий	Наименование оценочного средства текущего контроля	Код и индикатор достижения компетенции
Лекции	Тестовые задания текущего контроля по разделам дисциплины	ИД-1 ПК-1, ИД-3 ПК-1
Практические занятия	Вопросы для подготовки к практическим занятиям	ИД-1 ПК-1, ИД-3 ПК-1
Самостоятельная работа	Вопросы для самоподготовки	ИД-1 ПК-1, ИД-3 ПК-1

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие процесс формирования компетенций в ходе освоения образовательной программы.

Примеры тестовых заданий текущего контроля:

№	Вопрос	Ответ
1	2	3
1	<b>Внешнеторговая операция это:</b>  1. Перевозка товаров из одной страны в другую через территорию или воздушное пространство третьей страны. 2. Сделка, по которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену. 3. Комплекс действий контрагентов (иностраных партнеров по внешнеторговой операции) разных стран, направленных на подготовку, совершение и обеспечение торгового обмена.	3
2	<b>Правовой формой, опосредствующей международные коммерческие операции, является:</b>  1. Международная торговая сделка, обязательным условием которой является ее заключения с иностранным контрагентом.	1

	<p>2. Сделка, по которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену.</p> <p>3. Выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций</p>	
<b>3</b>	<p><b>Какой из перечисленных видов международных коммерческих операции не является основным:</b></p> <p>1. По обмену товарами в материально-вещественной форме.</p> <p>2. По обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг).</p> <p>3. По страхованию грузов</p>	<b>3</b>
<b>4</b>	<p><b>Что Вы понимаете под международной торговой сделкой:</b></p> <p>1. Выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций.</p> <p>2. Понимается договор (соглашение, контракт) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества и качества товарных единиц и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.</p> <p>3. Продажа иностранному покупателю товара с вывозом из страны продавца, то есть вывоз товаров и услуг за границу.</p>	<b>2</b>
<b>5</b>	<p><b>Что вы понимаете под словом «акцепт»:</b></p> <p>1. Письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг.</p> <p>2. Принятие предложения заключить договор на условиях, содержащихся в этом предложении без внесения каких-либо изменений.</p> <p>3. Документ, сопровождающий операции по страхованию грузов</p>	<b>1</b>
<b>6</b>	<p><b>Что вы понимаете под словом «оферта»:</b></p> <p>1. Письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг.</p> <p>2. Принятие предложения заключить договор на условиях, содержащихся в этом предложении без внесения каких-либо изменений.</p> <p>3. Предложение о заключении сделки, в котором изложены существенные условия договора, адресованное определенному лицу, ограниченному или неограниченному кругу лиц.</p>	<b>3</b>
<b>7</b>	<p><b>Закупочный ордер это:</b></p> <p>1. Письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг.</p> <p>2. Предписание по исполнению поставки.</p> <p>3. Поручение Перевозчику произвести транспортно-экспедиторское обслуживание, включая таможенное декларирование и отгрузку товара</p>	<b>2</b>
<b>8</b>	<p><b>Какие субъекты международных торговых операций не могут выполнять различные торгово-посреднические функции:</b></p>	<b>3</b>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Агентские фирмы.</li> <li>2. Торговые фирмы.</li> <li>3. Страховые фирмы</li> </ol>	
<b>9</b>	<b>Субъекты, не являющиеся участниками ВЭД:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Организации-посредники.</li> <li>2. Региональные органы самоуправления.</li> <li>3. Риэлторские фирмы.</li> <li>4. Производители-экспортеры.</li> </ol>	<b>3</b>
<b>10</b>	<b>Первый этап планирования ВЭД связан с:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оценкой деловой среды.</li> <li>2. Определением факторов, обеспечивающих достижение целей.</li> <li>3. Контролем результатов.</li> <li>4. Анализом внешней среды.</li> </ol>	<b>2</b>

Примеры вопросов для подготовки к практическим занятиям, семинарам:  
по теме 2.1 Договор международной купли-продажи.

## **ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА**

### **«ПОДГОТОВКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ СДЕЛКИ. РАЗРАБОТКА КОНТРАКТА НА ЭКСПОРТ (ИМПОРТ)»**

Студентам необходимо: Внимательно изучить прилагаемый ниже контракт. Разработать контракт на экспорт (импорт), используя материалы лекционных занятий.

#### **КОНТРАКТ №**

г. Москва (Гамбург)"..." декабря 200\_ г.

Фирма "Мюллер Экспорт-Импорт ГМБХ", г. Гамбург, ФРГ, именуемая в дальнейшем "Продавец", с одной стороны, и ЗАО "Московский механический завод", г. Москва, РФ, именуемое в дальнейшем "Покупатель", с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

#### **1. Предмет контракта**

Продавец продал, а Покупатель купил на условиях FOB Гамбург 100 м/т (кв. м/штук) такого-то товара (наименование товара), соответствующего стандарту ISO (ГОСТ/РОСТ/ТУ) ...

#### **2. Качество**

(1) Качество товара, поставляемого по настоящему контракту, должно соответствовать требованиям стандарта ISO (ГОСТ/РОСТ/ТУ)... и подтверждаться Сертификатом качества, выданным Продавцом или заводом-изготовителем.

(2) Качество товара, поставляемого по настоящему контракту, должно соответствовать требованиям Спецификации, указанной в Приложении № 1 к настоящему контракту и являющейся его неотъемлемой частью.

(3) Качество поставляемого товара должно соответствовать требованиям международных (стандарта ISO) /. российских (ГОСТ/РОСТ/ТУ. .) стандартов, а также следующим показателям:

- а) содержание основного вещества - не ниже...%;
- б) содержание частиц ниже... микрон - не менее...%;
- в) PH -...%:
- г) влажность -...%.

### **3. Цена и общая сумма контракта**

Цена товара, поставляемого по настоящему контракту, составляет... долларов США (евро/рублей) за м/т (кв. м/штуку) и понимается FOB Гамбург (или другие базисные условия поставки), включая стоимость упаковки и маркировки.

Общая сумма контракта составляет \_\_\_\_\_ (цифрами и прописью) долл. США (евро/рублей).

### **4. Упаковка и маркировка**

Упаковка товара должна обеспечивать сохранность товара в пути и предохранять его от повреждений при транспортировке различными видами транспорта с учетом возможных перегрузок/перевалок, а также предохранять товар от атмосферных осадков.

На каждое грузовое место прочной несмываемой краской наносится на русском (английском/немецком) языке следующая маркировка: а) наименование Продавца-отправителя, б) наименование товара, его количество, вес брутто/нетто, ГОСТ/стандарт, в) правила обращения с грузом (включая: "не кантовать", "хрупкий", "боится сырости", "верх-низ", "открывать здесь"), страна происхождения груза (сделано в Германии).

(2) На товар наносится обычная заводская экспортная/торговая маркировка на русском (английском/немецком) языке.

## **5. Количество и сроки поставки**

Товар, проданный по настоящему контракту, должен быть поставлен 5 (10) равными партиями, по одной партии в месяц, в течение марта-июля (декабря) 200 г. Датой поставки товара считается:

а) дата выписки коносамента (при водных отгрузках);

б) дата штампа на железнодорожной накладной прямого международного грузового сообщения пограничной станции, на которой товар передается железной дорогой страны Продавца, железной дороге принимающей страны;

в) дата досмотра товара, поставляемого автотранспортом, пограничной таможенной страны, граничащей со страной Продавца (то есть дата штампа на автонакладной);

г) дата грузовой авианакладной (при авиационных отгрузках).

Досрочная поставка разрешена при условии предварительного согласия покупателя

## **6. Сдача-приемка**

Товар считается сданным Продавцом и принятым Покупателем в отношении количества и качества:

в отношении количества - в соответствии с количеством (весом), указанным в железнодорожной (авто-, авианакладной, водном коносаменте);

в отношении качества - в соответствии с качеством, указанным в сертификате качества, выдаваемом Продавцом или заводом-изготовителем.

## **7. Транспортные условия**

Продавец должен известить Покупателя об отгрузке товара по телексу/телефаксу/телетайпу в 3-дневный срок с момента отгрузки с указанием: даты отгрузки, номера контракта, наименования товара, его ассортимента, количества (числа мест), веса брутто/нетто, способа отгрузки, а также:

(а) номера вагонов и железнодорожных накладных (при железнодорожных отгрузках);

(б) номеров автомобиля (тягача), автоприцепа (трейлера) и автомобильной накладной (при автомобильных отгрузках);

(в) названия авиакомпании, номера рейса и номера авиационной накладной (при авиаотгрузках);

(г) названия судна и номеров коносаментов (при водной отгрузке)

## **8. Условия платежа**

### **(1. Аккредитив)**

Платеж за поставляемый товар осуществляется в долларах США (евро) с безотзывного подтвержденного, делимого аккредитива, который должен быть открыт Покупателем в пользу Продавца в "Дойче-Хандельсбанк", г. Гамбург, счет №... через первоклассный банк, являющийся банком-корреспондентом "Дойче-Хандельсбанка" в течение: (а) 30 дней с даты подписания настоящего контракта; (б) 15 дней с даты извещения Продавца о готовности товара к отгрузке. Аккредитив должен быть открыт на полную сумму контракта/стоимость одной судовой (автомобильной, авиационной, железнодорожной) партии товара, подлежащей разовой отгрузке в соответствии с условиями настоящего контракта.

Платеж будет произведен (а) немедленно; (б) в течение 45 дней после предоставления в банк Продавца, однако не позднее 15 дней с даты коносамента, следующего комплекта отгрузочных документов:

1) коммерческого счета в 4 экземплярах;

(2) полного комплекта чистых бортовых коносаментов (3 оригинала + 4 копии);

3) сертификата качества, выданного Продавцом или заводом-изготовителем в 2 экземплярах;

4) сертификата происхождения товара, выданного Торговой палатой г. Гамбурга в 1 экземпляре;

5) расписки капитана судна в получении: 1 одного оригинала и 1 копии коносамента, 1 копии Сертификата качества, 1 копии Сертификата происхождения.



Все расходы, связанные с открытием, продлением, изменением и исполнением аккредитива как на территории Продавца, так и на территории Покупателя, оплачиваются Покупателем за его счет.

## (2. Инкассо)

Платеж за поставляемый товар будет произведен Покупателем в долларах США (евро) в течение 15 дней после получения через Внешторгбанк РФ, г. Москва (указывается банк Покупателя), следующего комплекта документов:

- 1) коммерческого счета в 4 экземплярах;
- 2) дубликата железнодорожной накладной (авто-, авианакладной);
- 3) сертификата качества в 2 экземплярах;
- 4) отгрузочной спецификации в 2 экземплярах;

5) страхового полиса "Ингосстраха", выписанного на имя Покупателя в соответствии с § 2.2 "Правил транспортного страхования грузов" АО "Ингосстрах" (в случае, если контракт заключен на условиях СИП - все отгрузки, кроме водных - или СИФ - только при водных отгрузках). Продавец обязуется представлять в свой банк перечисленные документы не позднее 10 дней с даты отгрузки товара.

Банковские расходы и банковская комиссия на территории Продавца оплачивается Продавцом, а на территории Покупателя - Покупателем.

## (3. Смешанный платеж: частичный аванс/аккредитив)

Платеж за поставляемый по настоящему контракту товар будет осуществлен следующим образом:

(1) 15% от общей суммы контракта будут перечислены путем авансового перевода на счет Продавца в "Дойче Хандельсбанк" в течение 30 дней с даты подписания настоящего контракта против предоставления Продавцом банковской гарантии на полную сумму авансового платежа. Перевод Продавцу указанной суммы будет осуществлен на основании проформы-инвойса (счета-проформы), которая должна быть представлена Покупателю в течение недели с даты подписания контракта.

Погашение суммы авансового платежа будет осуществляться путем зачета 25% от переведенной суммы (что составляет... долл. США/евро) при поставках первых четырех партий товара. При этом счета за отгрузку этих

первых четырех партий товара будут выставяться за вычетом суммы, составляющей одну четвертую часть суммы авансового платежа (... евро/долл. США), с пометкой "в частичное погашение авансового платежа" и с указанием отдельной строкой суммы этого частичного погашения.

(2) Платеж за оставшиеся 75% от общей суммы контракта будет осуществлен с безотзывного, подтвержденного, возобновляемого аккредитива, который будет открыт Покупателем в пользу Продавца в "Дойче Хандельсбанке", г. Гамбург, в течение 10 дней с момента получения извещения Продавца о готовности товара к отгрузке на сумму, эквивалентную одной партии товара, подлежащей единовременной поставке по настоящему контракту.

Платеж будет осуществляться в течение 30 дней с момента предоставления Продавцом в банк следующего комплекта отгрузочных документов:

- 1) счета-инвойса в 3 экземплярах;
  - 2) дубликата транспортных накладных в 1 экземпляре;
  - 3) сертификата качества в 1 экземпляре;
  - 4) упаковочного листа (отгрузочной сертификации) в 2 экземплярах.
- Банковские расходы и банковская комиссия на территории Продавца оплачиваются Продавцом, а на территории Покупателя - Покупателем.

#### **(4. Авансовый платеж)**

Платеж за поставляемый товар будет произведен в евро (долл. США) путем 100% авансового перевода на счет Продавца в "Дойче Хандельсбанке" №... в течение 10 дней с даты получения извещения продавца о готовности товара к отгрузке.

Продавец в подтверждение произведенной отгрузки в 15-дневный срок с даты отгрузки предоставляет Покупателю следующие отгрузочные документы:

- Г) коммерческий счет-инвойс - 3 экз.;
- 2) дубликаты железнодорожных накладных;
- 3) сертификат качества товара - 2 экз.;
- 4) сертификат количества (веса) - 2 экз.

Банковские расходы и банковская комиссия на территории Продавца оплачиваются Продавцом, а на территории Покупателя - Покупателем.

## **9. Гарантии**

Продавец гарантирует нормальную работу оборудования, а также его отдельных узлов и деталей в течение 12 (18/24) месяцев с: а) даты поставки; б) момента завершения монтажа оборудования/ запуска его в эксплуатацию; в) момента выхода на проектную мощность (производительность), однако не более... месяцев с даты поставки, при условии надлежащей эксплуатации оборудования и использования предусмотренных ГОСТом/ стандартом/ инструкцией по эксплуатации сырья и оборудования.

В случае задержки в монтаже/пуске оборудования в эксплуатацию по вине Продавца срок гарантии, исчисляемой с даты поставки, отодвигается на время такой задержки, возникшей по вине Продавца.

Если в течение гарантийного срока при соблюдении перечисленных условий оборудование или какие-либо его узлы и детали окажутся дефектными или не соответствующими условиям настоящего контракта, Покупатель вправе требовать либо устранения дефектов, либо замены как всего оборудования, так и отдельных его узлов и деталей, либо уценки товара.

Устранение дефектов, а также замена дефектного оборудования или отдельных его частей и деталей производится Продавцом и за его счет.

В случае, если Покупатель требует уценки товара, Продавец вправе по своему усмотрению либо устранить дефект, либо заменить дефектную часть, либо предоставить Покупателю уценку в согласованном размере.

По договоренности сторон Покупатель вправе устранить дефект, а также осуществить мелкий ремонт самостоятельно, с отнесением на Продавца фактических расходов, включая расходы на привлечение специалистов, без ущерба для своих прав по гарантии.

Все транспортные и другие расходы, связанные с возвратом и/или заменой дефектного оборудования или его дефектных узлов и деталей, как на территории страны Покупателя, страны транзита, так и на территории страны Продавца, несет Продавец.

В случае, когда производится устранение дефектов либо замена дефектного оборудования или его дефектных узлов и деталей, сроки гарантии

для основного оборудования продлеваются на время, в течение которого оборудование не использовалось вследствие обнаруженного дефекта.

## **10. Санкции и рекламации**

Стороны договорились, что в рамках настоящего контракта могут быть предъявлены следующие санкции и рекламации.

а) В случае, если при выгрузке товара будет обнаружена его недостача против количества/веса, указанного в отгрузочных документах, Покупатель имеет право предъявить Продавцу соответствующую претензию в течение 3 месяцев с даты поставки товара;

б) В случае несоответствия поставленного товара требованиям качества, предусмотренным стандартом ISO (ГОСТом/РОСТом)... , Покупатель имеет право предъявить Продавцу соответствующую претензию в течение 6 месяцев с даты поставки товара. Претензия должна подтверждаться Актом экспертизы, выданным компетентной нейтральной контрольной организацией страны Покупателя.

Продавец обязан рассмотреть и дать ответ по существу претензии в течение 30 дней с даты ее получения.

В случае, если претензия предъявлена в отношении количества (недостачи), Покупатель имеет право потребовать либо возврата суммы недополученного товара, либо бесплатной допоставки недостающего количества товара; если претензия предъявлена в отношении качества товара, Покупатель имеет право требовать: (а) уценки товара, (б) либо бесплатного устранения дефекта, (в) либо бесплатной замены некачественного товара. Если количество дефектного товара превысит 25% товарной партии, Покупатель имеет право отказаться от всей этой партии с отнесением всех возникших убытков на счет Продавца.

Не предъявление Покупателем претензий в сроки, указанные в пунктах (а) и (б) настоящего раздела, лишает его права обращаться в арбитраж.

(в) За не извещение или несвоевременное извещение об отгрузке товара Покупатель имеет право предъявить Продавцу штраф в размере 0,7% от стоимости отгруженной партии товара, однако не более 500 долл. США (евро) за одну отгрузку.

(г) За просрочку в поставке товаров против сроков, указанных в настоящем контракте, Покупатель имеет право предъявить Продавцу штраф в

размере 0,05% от стоимости не поставленного в срок товара за каждый день просрочки в течение первых 30 дней и 0,1% в дальнейшем. Общая сумма штрафа, однако, не должна превышать 8% от стоимости не поставленного в срок товара.

(д) За несвоевременное открытие, продление и изменение аккредитива, предусмотренное в параграфе 8 настоящего контракта, Продавец имеет право предъявить Покупателю штраф за каждый день опоздания против установленных в контракте сроков по день открытия аккредитива включительно в размере 0,05%, однако не более 5% от суммы аккредитива.

Сторона, получившая рекламационное письмо, об уплате штрафа, должна рассмотреть его и дать ответ по существу дела в течение 30 дней с даты его получения.

Претензии на уплату штрафа, перечисленные в пунктах (в), (г) и (д) настоящего раздела, должны быть предъявлены не позднее 3 месяцев с момента возникновения права требования, при этом:

по штрафам, начисляемым по дням, течение этого срока начинается со дня выполнения обязательства или со дня, когда штраф достиг максимально возможного размера, если обязательство не было выполнено до этого дня;

по штрафам, которые могут начисляться только однократно, течение этого срока начинается со дня возникновения права на их требование.

Не предъявление претензии на уплату штрафа в указанные сроки лишает сторону, предъявившую штраф, права обращаться в арбитраж.

Стороны также договорились, что общая сумма убытков, которые могут быть предъявлены по настоящему контракту, не может превышать 200000,00 (двухсот тысяч) долл. США (евро).

## **11. Форс-мажор.**

Ни одна из сторон не будет нести ответственности за полное или частичное неисполнение своих контрактных обязательств, если оно вызвано обстоятельствами непреодолимой силы, возникшими после заключения контракта, такими как: наводнение, пожар, землетрясение, извержение вулкана и иные природные бедствия, равно как забастовки, блокады, война, военные действия, запрещение экспорта или импорта и иные односторонние действия правительственных структур, создающие условия, не позволяющие сторонам выполнять свои контрактные обязательства.

Если любое из вышеперечисленных обстоятельств непосредственно повлияло на выполнение контрактных обязательств в предусмотренные сроки, срок исполнения этих обязательств продлевается на время, в течение которого обстоятельства форс-мажора оставались в силе.

Если обстоятельства непреодолимой силы будут продолжаться в течение более 6 (3) месяцев, любая из сторон имеет право поставить вопрос об аннуляции контракта (контракт будет считаться аннулированным), при этом стороны не будут вправе предъявлять друг к другу какие-либо претензии по поводу возмещения понесенных ими в этой связи убытков.

Сторона, для которой создалась невозможность исполнения своих контрактных обязательств в силу возникших обстоятельств форс-мажора, должна незамедлительно письменно информировать другую сторону о начале или прекращении этих обстоятельств. Не извещение или несвоевременное извещение партнера об обстоятельствах непреодолимой силы лишают заинтересованную сторону права ссылаться на такие обстоятельства для освобождения ее от ответственности за не исполнение/ненадлежащее исполнение контракта.

Надлежащим документом, подтверждающим существование и продолжительность обстоятельств форс-мажора будет являться справка (сертификат), выданная Торговой палатой страны Продавца или Покупателя. Отсутствие такого сертификата дает другой стороне право не рассматривать случай, на который ссылается заинтересованная сторона, в качестве обстоятельства непреодолимой силы, освобождающей ее от выполнения своих обязательств по настоящему контракту.

## **12. Арбитраж**

Стороны примут все меры для того, чтобы разрешить споры и разногласия, которые могут возникнуть в ходе исполнения настоящего контракта, мирным путем.

(1) В случае невозможности достижения мирного урегулирования все подобные споры и разногласия, исключая подсудность общим судам, подлежат разрешению в арбитраже.

Арбитраж организуется следующим образом.

Сторона, которая намерена передать дело в арбитраж (сторона-истец), должна информировать об этом другую сторону (сторона-ответчик) заказным письмом, указав имя и фамилию, а также адрес назначенного ею арбитра,

который может являться гражданином любой страны, а также дату и номер контракта и предмет спора.

Другая сторона в течение 30 дней с даты получения такого письма должна назначить своего арбитра, который также может являться гражданином любой страны, в свою очередь письменно информировав об этом сторону-истца, указав имя, фамилию и адрес этого арбитра.

В случае, если сторона-ответчик не сможет назначить своего арбитра в оговоренные сроки, арбитр будет назначен тем органом (торговой палатой), где будет проходить арбитражное разбирательство. Назначение арбитра будет произведено в течение 30 дней после получения соответствующего заявления от стороны-истца.

Оба арбитра должны назначить суперарбитра в течение 30 (45) дней после назначения последнего из них (то есть арбитра ответчика). Если арбитры не смогут назначить суперарбитра в предусмотренные сроки, он будет назначен тем органом (торговой палатой), где будет происходить арбитражное разбирательство.

Арбитражное разбирательство должно быть проведено в течение 6 месяцев со дня выбора (назначения) суперарбитра.

Местом проведения арбитража является Стокгольм, Швеция. Арбитраж будет проводиться в Арбитражном суде при Торговой Палате Стокгольма в соответствии с правилами и процедурами, - предусмотренными шведским материальным (коллизийным) правом, а также с использованием общепринятых международных торговых обычаев.

Решение арбитража принимается большинством голосов и является окончательным и обязательным для обеих сторон.

(2) В случае, если стороны не смогут достигнуть решения мирным путем (путем переговоров), все споры, разногласия и требования, возникающие из настоящего контракта или в связи с его исполнением, исключая подсудность общим судам, подлежат разрешению в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате РФ, г. Москва, в соответствии с правилами и процедурами, предусмотренными его регламентом.

Стороны согласились, что для целей настоящего раздела будет применяться материальное право Российской Федерации. .

Решение арбитража является окончательным и обязательным для обеих сторон.

Стороны обязуются исполнять арбитражное решение в установленные сроки.

### **13. Прочие условия**

Все изменения и дополнения к настоящему контракту действительны в том случае, если они совершены в письменном виде и подписаны уполномоченными на то представителями обеих сторон.

Ни одна из сторон-участниц сделки не вправе передавать свои права и обязанности по настоящему контракту какой-либо третьей стороне без предварительного письменного согласия другой стороны.

С момента подписания настоящего контракта все предыдущие переговоры и переписка, связанные с его заключением, теряют силу.

Все сборы, налоги, пошлины и иные платежи, связанные с исполнением настоящего контракта, на территории Продавца оплачиваются Продавцом, а на территории Покупателя, - Покупателем.

Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим контрактом, стороны руководствуются (применяют) ... (ссылка на нормативный документ).

Настоящий контракт составлен на двух языках - русском и немецком (английском) в 4 оригиналах, по два оригинала - один на русском и один на немецком (английском) - для каждой стороны, причем оба текста имеют одинаковую силу.

Настоящий контракт вступает в силу с момента его подписания.

### **14. Юридические адреса сторон**

Продавец: "Мюллер Экспорт-Импорт ГМБХ", полный почтовый адрес, телефон, телефакс, телекс.

Покупатель: ЗАО "Московский механический завод" полный почтовый адрес, телефон, телефакс, телекс.

Продавец: Покупатель:

Примеры вопросов для самоподготовки:



1. Реформа внешнеэкономической деятельности в России.
  2. Роль и место России на рынке отдельных товаров.
  3. Динамика развития внешней торговли России.
  4. Тарифные методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Характеристика таможенного тарифа.
  5. Таможенная стоимость и методы ее исчисления.
  6. Основные формы нетарифных ограничений внешней торговли.
  7. Внешнеторговые сделки по купле-продаже товаров.
  8. Внешнеторговые сделки по купле-продаже услуг.
  9. Внешнеторговые сделки по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности.
  10. Правила толкования торговых терминов - ИНКОТЕРМС. Основные обязательства сторон по базису поставки.
  11. Выбор и изучение партнеров при выходе на зарубежные рынки.
  12. Подготовка коммерческих предложений и запросов для иностранного партнера.
  13. Подготовка и проведение переговоров с иностранными партнерами.
  14. Основы делового протокола во внешнеэкономической деятельности.
- Деловой этикет.
15. Основное содержание и виды внешнеторговых контрактов.
  16. Основные условия контрактов. Типовые контракты в международной торговле.
  17. Внешнеторговая документация.
  18. Транспортные условия торговых сделок.
  19. Торгово-посреднические операции на мировом рынке.
  20. Страхование грузов при исполнении контрактов купли-продажи.
  21. Страхование автогражданской ответственности. Международная система.
  22. Страхование ответственности судовладельцев.
  23. Страхование ответственности авиаперевозчика.
  24. Страхование ответственности строительных рисков.
  25. Роль биржи в международной торговле. Основные виды бирж и биржевых сделок.
  26. Международные тендеры, их виды. Процедура осуществления тендерных операций.
  27. Аукционная торговля в мировой практике. Процедура международного аукциона.
  28. Валютно-кредитное регулирование ВЭД.
  29. Экономические показатели внешнеэкономической деятельности потребительской кооперации.
  30. Процедура заключения внешнеторговых контрактов в системе потребкооперации.

### 3.2 Содержание оценочных материалов промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация обеспечивает оценивание промежуточных результатов обучения по дисциплине (модулю).

Для оценки степени сформированности компетенций используются оценочные материалы, включающие тестовые задания и контрольные (экзаменационные) вопросы.

Примеры тестовых заданий промежуточной аттестации:

№	Вопрос	Ответ
1	2	3
1	<b>Документ, предоставляющий право предприятиям, предпринимателям и их объединениям самим устанавливать внешнеэкономические связи в пределах полномочий, предусмотренных законодательством:</b>  1. Внешнеторговый контракт. 2. Закон РК «О государственном регулировании внешнеэкономических отношений». 3. Гражданский Кодекс РК. 4. Конституция РК.	4
2	<b>Субъекты, не являющиеся участниками ВЭД:</b>  1. Организации-посредники. 2. Региональные органы самоуправления. 3. Риэлторские фирмы. 4. Производители-экспортеры.	3
3	<b>Основным признаком экспорта товара является:</b>  1. Расчеты в валюте. 2. Таможенное оформление. 3. Заключение контракта. 4. Пересечение границы.	4
4	<b>На международных товарных биржах сделки заключаются товарами с:</b>  1. Индивидуальными свойствами. 2. Уникальными свойствами. 3. Стандартизированными. 4. Различными свойствами.	3
5	<b>Отдел, занимающийся организацией встреч, приемов и проводов представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми целями:</b>  1. Протокольный. 2. Юридический. 3. Маркетинговый. 4. Канцелярия.	1
6	<b>Принцип, предполагающий осуществление планирования в рамках жизненных циклов проектов и производимых проектов:</b>  1. Единства. 2. Гибкости.	1

	3. Непрерывности. 4. Точность.	
<b>7</b>	<b>Разработка политики ценообразования непосредственно связана с деятельностью отдела:</b>  1. Маркетингового. 2. Валютно-финансового. 3. Рекламы. 4. Планово-экономического.	<b>4</b>
<b>8</b>	<b>Правовой источник, не связанный с регулированием ВЭД:</b> 1. Налоговый кодекс РК. 2. Таможенный кодекс. 3. Уголовный кодекс. 4. Бюджетный кодекс РК.	<b>4</b>
<b>9</b>	<b>Квоты – это:</b> 1. Налоги. 2. Лимиты. 3. Запреты. 4. Тарифы.	<b>2</b>
<b>10</b>	<b>Контингентирование – это:</b>  1. Разрешение на право вывоза или ввоза товаров. 2. Правила, требующие соблюдения безопасности для потребителей. 3. Санитарно-ветеринарные нормы. 4. Контроль за количественными и стоимостными квотами.	<b>4</b>
<b>11</b>	<b>Основным критерием определения демпинга является:</b>  1. Сравнение экспортных цен и внутренних цен в стране экспортера. 2. Расчет произведенных затрат. 3. Сопоставление экспортных и импортных цен. 4. Анализ мировых цен.	<b>2</b>
<b>12</b>	<b>Субъектами посреднической деятельности могут быть:</b>  1. Частные лица, специализированные фирмы. 2. Смешанные предприятия. 3. Государственные предприятия. 4. Все перечисленные.	<b>4</b>
<b>13</b>	<b>Понятие «исключительное право» в посредническом соглашении означает, что:</b>  1. Экспортер имеет право самостоятельно реализовать свою продукцию на оговоренной территории. 2. Экспортер сохраняет за собой право выбирать посредников для последующей реализации продукции на оговоренной территории. 3. Посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера. 4. Посредник получает все права на реализацию продукции экспортера на оговоренной территории.	<b>4</b>
<b>14</b>	<b>Посредники, осуществляющие сделки от своего имени и за свой счет:</b>  1. Джобберы. 2. Консигнаторы.	<b>4</b>

	3. Брокеры. 4. Дилеры.	
<b>15</b>	<b>Основной показатель, позволяющий определить деловое лицо зарубежного партнера:</b>  1. Репутация. 2. Кредитоспособность. 3. Конкуренентоспособность. 4. Платежеспособность.	<b>1</b>
<b>16</b>	<b>Какие оговорки по качеству не используются во внешнеторговых контрактах:</b>  1. Соответствие описанию. 2. Соответствие национальному стандарту. 3. Высший сорт. 4. Соответствие мировым стандартам.	<b>4</b>

Примеры вопросов для зачета:

1. Современное мировое хозяйство.
2. Субъекты мирового хозяйства.
3. Глобализация экономических отношений как отличительная черта современного этапа развития мировой экономики.
4. Проблемы интеграции России в систему мирохозяйственных связей.
5. Международное разделение труда.
6. Сущность внешнеэкономической деятельности, ее функции, цели; критерии отличия от внешнеэкономических связей.
7. Элементы внешнеэкономической деятельности.
8. Предпосылки реформирования внешнеэкономических связей.
9. Этапы реформирования и создания сферы ВЭД в России.
10. Современное состояние внешнеэкономического сектора России: характер, тенденции и перспективы развития ВЭД.
11. Экономическое обоснование выхода российского предприятия на внешние рынки.
12. Виды внешнеэкономической деятельности.
13. Международные экономические отношения.
14. ВЭД и ВЭС: сущность и различия.
15. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия.
16. Государственные органы регулирования и содействия развитию внешнеэкономической деятельности.
17. Правовое обеспечение экспортно-импортных операций в России.
18. Регулирование экспорта товаров и услуг.
19. Регулирование импортных операций.
20. Маркетинговая среда внешнеэкономической деятельности.

21. Методы ценообразования на международных рынках.
22. Стратегии выхода на внешние рынки.
23. Международные коммерческие операции: сущность, содержание и виды.
24. Выбор и изучение партнеров при выходе на зарубежные рынки.
25. Подготовка международных торговых сделок.
26. Расчет цен внешнеторговых сделок.
27. Подготовка запросов для иностранного партнера.
28. Виды внешнеторговых договоров.
29. Содержание и перечень работ преддоговорного этапа.
30. Техника ведения переговоров с контрагентами.
31. Структура и содержание международных договоров купли – продажи.
32. Применение типовых контрактов во внешней торговле.

Полный комплект материалов (текущего и промежуточного контроля), необходимых для оценивания результатов освоения дисциплины (модуля), хранится на кафедре-разработчике в бумажном или электронном виде.

### 3.3 Оценка успеваемости обучающихся

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация по дисциплине (модулю) осуществляются в соответствии с балльно-рейтинговой системой по 100-балльной шкале. Балльные оценки для контрольных мероприятий представлены в таблице 3.2. Пересчет суммы баллов в традиционную оценку представлен в таблице 3.3.

Таблица 3.2 – Балльные оценки для контрольных мероприятий

Наименование контрольного мероприятия	Максимальный балл за 1 аттестацию	Максимальный балл за 2 аттестацию	Максимальный балл за 3 аттестацию	Всего за семестр
7 семестр				
Тестирование	8	8	10	26
Отчет по практическому занятию	7	7	10	24
Итого (максимум за период)	15	15	20	50
Зачет	–	–	–	50
Итого	–	–	–	100

Таблица 3.3. Шкала оценки на промежуточной аттестации

Выражение в баллах	Словесное выражение при форме промежуточной аттестации - зачет	Словесное выражение при форме промежуточной аттестации – экзамен
от 86 до 100	Зачтено	Отлично
от 71 до 85	Зачтено	Хорошо
от 51 до 70	Зачтено	Удовлетворительно
до 51	Не зачтено	Не удовлетворительно

## **4 ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

### **4.1 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)**

**4.1.1 Основная литература** 1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / [Л.Е. Стровский и др.]; под ред. Л.Е. Стровского. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - (Золотой фонд российских учебников) - <http://znanium.com/bookread2.php?book=390716>

2. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.Б., - 4-е изд. - М.: РИОР, ИНФРА-М, 2016. - 128 с. - (ВО: Бакалавриат) Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=525402>

### **4.1.2 Дополнительная литература**

3. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью: курс лекций Авторы: Воробьева Н. В., Грачева Д. О., Цымбаленко Ю. В. Ставрополь: АГРУС (СтГАУ), 2014 г., 212 с. Режим доступа: <https://ibooks.ru/reading.php?productid=344180>

4. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие / М.А.Гуреева - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 288 с. ISBN 978-5-8199-0635-4 Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=515506>

### **4.1.3 Методические материалы**

– Методические указания к выполнению практических работ по дисциплине «Основы внешнеэкономической деятельности»;

– Методические указания по самостоятельной работе;

– Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный курс] Доступ по логину и паролю. URL: <https://bb.kai.ru:8443/>.

### **4.1.4 Перечень информационных технологий и электронных ресурсов, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Организовано взаимодействие обучающегося и преподавателя с использованием электронной информационно-образовательной среды КНИТУ-КАИ.

1. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный курс] Доступ по логину и паролю. URL: <https://bb.kai.ru:8443/>

#### 4.1.5 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», профессиональных баз данных, информационно-справочных систем, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)

1. Электронно-библиотечная система учебной и научной литературы «Издательство Лань». URL: <http://e.lanbook.com/>
2. Электронно-библиотечная система учебной и научной литературы «Знаниум». URL: <http://znanium.com/>.
3. Электронно-библиотечная система учебной и научной литературы «Юрайт». URL: <https://www.urait.ru/>
4. Научно-техническая библиотека КНИТУ-КАИ. URL: <https://elibs.kai.ru/>

#### 4.2 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и требуемое программное обеспечение

Описание материально-технической базы и программного обеспечения, необходимого для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю) приведено соответственно в таблицах 4.1 и 4.2.

Таблица 4.1 – Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Наименование вида учебной работы	Наименование учебной аудитории, специализированной лаборатории	Перечень необходимого оборудования и технических средств обучения
Лекционные занятия	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа №105	- комплект учебной мебели; - мультимедиа-проектор; - настенный экран; - ноутбук
Практические занятия	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа №202	- комплект учебной мебели; - мультимедийный лингафонный комплекс; - мультимедиа-проектор; - настенный экран; - плакаты, стенды - персональный компьютер
Самостоятельная работа	Помещение для самостоятельной работы №104	- комплект учебной мебели; - мультимедиа-проектор; - настенный экран; - плакаты, стенды; - компьютерная техника с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и



		обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду КНИТУ-КАИ
	Читальный зал научно-технической библиотеки	- комплект учебной мебели; - компьютерная техника с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду КНИТУ-КАИ

Таблица 4.2 – Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства, используемое при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)

№ п/п	Наименование программного обеспечения	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Blackboard	Blackboard	Лицензионное
2	– Microsoft Windows 7 или Microsoft Windows 10 (в зависимости от конфигурации компьютера),	Microsoft	Лицензионное
3	– Microsoft Office 2010 или Microsoft Office 2013 (в зависимости от конфигурации компьютера),	Microsoft	Лицензионное
4	– Kaspersky Endpoint Security 10 for Windows	Лаборатория Касперского	Лицензионное

## **5 ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ**

Обучение по дисциплине (модулю) обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов организуется как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предусмотрены дополнительные оценочные материалы, перечень которых указан в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Дополнительные материалы оценивания для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Категории обучающихся	Виды дополнительных оценочных материалов	Формы контроля и оценки результатов обучения
С нарушениями слуха	Тесты, контрольные работы, письменные самостоятельные работы, вопросы к промежуточной аттестации	Преимущественно письменная проверка
С нарушениями зрения	Устный опрос по терминам, собеседование по вопросам к промежуточной аттестации	Преимущественно устная проверка (индивидуально)
С нарушениями опорно-двигательного аппарата	Решение дистанционных тестов, контрольные работы, письменные самостоятельные работы, вопросы к промежуточной аттестации	Преимущественно дистанционными методами

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, например:

- в печатной форме;
- в печатной форме с увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- методом чтения задания вслух;

Лицам с ограниченными возможностями здоровья и инвалидам увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких обучающихся предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге;
- набор ответов на компьютере;

- набор ответов с использованием услуг ассистента;
- представление ответов устно.

При необходимости для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.

Учебно-методические материалы для самостоятельной и аудиторной работы обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Освоение дисциплины (модуля) лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

## ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

Изменения, вносимые в рабочую программу дисциплины (модуля)

№ п/п	№ раздела внесения изменений	Дата внесения изменений	Содержание изменений	«Согласовано» заведующий кафедрой, реализующей дисциплину (модуль)