

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Дипломатическая академия Министерства иностранных дел
Российской Федерации»**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**ПРАКТИКА ИСПОЛНЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ
КОНТРАКТОВ**

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) подготовки Внешнеэкономическая деятельность

Формы обучения: очная

Квалификация выпускника: бакалавр

Объем дисциплины (модуля):

в зачетных единицах: 5 з.е.

в академических часах: 180 ак.ч.

Ткаченко М.Ф. Практика исполнения ключевых внешнеторговых контрактов: Рабочая программа дисциплины. – Москва: Дипломатическая академия МИД России, 2025 г.

Рабочая программа по дисциплине «Практика исполнения ключевых внешнеторговых контрактов» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) программы «Внешнеэкономическая деятельность» составлена Ткаченко М.Ф. в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки «Экономика», утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования от 12.08.2020 г. №954; профессионального стандарта 08.022 «Статистик», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от «08» сентября 2015 г. № 605н и профессионального стандарта 08.039 «Специалист по внешнеэкономической деятельности» от «17» июня 2019 года № 409н.

Руководитель ОПОП

Рыбинец А.Г.

Директор библиотеки

Толкачева Ю.В.

Рабочая программа:

обсуждена и рекомендована к утверждению решением кафедры от 25.02.2025 г., протокол № 8

Заведующий кафедрой
Мировой экономики

Ткаченко М.Ф.

рекомендована Учебно-методическим советом (УМС) Академии от 20.03.2025 г., протокол № 6

Председатель УМС

Ткаченко М.Ф.

одобрена Ученым Советом Академии 26.03.2025 г., протокол № 4

1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля)

Целью изучения дисциплины «Практика исполнения ключевых внешнеторговых контрактов» является обучение студентов практическим основам заключения и исполнения внешнеторговых контрактов при осуществлении внешнеэкономической деятельности с учетом международных правил их применения.

Задачами дисциплины являются:

- изучение правовых основ по подготовке, заключению и исполнению внешнеторговых контрактов;
- формирование у студентов базовых навыков, необходимых для составления внешнеторговых контрактов с учетом требований международной практики;
- формирование у студентов представлений относительно различных видов внешнеторговых контрактов, их особенностей и порядка заключения;
- формирование у студентов знаний международного арбитражного разбирательства споров, связанных с внешнеэкономической деятельностью;
- формирование навыков по составлению основных и обеспечивающих контрактов во внешнеэкономической деятельности.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций: УК-1.3; ПК-6.2, ПК-6.3

№ п/п	Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Код и формулировка индикатора компетенции	Планируемые результаты обучения
1	УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК 1.3. Выбирает оптимальный вариант решения задачи, аргументируя свой выбор	Знает принципы, критерии, правила построения суждения и оценок Умеет формировать собственные суждения и оценки, грамотно и логично аргументируя свою точку зрения Умеет применять теоретические знания в решении практических задач

Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий		0,3							0,3
2. Самостоятельная работа студентов, всего		135,7							135,7
• курсовая работа (проект)		-							-
• др. формы самостоятельной работы:		135,7							135,7
- Изучение рекомендуемой литературы и конспекта лекций.		34							34
- Выполнение практических заданий.		56,7							56,7
- Подготовка материалов к проведению деловой игры		45							45
3.Промежуточная аттестация:		зачет							зачет
ИТОГО:	Ак.часов	180							180
	зач. ед.	5							5

4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. Содержание дисциплины

Тема 1. Структура внешнеторгового контракта, процедура его заключения и исполнения

Структура и содержание статей контракта в международной торговле. Реквизиты и преамбула. Существенные условия договора. Предмет контракта. Количество и качество товара. Базисные условия поставок. Сроки исполнения. Срок поставки. Транспортные условия. Цена товара (или Цена контракта). Расчет цены с учетом требований законодательной базы ТС/ЕАЭС. Базисные условия поставок. ИНКОТЕРМС 2020. Условия оплаты (или Условия платежа). Порядок расчетов. Транспортные условия. Условия поставки. Упаковка и маркировка. Порядок отгрузки. Сдача – приемка товаров. Гарантии. Заявление претензий. Страхование. Ответственность сторон (или Штрафные санкции и возмещение убытков). Арбитраж (или Разрешение споров). Обстоятельства непреодолимой силы (или Форс-мажор). Срок действия контракта. Особые (специфические, прочие) условия контракта дополнительные условия. Итоговая формулировка, язык контракта и корреспонденции. Юридические адреса сторон. Заключительные положения контракта. Ответственность сторон за исполнение обязательств и порядок разрешения споров. Порядок расторжения, изменения и применение договора. Гражданский кодекс РФ о договоре купли - продажи.

Основные виды договоров в международной торговле. Основные стадии процесса установления международных договорных отношений между контрагентами. Оферта и запрос. Оформление внешнеторговых контрактов с учетом требований международных и национальных правовых актов.

Тема 2. Договор поставки

Понятие и элементы договора поставки. Правовое регулирование договора. Содержание договора поставки. Права и обязанности сторон. Ответственность по договору поставки. Прекращение договора. Поставка для государственных нужд.

Тема 3. Договор международного лизинга

Договор аренды. Договор международного финансового лизинга. Арендные операции и их виды. Понятие и сущность договора аренды. Гражданский кодекс РФ о договоре аренды. Форма договора аренды. Структура договора аренды. Существенные условия договора аренды. Права и обязанности сторон по договору аренды. Договор международного финансового лизинга. Регулирование финансовой аренды (лизинга) в соответствии с российским законодательством. Международное регулирование международного финансового лизинга. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге. Структура лизинговых операций. Особенности содержания и исполнения договора лизинга. Специфика прав и обязанностей сторон договора лизинга.

Тема 4. Договоры о передаче прав на объекты интеллектуальной собственности

Виды и содержание соглашений о передаче исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности.

Виды и содержание соглашений о международном обмене лицензиями. Стороны международного лицензионного договора и формы платежей за использование лицензий. Лицензионный пакет. Договор международного франчайзинга. Права и обязанности сторон в рамках франчайзингового соглашения, распределение рисков. Виды франчайзинговых соглашений, их отличия от договоров лицензинга.

Договоры на инжиниринговые и консалтинговые услуги и их виды. Стороны договоров, их права, обязанности и распределение рисков.

Договор о передаче «ноу-хау». Существенные условия договора, предмет договора, ответственность сторон. Договоры о международном техническом содействии.

Тема 5. Основные виды торгово-посреднических соглашений

Понятие и классификация торгово-посреднических соглашений. Виды внешнеторговых посредников, их права и обязанности. Правовая основа деятельности внешнеторговых посредников.

Агентские соглашения: структура, стороны, их обязанности и ответственность. Понятие договора комиссии. Договор консигнации: особенности и способы вознаграждения посредников. Понятие договора поручения. Основные коммерческие условия договора поручения.

Тема 6. Договоры, направленные на оформление встречных сделок

Основные виды международных встречных сделок и их организационно-правовая основа.

Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе. Соглашения с единовременной поставкой: бартерные и прямые компенсационные. Соглашения с длительными сроками исполнения: базовые, соглашения о товарообмене на основе письменных обязательств, протоколы о товарообмене.

Компенсационные сделки на коммерческой основе: краткосрочные сделки, сделки на основе соглашений о встречных закупках, долгосрочные авансовые закупки. Структура соответствующих этим сделкам соглашений, базовые принципы составления и исполнения.

Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве. Структура и содержание соглашений по этим видам компенсационных сделок.

Тема 7. Договоры международных перевозок

Договор перевозки груза в системе договоров транспортного обеспечения внешней торговли. Транспортное обеспечение внешнеторговых операций. Транспортные условия контракта и договор перевозки. Правовая основа международной перевозки. Российское законодательство. Международные конвенции и соглашения, документы международных организаций по вопросам заключения и исполнения договоров перевозки и оформления транспортных документов. Структура и основные элементы договора перевозки. Особенности заключения и исполнения договоров перевозки при использовании различных видов транспорта. Особенности международной смешанной перевозки. Транспортные документы: правовая природа и особенности оформления.

Договор транспортной экспедиции. Договор транспортной экспедиции: понятие, сущность, основные элементы. Транспортное страхование и расчеты за перевозку. Решение спорных вопросов при перевозке грузов. Особенности ответственности перевозчиков.

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел дисциплины, темы	Занятия лекционного типа	Практические занятия	Лаборатор ные работы	Самостоятельная работа
----------	-------------------------------	--------------------------------	-------------------------	----------------------------	---------------------------

		ак. час	ак. час	ак. час	ак. час
1.	Тема 1. Структура внешнеэкономического контракта, процедура его заключения и исполнения	2	4		20
2.	Тема 2. Договор поставки	2	2		20
3.	Тема 3. Договор международного лизинга	2	4		20
4.	Тема 4. Договоры о передаче прав на объекты интеллектуальной собственности	4	4		20
5.	Тема 5. Основные виды внешнеэкономических соглашений	4	4		20
6.	Тема 6. Договоры, направленные на оформление встречных сделок	2	2		15,7
7.	Тема 7. Договоры международных перевозок	4	4		20
ИТОГО		20	24		135,7

4.2. Самостоятельное изучение обучающимися разделов дисциплины

Очная форма обучения

Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Формы самостоятельной работы	Оценочное средство для проверки выполнения самостоятельной работы
Тема 1. Структура внешнеэкономического контракта, процедура его заключения и исполнения	Изучение рекомендуемой литературы и конспекта лекций. Выполнение практических заданий.	Ситуационная задача Деловая игра

	Подготовка материалов к проведению деловой игры	
Тема 2. Договор поставки	Изучение рекомендуемой литературы и конспекта лекций	Дискуссия по заявленным вопросам
Тема 3. Договор международного лизинга	Изучение рекомендуемой литературы и конспекта лекций. Подготовка материалов к проведению деловой игры	Дискуссия по заявленным вопросам Деловая игра
Тема 4. Договоры о передаче прав на объекты интеллектуальной собственности	Изучение рекомендуемой литературы и конспекта лекций. Подготовка материалов к проведению деловой игры	Дискуссия по заявленным вопросам Деловая игра
Тема 5. Основные виды торгово-посреднических соглашений	Изучение рекомендуемой литературы и конспекта лекций. Выполнение практических заданий.	Дискуссия по заявленным вопросам Ситуационная задача
Тема 6. Договоры, направленные на оформление встречных сделок	Изучение рекомендуемой литературы и конспекта лекций.	Дискуссия по заявленным вопросам
Тема 7. Договоры международных перевозок	Изучение рекомендуемой литературы и конспекта лекций. Выполнение практических заданий.	Дискуссия по заявленным вопросам Ситуационная задача

Основная цель самостоятельной работы студента при изучении дисциплины «Практика исполнения ключевых внешнеторговых контрактов» - закрепить теоретические знания, полученные в ходе лекционных занятий, сформировать навыки в соответствии с требованиями, определенными в ходе занятий семинарского типа.

Самостоятельная работа студента в процессе изучения дисциплины включает:

- изучение рекомендуемой литературы и конспекта лекций;
- подготовка материалов для деловой игры;
- выполнение практических заданий.

Подробная информация о видах самостоятельной работы и оценочных средствах для проверки выполнения самостоятельной работы приведена в Методических рекомендациях по самостоятельной работе обучающихся.

5. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Образцы заданий текущего контроля и промежуточной аттестации Фонда оценочных средств (ФОС) представлены в Приложении к Рабочей программе дисциплины (модуля) (РПД). В полном объеме ФОС хранится в печатном виде на кафедре, за которой закреплена дисциплина.

6. Перечень нормативных правовых документов, основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

6.1. Нормативные правовые документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). Консультант плюс. – URL: [https://yandex.ru/search/?text=Гражданский+кодекс+Российской+Федерации+\(ГК+РФ\)+%5C+КонсультантПлюс+\(consultant.ru\)&clid=2313421-122&win=605&lr=10750](https://yandex.ru/search/?text=Гражданский+кодекс+Российской+Федерации+(ГК+РФ)+%5C+КонсультантПлюс+(consultant.ru)&clid=2313421-122&win=605&lr=10750) (дата обращения: 23.01.2025). - Текст : электронный.
2. Федеральный закон РФ «О транспортно-экспедиционной деятельности» от 30.06.2003 №87-ФЗ. Консультант плюс. - URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_43006/?ysclid=ltjl9xry1c206426360 (дата обращения: 23.01.2025). - Текст : электронный.
3. Федеральный закон РФ «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 №164-ФЗ. Консультант плюс. - URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20780/?ysclid=ltjlc3qmdl886871583 (дата обращения: 23.01.2025). - Текст : электронный.

6.2. Основная литература

1. Глориозов, А. Г. Внешнеторговое финансирование и гарантийный бизнес : практическое пособие / А. Г. Глориозов, Д. М. Михайлов. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2024. - 905 с. - ISBN 978-5-534-14513-7. - URL: <https://urait.ru/bcode/535424> (дата обращения: 23.01.2025). - Режим доступа: для авторизир. пользователей. - Текст : электронный.
2. Родыгина, Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых переговоров : учебник для вузов / Н. Ю. Родыгина, В. В. Емельянов, С. В. Молева. - Москва : Юрайт, 2025. - 174 с. - ISBN 978-5-534-12239-8. - URL: <https://urait.ru/bcode/566302> (дата обращения: 23.01.2025). - Режим доступа: для авторизир. пользователей. - Текст : электронный.

6.3. Дополнительная литература

1. Вологдин, А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник и практикум для вузов / А. А. Вологдин. - 8-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2025. - 395 с. - ISBN 978-5-534-19636-8. - URL: <https://urait.ru/bcode/559628> (дата обращения: 23.01.2025). - Режим доступа: для авторизир. пользователей. - Текст : электронный.

2. Мирошников, Е. В. Международно-правовой обычай в коммерческой деятельности : учебник для вузов / Е. В. Мирошников. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : Юрайт, 2025. - 162 с. - ISBN 978-5-534-12037-0. - URL: <https://urait.ru/bcode/566387> (дата обращения: 23.01.2025). - Режим доступа: для авторизир. пользователей. - Текст : электронный.

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем

7.1. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», включая профессиональные базы данных

1. Министерство иностранных дел: официальный сайт. - Москва. - URL: <https://mid.ru/> (дата обращения: 23.01.2025). - Текст: электронный.
2. Международная торговая палата: официальный сайт. - Москва. - URL: <http://www.iccwbo.ru/> (дата обращения: 23.01.2025). - Текст: электронный.
3. Правовая библиотека Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). - URL: <http://www.uncitral.org/uncitral/ru/publications.html> (дата обращения: 23.01.2025). - Текст: электронный.
4. Арбитражная ассоциация арбитражная ассоциация: официальный сайт. - Москва. - URL: <https://arbitration.ru/> (дата обращения: 23.01.2025). - Текст: электронный.

7.2. Информационно-справочные системы:

- СПС КонсультантПлюс -- www.consultant.ru.

7.3. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства.

Академия обеспечена необходимым комплектом лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

-Microsoft Office - 2016 PRO (Полный комплект программ: Access, Excel, PowerPoint, Word и т.д);

-Программное обеспечение электронного ресурса сайта Дипломатической Академии МИД России, включая ЭБС; 1С: Университет ПРОФ (в т.ч., личный кабинет обучающихся и профессорско-преподавательского состава);

-Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат.ВУЗ» версия 3.3 (отечественное ПО);

-Электронная библиотека Дипломатической Академии МИД России на платформе «МегаПро» - <https://elib.dipacademy.ru/MegaPro/Web.;>

-ЭБС «Лань» - [https://e.lanbook.com/.](https://e.lanbook.com/);

-Справочно-информационная полнотекстовая база периодических изданий

- «East View» - <http://dlib.eastview.com>;
- ЭБС «Университетская библиотека - online» - <http://biblioclub.ru>;
- ЭБС «Юрайт» - <http://www.urait.ru>;
- ЭБС «Book.ru» - <https://www.book.ru/>;
- ЭБС «Znaniy.com» - <http://znaniy.com/>;
- ЭБС «IPR SMART» - <http://www.iprbookshop.ru>;
- 7-Zip (свободный файловый архиватор с высокой степенью сжатия данных) (отечественное ПО);
- AIMP Бесплатный аудио проигрыватель (лицензия бесплатного программного обеспечения) (отечественное ПО);
- Foxit Reader (Бесплатное прикладное программное обеспечение для просмотра электронных документов в стандарте PDF (лицензия бесплатного программного обеспечения);
- Система видеоконференц связи BigBlueButton (<https://bbb.dipacademy.ru>) (свободно распространяемое программное обеспечение).
- Система видеоконференц связи «Контур.Талк» (отечественное ПО);
- Система видеоконференц связи «ВКурсе» (отечественное ПО).
- Система видеоконференц связи МТС.Линк (отечественное ПО).

Каждый обучающийся в течение всего обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом к электронно-библиотечной системе и электронной информационно-образовательной среде.

8. Описание материально–технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Дисциплина «Практика исполнения ключевых внешнеторговых контрактов» обеспечена:

учебной аудиторией для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации, мультимедийными средствами обучения для демонстрации лекций-презентаций, набором демонстрационного оборудования.

Учебные аудитории соответствуют действующим противопожарным правилам и нормам, укомплектованы учебной мебелью.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой, обеспечивающей доступ к сети Интернет и электронной информационно-образовательной среде Академии.

Обновление рабочей программы дисциплины (модуля)

Наименование раздела рабочей программы дисциплины (модуля), в который
внесены изменения

(измененное содержание раздела)

Наименование раздела рабочей программы дисциплины (модуля), в который
внесены изменения

(измененное содержание раздела)

Наименование раздела рабочей программы дисциплины (модуля), в который
внесены изменения

(измененное содержание раздела)

Рабочая программа дисциплины (модуля):
обновлена, рассмотрена и одобрена на 2025/2026 учебный год на заседании кафедры
мировой экономики от _____ 2025 г., протокол № ____.

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Дипломатическая академия Министерства иностранных дел
Российской Федерации»**

**ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по
дисциплине (модулю)**

**ПРАКТИКА ИСПОЛНЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ
КОНТРАКТОВ**

Направление подготовки 38.03.01. Экономика

Направленность (профиль) подготовки Внешнеэкономическая деятельность

Формы обучения: очная

Квалификация выпускника: Бакалавр

Цель фонда оценочных средств по дисциплине (модулю) (далее ФОС) - установление соответствия уровня сформированности компетенций обучающегося, определенных в ФГОС ВО по соответствующему направлению подготовки и ОПОП ВО.

Задачи ФОС:

- контроль и управление достижением целей реализации ОПОП, определенных в виде набора компетенций выпускников;
- оценка достижений обучающихся в процессе изучения дисциплины с выделением положительных/отрицательных;
- контроль и управление процессом приобретения обучающимися необходимых знаний, умений, навыков, определенных в ФГОС ВО и ОПОП ВО;
- обеспечение соответствия результатов обучения задачам будущей профессиональной деятельности через совершенствование традиционных и внедрение инновационных методов обучения в образовательный процесс Академии.

Оценочные материалы разрабатываются с учетом следующих принципов:

- актуальность (соответствие действующим нормативным правовым актам, отраслевым регламентам, ГОСТ (ам) и т.д.);
- адекватность (ориентированность на цели и задачи ОПОП, дисциплины (модуля), практик, НИР, их содержание);
- валидность (возможность использования для «измерения» сформированности компетенций с целью получения объективных результатов);
- точность и однозначность формулировок (недопущение двусмысленного толкования содержания задания);
- достаточность (обеспечение наличия многовариантности заданий);
- наличие разнообразия методов и форм.

1. Область применения, цели и задачи фонда оценочных средств

Фонд оценочных средств (ФОС) является неотъемлемой частью рабочей программы дисциплины «Практика исполнения ключевых внешнеторговых контрактов» и предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу данной дисциплины.

Рабочей программой дисциплины «Практика исполнения ключевых внешнеторговых контрактов» предусмотрено формирование следующих компетенций: УК-1.3; ПК-6.2; ПК-6.3.

2. Показатели и критерии оценивания контролируемой компетенции на различных этапах формирования, описание шкал оценивания

Применение оценочных средств на этапах формирования компетенций

Код и наименование формируемой компетенции	Код и формулировка индикатора достижения формируемой компетенции	Результаты обучения	Наименование контролируемых разделов и тем дисциплины (модуля)	Наименование оценочного средства	
				Контрольная точка текущего контроля	промежуточная аттестация
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК 1.3. Выбирает оптимальный вариант решения задачи, аргументируя свой выбор	Знает принципы, критерии, правила построения суждения и оценок Умеет формировать собственные суждения и оценки, грамотно и логично аргументируя свою точку зрения Умеет применять теоретические знания в решении практических задач	Тема 1. Структура внешнеторгового контракта, процедура его заключения и исполнения Тема 2. Договор поставки Тема 3. Договор международного лизинга	Контрольная работа по темам 1-3	Вопросы для зачета
ПК-6. Способен оценивать риски, возникающие в ходе реализации международных договоров, а также связанные с заключением внешнеторговых контрактов и их	ПК 6.2 – Владеет навыками подготовки внешнеторговой документации с учетом требований международного и российского законодательства в целях исполнения	Знает основные виды внешнеторговых контрактов и внешнеторговых документов Умеет осуществлять подготовку внешнеторгового	Тема 4. Договоры о передаче прав на объекты интеллектуальной собственности Тема 5. Основные виды торгово-посреднических соглашений Тема 6. Договоры, направленные на		

последующим исполнением	внешнеторговой сделки	контракта и заполнение внешнеторговой документации Обладает навыками исполнения внешнеторгового контракта	оформление встречных сделок Тема 7. Договоры международных перевозок		
	ПК 6.3 – Осуществляет выбор типа внешнеторговой сделки и анализа информации о зарубежных контрагентах с учетом возможных рисков	Знает основные типы внешнеторговых сделок Умеет анализировать риски, возникающие при заключении сделок с зарубежными контрагентами Обладает навыками анализа информации о зарубежных контрагентах с учетом возможных рисков	Тема 4. Договоры о передаче прав на объекты интеллектуальной собственности Тема 5. Основные виды торгово-посреднических соглашений Тема 6. Договоры, направленные на оформление встречных сделок Тема 7. Договоры международных перевозок		

1. Контрольные задания и материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности (индикаторов достижения компетенций), характеризующих результаты обучения в процессе освоения дисциплины (модуля) и методические материалы, определяющие процедуры оценивания

3.1 Оценочные средства для проведения текущего контроля

3.1 Оценочные средства для проведения текущего контроля

Тема № 1. Структура внешнеторгового контракта, процедура его заключения и исполнения

По Теме № 1 проводится два занятия семинарского типа.

Первое занятие: ситуационная задача – максимальное количество баллов – 3 балла.

Второе занятие: деловая игра – максимальное количество баллов – 3 балла.

Примеры ситуационных задач:

1. Имеются следующие данные о предполагаемой сделке: «Итальянская компания «Иванта», г.Милан, является постоянным партнером российской компании «Росагрохим», г.Ростов-на-Дону, по закупкам минеральных удобрений. В письме, полученном российской фирмой, итальянский партнер просит подготовить предложение на поставку 10 тыс. тонн минеральных удобрений». **Задание:** подготовьте текст твердой оферты на указанное количество товара. Для указания цены используйте справочные цены на соответствующую продукцию. В оферте предусмотреть все необходимые условия: качество товара, срок поставки, условия платежа, условия сдачи-приемки. Предполагается, что товар будет направляться морским транспортом из порта Новороссийск.

2. Используя данные внешнеторговой сделки, предложенной преподавателем, заполните пробелы внешнеторгового контракта соответствующей информацией.

Критерии оценивания ситуационного задания

<i>Макс. 2-3 балла (в соответствии с балльно-рейтинговой системой)</i>	<i>Правильно выполнил не менее чем 60 % поставленных задач; Использовал терминологию по дисциплине; Применил навыки обобщения и анализа информации с использованием нормативно-законодательных актов; Высказал свою точку зрения; Продemonстрировал знание</i>
<i>1 балл</i>	<i>Правильно выполнил не менее чем 60% поставленных задач; Не полностью использовал терминологию по дисциплине;</i>

	<i>Не полностью применил навыки обобщения и анализа информации с использованием нормативно-законодательных актов; Не высказал свою точку зрения</i>
0 баллов	<i>Правильно выполнил не более чем 20% поставленных вопросов; Не использовал терминологию по дисциплине; Не применил навыки обобщения и анализа информации; Не высказал свою точку зрения</i>

Второе занятие: деловая игра – максимальное количество баллов – 3 балла.

Этап I. Группа студентов разбивается на две подгруппы. Одна подгруппа представляет Россию, другая – любую зарубежную страну. В каждой подгруппе выбирается: президент фирмы, эксперт по финансовым вопросам, эксперт по маркетингу, эксперт по транспорту, эксперт по правовым вопросам. При необходимости список экспертов может быть расширен. Определяется продавец и покупатель товара.

Этап II. Составляется оферта с предложением купить какой-либо товар, на основании которой согласовываются предварительные условия сделки. Каждая из сторон составляет рамочный контракт, который будет уточняться и конкретизироваться в процессе проведения переговоров.

Этап III. Начинается подготовительный этап переговоров. Стороны договариваются о том, кто будет принимающей стороной. Принимающая сторона занимается ведением протокола деловой беседы. (Образец ведения делового протокола в отдельном файле). Также должно быть утверждено лицо со стороны принимающей стороны, которое будет вести протокол деловой беседы.

Этап IV. Составление заполненного экземпляра типового внешнеторгового контракта, который передается преподавателю. Также преподавателю передается протокол ведения деловых переговоров. Время этапа – 1 час 20 минут.

Студенты, не участвующие в процессе проведения переговоров, должны внимательно наблюдать за ходом переговоров, на основании которых составить аналитическую записку о ходе ведения переговоров (образец прикладывается в отдельном файле).

Материально-техническое оборудование, необходимое для проведения деловых переговоров:

1. Материалы о предмете сделки (сертификаты и прочие документы, подтверждающие качество товара).
2. Материалы, необходимые для оформления стола для ведения переговоров.
3. Канцелярские принадлежности, папки и т.д.

4. Ноутбук для ведения протокола деловой беседы и последующего составления внешнеторгового контракта.

Критерии оценивания деловой игры

Макс. 3 балла (в соответствии с балльно-рейтинговой системой)	Для контрагентов: Цель переговоров достигнута, стороны договорились о купле-продаже Стороны обеспечили благоприятную атмосферу Стороны использовали эффективную аргументацию Продemonстрировали настроенность на партнерские цели Подготовили переговоры в точном соответствии с рекомендациями по учету социокультурных особенностей контрагентов Придерживались компромиссной позиции по вопросам Для аналитиков: Учили все аспекты переговорного процесса в аналитической записке Развернуто ответили на все вопросы Продemonстрировали знание социокультурных особенностей сторон переговоров Обозначили недостатки переговоров Дали рациональные предложения по улучшению качества переговорного процесса
2 балла	Для контрагентов: Цель переговоров достигнута, стороны договорились о купле-продаже Стороны обеспечили благоприятную атмосферу Стороны не всегда применяли эффективную аргументацию Продemonстрировали настроенность на партнерские цели, но компромисса по всем вопросам добиться не удалось Не учили все социокультурные особенности контрагентов Для аналитиков: Учили все аспекты переговорного процесса в аналитической записке Неполно ответили на все вопросы Продemonстрировали слабое знание социокультурных особенностей сторон переговоров Обозначили недостатки переговоров, но не сделали предложения по улучшению качества переговорного процесса
0-1 балл	Для контрагентов: Цель переговоров не достигнута, стороны не договорились о купле-продаже Стороны не обеспечили благоприятную атмосферу Стороны не всегда применяли эффективную аргументацию По большинству вопросов компромисса достичь не удалось

	<i>Фактически в ходе переговоров не учитывали социокультурные особенности контрагентов</i> Для аналитиков: <i>Фактически не учли все аспекты переговорного процесса в аналитической записке</i> <i>Неполно ответили на все вопросы</i> <i>Продemonстрировали слабое знание социокультурных особенностей сторон переговоров</i> <i>Не обозначили недостатки переговоров и не сделали предложения по улучшению качества переговорного процесса</i>
--	---

Тема № 2. Договор поставки

Дискуссия по заявленным вопросам. Максимальное количество баллов – 2 балла.

Вопросы для проведения дискуссии:

1. Составьте логическую схему заключения и исполнения договора поставки товаров и обсудите ее на занятии.

2. Используя данные внешнеторговой сделки, предложенной преподавателем, заполните пробелы в договоре поставки товаров соответствующей информацией. Обсудите полученные результаты.

3. В договоре поставки товаров, предложенном преподавателем, найдите вероятные ошибки, которые были допущены при его составлении, аргументировано обоснуйте их сущность и те риски для продавца и покупателя, которые могут возникнуть, если подобные ошибки не будут устранены.

Критерии оценивания дискуссии

<i>Макс. 2 балла</i> <i>(в соответствии с балльно-рейтинговой системой)</i>	<i>Правильно и развернуто ответил на поставленный вопрос в соответствии с планом, утвержденным преподавателем;</i> <i>Использовал терминологию по дисциплине;</i> <i>Применил навыки обобщения и анализа информации с использованием документов;</i> <i>Высказал свою точку зрения;</i> <i>Подготовил четкую презентацию по всем элементам ответа в соответствии с планом;</i> <i>Продemonстрировал знание</i>
<i>0-1 балла</i>	<i>Правильно и развернуто ответил на часть поставленного вопроса в соответствии с планом, утвержденным преподавателем;</i> <i>Использовал терминологию по дисциплине;</i> <i>Применил навыки обобщения и анализа информации;</i> <i>Подготовил презентацию, которая содержит только часть элементов ответа в соответствии с планом;</i> <i>Не продемонстрировал полное знание проблемы;</i> <i>Не высказал свою точку зрения</i>

Тема №3. Договор международного лизинга

По Теме № 3 проводится два занятия семинарского типа.

Первое занятие: дискуссия по заявленным вопросам – максимальное количество баллов – 2 балла.

Второе занятие: деловая игра – максимальное количество баллов – 3 балла.

Вопросы для проведения дискуссии по первому семинарскому занятию:

- 1) схема и свойства международного союзного лизинга;
- 2) схема и свойства международного семейного лизинга;
- 3) схема и свойства международного агентированного лизинга;
- 4) договор международного финансового и международного оперативного лизинга: общее и особенное;
- 5) специфические условия договора международного финансового лизинга, обязанности продавца и покупателя по этому договору;
- 6) риски лизингодателя и лизингополучателя, которые должны быть учтены при заключении и исполнении договора международного лизинга.

Критерии оценивания дискуссии

Макс. 2 балла (в соответствии с балльно-рейтинговой системой)	<i>Правильно и развернуто ответил на поставленный вопрос в соответствии с планом, утвержденным преподавателем; Использовал терминологию по дисциплине; Применил навыки обобщения и анализа информации с использованием документов; Высказал свою точку зрения; Подготовил четкую презентацию по всем элементам ответа в соответствии с планом; Продемонстрировал знание</i>
0-1 балла	<i>Правильно и развернуто ответил на часть поставленного вопроса в соответствии с планом, утвержденным преподавателем; Использовал терминологию по дисциплине; Применил навыки обобщения и анализа информации; Подготовил презентацию, которая содержит только часть элементов ответа в соответствии с планом; Не продемонстрировал полное знание проблемы; Не высказал свою точку зрения</i>

Второе занятие: деловая игра

ИСХОДНАЯ СИТУАЦИЯ

ВВС Венесуэлы желает закупить российские вертолеты, которые традиционно пользуются большим спросом и обладают хорошей репутацией на

мировом рынке вооружений. При этом в условиях дефицита свободных финансовых средств венесуэльские ВВС решили прибегнуть к сделке «международный финансовый лизинг».

Для реализации подобной сделки были определены три стороны международного договора лизинга:

- 1) Германия – лизер (страна, где имеется лизинговая компания, оформляющая кредитное соглашение с немецким банком);
- 2) Венесуэла – лизи (страна-арендатор оборудования);
- 3) Россия – продавец вертолетов.

Для реализации сделки необходимо провести переговоры по заключению трехстороннего договора международного финансового лизинга.

Критерии оценивания деловой игры

Макс. 3 балла (в соответствии с балльно-рейтинговой системой)	Для контрагентов: Цель переговоров достигнута, стороны договорились о сделке Стороны обеспечили благоприятную атмосферу Стороны использовали эффективную аргументацию Продemonстрировали настроенность на партнерские цели Подготовили переговоры в точном соответствии с рекомендациями по учету социокультурных особенностей контрагентов Придерживались компромиссной позиции по вопросам Для аналитиков: Учли все аспекты переговорного процесса в аналитической записке Развернуто ответили на все вопросы Продemonстрировали знание социокультурных особенностей сторон переговоров Обозначили недостатки переговоров Дали рациональные предложения по улучшению качества переговорного процесса
2 балла	Для контрагентов: Цель переговоров достигнута, стороны договорились о сделке Стороны обеспечили благоприятную атмосферу Стороны не всегда применяли эффективную аргументацию Продemonстрировали настроенность на партнерские цели, но компромисса по всем вопросам добиться не удалось Не учли все социокультурные особенности контрагентов Для аналитиков: Учли все аспекты переговорного процесса в аналитической записке Неполно ответили на все вопросы Продemonстрировали слабое знание социокультурных особенностей сторон переговоров Обозначили недостатки переговоров, но не сделали предложения по улучшению качества переговорного процесса

0-1 балл	Для контрагентов: <i>Цель переговоров не достигнута, стороны не договорились о сделке</i> <i>Стороны не обеспечили благоприятную атмосферу</i> <i>Стороны не всегда применяли эффективную аргументацию</i> <i>По большинству вопросов компромисса достичь не удалось</i> <i>Фактически в ходе переговоров не учитывали социокультурные особенности контрагентов</i> Для аналитиков: <i>Фактически не учли все аспекты переговорного процесса в аналитической записке</i> <i>Неполно ответили на все вопросы</i> <i>Продemonстрировали слабое знание социокультурных особенностей сторон переговоров</i> <i>Не обозначили недостатки переговоров и не сделали предложения по улучшению качества переговорного процесса</i>
----------	--

Контрольная работа (примерные задания)

Текущий контроль проводится в форме контрольной работы. Обучающиеся на первом занятии информируются о дате проведения текущего контроля.

Контрольная работа состоит из одного задания, которое формируется по вариантам. Задания контрольной работы включают изученный материал по темам 1-3. Максимальное количество баллов – 10 баллов.

Вариант задания:

Используя данные и материалы, предложенные преподавателем, студент выполняет одно из следующих заданий:

1. Составьте временную причинно-следственную диаграмму заключения и исполнения внешнеторгового контракта
2. Подготовьте запрос на покупку минеральных удобрений, используя условия оферты из практического занятия
3. Составьте договор поставки товаров, предполагая, что предметом поставки является сложная машинотехническая продукция, контрагенты находятся в разных странах, а договор будет заключаться на срок свыше 10 лет. Поставка товаров будет осуществляться морским транспортом
4. Используя данные лизинговой сделки, предложенной преподавателем, заполните пробелы в договоре международного финансового лизинга соответствующей информацией
5. Составьте логическую схему заключения и исполнения договора международного финансового лизинга.

Критерии оценивания контрольной работы

Макс. 9-10 баллов (в соответствии с балльно-рейтинговой системой)	Полностью раскрыл содержание всех разделов контрольной работы; Аргументированно обосновал факты; Применил навыки обобщения и анализа информации; Продemonстрировал знания, полученные в ходе изучения дисциплины
6-8 баллов	Полностью раскрыл содержание всех разделов контрольной работы; Не вполне аргументированно обосновал факты; Не полностью применил навыки обобщения и анализа информации; Продemonстрировал некоторые знания, полученные в ходе изучения дисциплины
3-5 баллов	Неполностью раскрыл содержание всех разделов контрольной работы; Не полностью применил навыки обобщения и анализа информации Не вполне аргументированно обосновал факты; Продemonстрировал некоторые знания, полученные в ходе изучения дисциплины
0-2 балла	Фактически не раскрыл содержание всех разделов контрольной работы; Не привел подтверждающие факты; Не применил навыки обобщения и анализа информации; Продemonстрировал слабые знания, полученные в ходе изучения дисциплины

Текущий контроль по дисциплине проводится 1 раз за период освоения дисциплины. В качестве оценочного средства для проведения текущего контроля успеваемости по дисциплине используется: контрольная работа.

Тема №4. Договоры о передаче прав на объекты интеллектуальной собственности

По Теме № 4 проводится два занятия семинарского типа.

Первое занятие: дискуссия по заявленным вопросам – максимальное количество баллов – 2 балла.

Второе занятие: деловая игра – максимальное количество баллов – 3 балла.

Вопросы для проведения дискуссии по первому семинарскому занятию:

- 1) причины развития международной инжиниринговой деятельности и особенности учета внешних факторов в договорах инжиниринга;
- 2) лицензионный договор о передаче прав на торговую марку: особенности заключения и исполнения;
- 3) особенности договора международного промышленного франчайзинга;
- 4) особенности договора международного сервисного франчайзинга;
- 5) договоры о передаче «ноу-хау»: ответственность сторон и их риски;

б) правовая основа международного технического содействия.

Критерии оценивания дискуссии

<i>Макс. 2 балла (в соответствии с балльно-рейтинговой системой)</i>	<i>Правильно и развернуто ответил на поставленный вопрос в соответствии с планом, утвержденным преподавателем; Использовал терминологию по дисциплине; Применил навыки обобщения и анализа информации с использованием документов; Высказал свою точку зрения; Подготовил четкую презентацию по всем элементам ответа в соответствии с планом; Продemonстрировал знание</i>
<i>0-1 балла</i>	<i>Правильно и развернуто ответил на часть поставленного вопроса в соответствии с планом, утвержденным преподавателем; Использовал терминологию по дисциплине; Применил навыки обобщения и анализа информации; Подготовил презентацию, которая содержит только часть элементов ответа в соответствии с планом; Не продемонстрировал полное знание проблемы; Не высказал свою точку зрения</i>

Второе занятие – деловая игра

Исходная ситуация

Вы являетесь владельцем успешной итальянской компании по изготовлению и продаже пиццы. Ваша компания длительное время работает на международном рынке стран Европы, но главной целью является выход на Восточный рынок как наиболее емкий и прибыльный в Европе. В условиях санкций и специфики ведения бизнеса в данном регионе Вы считаете, что наиболее оптимальным вариантом является продажа франшизы и осуществление удаленного контроля за бизнесом на неизвестном рынке. Опираясь на уже полученный опыт в других странах Европы, определите условия продажи франшизы и договоритесь с потенциальными франчайзи об условиях сделки, составив письменный контракт.

Критерии оценивания деловой игры

<i>Макс. 3 балла (в соответствии с балльно-рейтинговой системой)</i>	<i>Для контрагентов: Цель переговоров достигнута, стороны договорились о сделке Стороны обеспечили благоприятную атмосферу Стороны использовали эффективную аргументацию Продemonстрировали настроенность на партнерские цели Подготовили переговоры в точном соответствии с рекомендациями по учету социокультурных особенностей контрагентов Придерживались компромиссной позиции по вопросам</i>
---	--

	Для аналитиков: Учили все аспекты переговорного процесса в аналитической записке Развернуто ответили на все вопросы Продemonстрировали знание социокультурных особенностей сторон переговоров Обозначили недостатки переговоров Дали рациональные предложения по улучшению качества переговорного процесса
2 балла	Для контрагентов: Цель переговоров достигнута, стороны договорились о сделке Стороны обеспечили благоприятную атмосферу Стороны не всегда применяли эффективную аргументацию Продemonстрировали настроенность на партнерские цели, но компромисса по всем вопросам добиться не удалось Не учили все социокультурные особенности контрагентов Для аналитиков: Учили все аспекты переговорного процесса в аналитической записке Неполно ответили на все вопросы Продemonстрировали слабое знание социокультурных особенностей сторон переговоров Обозначили недостатки переговоров, но не сделали предложения по улучшению качества переговорного процесса
0-1 балл	Для контрагентов: Цель переговоров не достигнута, стороны не договорились о сделке Стороны не обеспечили благоприятную атмосферу Стороны не всегда применяли эффективную аргументацию По большинству вопросов компромисса достичь не удалось Фактически в ходе переговоров не учитывали социокультурные особенности контрагентов Для аналитиков: Фактически не учили все аспекты переговорного процесса в аналитической записке Неполно ответили на все вопросы Продemonстрировали слабое знание социокультурных особенностей сторон переговоров Не обозначили недостатки переговоров и не сделали предложения по улучшению качества переговорного процесса

Тема №5. Основные виды торгово-посреднических соглашений

По Теме № 5 проводится два занятия семинарского типа.

Первое занятие: дискуссия по заявленным вопросам – максимальное количество баллов – 2 балла.

Второе занятие: ситуационная задача – максимальное количество баллов – 3 балла.

Вопросы для проведения дискуссии по первому семинарскому занятию:

- 1) организационно-правовые основы деятельности международных посредников;
- 2) схема заключения и свойства агентского соглашения;
- 3) схема заключения и свойства договора поручения;
- 4) схема заключения и свойства договора комиссии;
- 5) преимущества консигнационного договора при выборе экспортером типа торгово-посреднических соглашений;
- 6) риски экспортера и посредника при заключении одного из видов торгово-посреднических соглашений (по выбору студента).

Критерии оценивания дискуссии

<i>Макс. 2 балла (в соответствии с балльно-рейтинговой системой)</i>	<i>Правильно и развернуто ответил на поставленный вопрос в соответствии с планом, утвержденным преподавателем; Использовал терминологию по дисциплине; Применил навыки обобщения и анализа информации с использованием документов; Высказал свою точку зрения; Подготовил четкую презентацию по всем элементам ответа в соответствии с планом; Продemonстрировал знание</i>
<i>0-1 балла</i>	<i>Правильно и развернуто ответил на часть поставленного вопроса в соответствии с планом, утвержденным преподавателем; Использовал терминологию по дисциплине; Применил навыки обобщения и анализа информации; Подготовил презентацию, которая содержит только часть элементов ответа в соответствии с планом; Не продемонстрировал полное знание проблемы; Не высказал свою точку зрения</i>

Примеры ситуационных задач по второму семинарскому занятию:

1. Найдите типовой образец агентского соглашения и заполните его, предполагая, что предметом поставки является товар потребительского назначения, экспортер и агент, соответственно, находятся в России и Китае, а договор будет заключаться на срок свыше одного года
2. В тексте агентского соглашения, предложенном преподавателем, найдите допущенные ошибки и исправьте их.

Критерии оценивания ситуационной задачи

<i>Макс. 2-3 балла</i>	<i>Правильно ответил на не менее чем 80 % поставленных задач; Использовал терминологию по дисциплине; Применил навыки обобщения и анализа информации с использованием нормативно-законодательных актов;</i>
------------------------	---

<i>(в соответствии с балльно-рейтинговой системой)</i>	<i>Высказал свою точку зрения; Продemonстрировал знание</i>
<i>1 балл</i>	<i>Правильно и развернуто ответил на менее чем 80% поставленных вопросов; Не полностью использовал терминологию по дисциплине; Не полностью применил навыки обобщения и анализа информации с использованием нормативно-законодательных актов; Не высказал свою точку зрения</i>
<i>0 баллов</i>	<i>Не дал ни одного правильного ответа; Не использовал терминологию по дисциплине; Не применил навыки обобщения и анализа информации; Не высказал свою точку зрения</i>

Тема №6. Договоры, направленные на оформление встречных сделок
Дискуссия по заявленным вопросам – максимальное количество баллов – 2 балла.

- 1) организационно-правовые основы встречных соглашений;
- 2) бартерное соглашение: содержание условий и этапы реализации бартерной сделки;
- 3) факторы, детерминирующие структуру и содержание контрактов, обслуживающих сделки типа «байбэк»;
- 4) содержание и правовая основа концессионных соглашений;
- 5) офсетные сделки и их организационно-правовая основа;
- 6) риски сторон при заключении одного из видов компенсационных соглашений (по выбору студента).

Критерии оценивания дискуссии

<i>Макс. 2 балла (в соответствии с балльно-рейтинговой системой)</i>	<i>Правильно и развернуто ответил на поставленный вопрос в соответствии с планом, утвержденным преподавателем; Использовал терминологию по дисциплине; Применил навыки обобщения и анализа информации с использованием документов; Высказал свою точку зрения; Подготовил четкую презентацию по всем элементам ответа в соответствии с планом; Продemonстрировал знание</i>
<i>0-1 балла</i>	<i>Правильно и развернуто ответил на часть поставленного вопроса в соответствии с планом, утвержденным преподавателем; Использовал терминологию по дисциплине; Применил навыки обобщения и анализа информации; Подготовил презентацию, которая содержит только часть элементов ответа в соответствии с планом; Не продemonстрировал полное знание проблемы; Не высказал свою точку зрения</i>

Тема №7. Договоры международных перевозок

По Теме № 7 проводится два занятия семинарского типа.

Первое занятие: дискуссия по заявленным вопросам – максимальное количество баллов – 2 балла.

Второе занятие: ситуационная задача – максимальное количество баллов – 3 балла.

Вопросы для проведения дискуссии по первому семинарскому занятию:

- 1) коллизионные нормы в международных соглашениях о перевозках;
- 2) имущественная ответственность в договорах о международной перевозке;
- 3) основное содержание прямого договора на перевозку грузов морским транспортом;
- 4) взаимообусловленность применения правил СМГС и КОТИФ при перевозках грузов в страны Западной Европы;
- 5) организационно-правовая основа грузовых авиаперевозок;
- 6) риски сторон при заключении одного из видов договора перевозки грузов (по выбору студента).

Критерии оценивания дискуссии

<i>Макс. 2 балла (в соответствии с балльно-рейтинговой системой)</i>	<i>Правильно и развернуто ответил на поставленный вопрос в соответствии с планом, утвержденным преподавателем; Использовал терминологию по дисциплине; Применил навыки обобщения и анализа информации с использованием документов; Высказал свою точку зрения; Подготовил четкую презентацию по всем элементам ответа в соответствии с планом; Продemonстрировал знание</i>
<i>0-1 балла</i>	<i>Правильно и развернуто ответил на часть поставленного вопроса в соответствии с планом, утвержденным преподавателем; Использовал терминологию по дисциплине; Применил навыки обобщения и анализа информации; Подготовил презентацию, которая содержит только часть элементов ответа в соответствии с планом; Не продемонстрировал полное знание проблемы; Не высказал свою точку зрения</i>

Примеры ситуационных задач по второму занятию:

Транспортные условия контракта купли-продажи и договор перевозки

1. Проанализируйте тексты контрактов купли-продажи, предоставляемых преподавателем, и ответьте на следующие вопросы.

а) Каковы базисные условия поставки и распределение обязанностей продавца и покупателя по доставке, таможенным формальностям и расходам по транспортировке?

б) Какова структура цены товара по контракту? Включена ли в нее «транспортная составляющая»?

в) Какие транспортные условия содержатся в контракте? Как они связаны с базисом поставки и как зависят от транспортной специфики перевозимого товара?

г) Каков порядок взаимного уведомления покупателя и продавца о графике отгрузки?

д) Что является датой поставки по данным контрактам?

е) Какие ошибки допущены при составлении контрактов?

ж) Против каких транспортных документов осуществляются платежи за поставленные товары?

2. Подготовьте отчет в виде основных положений, выносимых на обсуждение в группе.

3. Проведение дискуссии и подготовка резолюции по внесению изменений в транспортные условия внешнеторгового контракта и договора перевозки с учетом выявленных рисков сделки.

Критерии оценивания ситуационной задачи

Макс. 2-3 балла (в соответствии с балльно-рейтинговой системой)	Правильно ответил на не менее чем 80 % поставленных задач; Использовал терминологию по дисциплине; Применил навыки обобщения и анализа информации с использованием нормативно-законодательных актов; Высказал свою точку зрения; Продemonстрировал знание
1 балл	Правильно и развернуто ответил на менее чем 80% поставленных вопросов; Не полностью использовал терминологию по дисциплине; Не полностью применил навыки обобщения и анализа информации с использованием нормативно-законодательных актов; Не высказал свою точку зрения
0 баллов	Не дал ни одного правильного ответа; Не использовал терминологию по дисциплине; Не применил навыки обобщения и анализа информации; Не высказал свою точку зрения

3.2. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

В качестве оценочного средства для проведения промежуточной аттестации по дисциплине используется: вопросы к зачету.

№ п/п	Форма контроля	Форма и условия проведения промежуточной аттестации	Представление оценочного средства в фонде
----------	-------------------	--	--

1.	Зачет	Зачет в устной форме. Экзаменационный билет включает 2 вопроса	Перечень вопросов
----	-------	--	-------------------

Вопросы для проведения зачета по дисциплине «Практика исполнения ключевых внешнеторговых контрактов»

1. Структура и содержание статей контракта в международной торговле.
2. Существенные условия договора.
3. Особые (специфические, прочие) условия контракта дополнительные условия.
4. Основные виды договоров в международной торговле.
5. Основные стадии процесса установления международных договорных отношений между контрагентами.
6. Оферта и запрос.
7. Понятие и элементы договора поставки.
8. Правовое регулирование договора поставки.
9. Содержание договора поставки.
10. Права и обязанности сторон. Ответственность по договору поставки.
11. Договор международного финансового лизинга.
12. Понятие и сущность договора аренды. Гражданский кодекс РФ о договоре аренды.
13. Форма договора аренды. Структура договора аренды. Существенные условия договора аренды.
14. Права и обязанности сторон по договору аренды.
15. Договор международного финансового лизинга.
16. Регулирование финансовой аренды (лизинга) в соответствии с российским законодательством. Международное регулирование международного финансового лизинга.
17. Особенности содержания и исполнения договора лизинга. Специфика прав и обязанностей сторон договора лизинга.
18. Виды и содержание соглашений о передаче исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности.
19. Виды и содержание соглашений о международном обмене лицензиями. Стороны международного лицензионного договора и формы платежей за использование лицензий.
20. Права и обязанности сторон в рамках франчайзингового соглашения, распределение рисков. Виды франчайзинговых соглашений, их отличия от договоров лицензирования.
21. Договоры на инжиниринговые и консалтинговые услуги и их виды. Стороны договоров, их права, обязанности и распределение рисков.
22. Договор о передаче «ноу-хау». Существенные условия договора, предмет договора, ответственность сторон.
23. Договоры о международном техническом содействии.

24. Понятие и классификация торгово-посреднических соглашений. Правовая основа деятельности внешнеторговых посредников.
25. Агентские соглашения: структура, стороны, их обязанности и ответственность.
26. Понятие договора комиссии.
27. Договор консигнации: особенности и способы вознаграждения посредников.
28. Понятие договора поручения. Основные коммерческие условия договора поручения.
29. Основные виды международных встречных сделок и их организационно-правовая основа.
30. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе.
31. Соглашения с единовременной поставкой: бартерные и прямые компенсационные.
32. Соглашения с длительными сроками исполнения: базовые, соглашения о товарообмене на основе письменных обязательств, протоколы о товарообмене.
33. Компенсационные сделки на коммерческой основе: краткосрочные сделки, сделки на основе соглашений о встречных закупках, долгосрочные авансовые закупки. Структура соответствующих этим сделкам соглашений, базовые принципы составления и исполнения.
34. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве. Структура и содержание соглашений по этим видам компенсационных сделок.
35. Договор перевозки груза в системе договоров транспортного обеспечения внешней торговли.
36. Правовая основа международной перевозки. Российское законодательство. Международные конвенции и соглашения, документы международных организаций по вопросам заключения и исполнения договоров перевозки и оформления транспортных документов.
37. Структура и основные элементы договора перевозки.
38. Особенности заключения и исполнения договоров перевозки при использовании различных видов транспорта.
39. Особенности международной смешанной перевозки.
40. Транспортные документы: правовая природа и особенности оформления.
41. Договор транспортной экспедиции: понятие, сущность, основные элементы.
42. Решение спорных вопросов при перевозке грузов. Особенности ответственности перевозчиков.

Критерии оценивания (зачет)

Максимальное количество баллов – 60 баллов

50-60 баллов ставится в том случае, когда обучающийся обнаруживает систематическое и глубокое знание программного материала по дисциплине, умеет свободно ориентироваться в вопросе. Ответ полный и правильный на основании изученного материала. Выдвинутые положения аргументированы и иллюстрированы примерами. Материал изложен в определенной логической последовательности, осознанно, литературным языком, с использованием современных научных терминов; ответ самостоятельный. Обучающийся уверенно отвечает на дополнительные вопросы.

30-49 баллов ставится в том случае, когда обучающийся обнаруживает полное знание учебного материала, демонстрирует систематический характер знаний по дисциплине. Ответ полный и правильный, подтвержден примерами; но их обоснование не аргументировано, отсутствует собственная точка зрения. Материал изложен в определенной логической последовательности, при этом допущены 2-3 несущественные погрешности, исправленные по требованию экзаменатора. Обучающийся испытывает незначительные трудности в ответах на дополнительные вопросы. Материал изложен осознанно, самостоятельно, с использованием современных научных терминов, литературным языком.

20-29 баллов ставится в том случае, когда обучающийся обнаруживает знание основного программного материала по дисциплине, но допускает погрешности в ответе. Ответ недостаточно логически выстроен, самостоятелен. Основные понятия употреблены правильно, но обнаруживается недостаточное раскрытие теоретического материала. Выдвигаемые положения недостаточно аргументированы и не подтверждены примерами; ответ носит преимущественно описательный характер. испытывает достаточные трудности в ответах на вопросы. Научная терминология используется недостаточно.

менее 20 баллов ставится в том случае, когда обучающийся не обнаруживает знание основного программного материала по дисциплине, допускает погрешности в ответе. Ответ недостаточно логически выстроен, самостоятелен. Основные понятия употреблены неправильно, обнаруживается недостаточное раскрытие теоретического материала. Выдвигаемые положения недостаточно аргументированы и не подтверждены примерами; испытывает достаточные трудности в ответах на вопросы. Научная терминология используется недостаточно.

По окончании процедуры промежуточной аттестации производится перевод баллов в традиционную систему оценивания с учетом баллов, полученных за мероприятия текущего контроля, и промежуточной аттестации.

Результатом освоения дисциплины «Практика исполнения ключевых внешнеторговых контрактов» является установление одного из уровней сформированности компетенций: высокий (продвинутый), хороший, базовый, недостаточный.

Показатели уровней сформированности компетенций

Уровень	Универсальные компетенции	Профессиональные компетенции
Высокий (продвинутый) (оценка «отлично», «зачтено») 86-100 баллов	Сформированы четкие системные знания и представления по дисциплине. Ответы на вопросы оценочных средств полные и верные. Даны развернутые ответы на дополнительные вопросы. Обучающимся продемонстрирован высокий уровень освоения компетенции	Обучающимся усвоена взаимосвязь основных понятий дисциплины, в том числе для решения профессиональных задач. Ответы на вопросы оценочных средств самостоятельны, исчерпывающие, содержание вопроса/задания оценочного средства раскрыто полно, профессионально, грамотно. Даны ответы на дополнительные вопросы. Обучающимся продемонстрирован высокий уровень освоения компетенции
Хороший (оценка «хорошо», «зачтено») 71-85 баллов	Знания и представления по дисциплине сформированы на повышенном уровне. В ответах на вопросы/задания оценочных средств изложено понимание вопроса, дано достаточно подробное описание ответа, приведены и раскрыты в тезисной форме основные понятия. Ответ отражает полное знание материала, а также наличие, с незначительными пробелами, умений и навыков по изучаемой дисциплине. Допустимы единичные негрубые ошибки. Обучающимся продемонстрирован повышенный уровень освоения компетенции	Сформированы в целом системные знания и представления по дисциплине. Ответы на вопросы оценочных средств полные, грамотные. Продemonстрирован повышенный уровень владения практическими умениями и навыками. Допустимы единичные негрубые ошибки по ходу ответа, в применении умений и навыков
Базовый (оценка «удовлетворительно», «зачтено»)	Ответ отражает теоретические знания основного материала дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшего освоения ОПОП.	Обучающийся владеет знаниями основного материала на базовом уровне. Ответы на вопросы оценочных средств неполные, допущены существенные ошибки. Продemonстрирован

Уровень	Универсальные компетенции	Профессиональные компетенции
56-70 баллов	Обучающийся допускает неточности в ответе, но обладает необходимыми знаниями для их устранения. Обучающимся продемонстрирован базовый уровень освоения компетенции	базовый уровень владения практическими умениями и навыками, соответствующий минимально необходимому уровню для решения профессиональных задач
Недостаточный (оценка «неудовлетворительно», «не зачтено») Менее 56 баллов	Демонстрирует полное отсутствие теоретических знаний материала дисциплины, отсутствие практических умений и навыков	

Обновление фонда оценочных средств

Наименование раздела фонда оценочных средств, в который внесены
изменения

(измененное содержание раздела)

Наименование раздела фонда оценочных средств, в который внесены
изменения

(измененное содержание раздела)

Наименование раздела фонда оценочных средств, в который внесены
изменения

(измененное содержание раздела)

Фонд оценочных средств в составе Рабочей программы дисциплины:
обновлен, рассмотрен и одобрен на 20___/___ учебный год на заседании
кафедры _____ от _____ 20___ г.,
протокол № _____