

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце: МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФИО: Силин Яков Петрович

Должность: Ректор

Дата подписания: 10.07.2024 16:09:50

Уникальный программный ключ:

24f866be2aca16484036a8e755099531e05f

**Одобрена**

на заседании кафедры

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

**Утверждена**

Советом по учебно-методическим  
вопросам и качеству образования

13 декабря 2023 г.

протокол №4

Председатель

Карх Д.А.

(подпись)

07.12.2023 г.

протокол № 5

Зав. кафедрой Фальченко О.Д.

### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Международные коммерческие операции и внешнеторговые контракты
Направление подготовки	38.04.01 Экономика
Профиль	Управление данными и бизнес-анализ во внешнеэкономической деятельности
Форма обучения	очная
Год набора	2024
Разработана:	
Профессор, д.э.н.	
Ковалев В.Е.	

Екатеринбург  
2023 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>3</b>
<b>1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП</b>	<b>3</b>
<b>3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП</b>	<b>3</b>
<b>5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН</b>	<b>6</b>
<b>6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ</b>	<b>7</b>
<b>7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>10</b>
<b>8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ</b>	<b>16</b>
<b>9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>16</b>
<b>10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b>	<b>17</b>
<b>11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b>	<b>18</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы магистратуры, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - магистратура по направлению подготовки 38.04.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 11.08.2020 г. № 939)
ПС	

### 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины является формирование компетенций, связанных с получением студентами знаний об основных формах и методах внешнеэкономического сотрудничества российских предприятий с зарубежными партнерами, использованием инструментов финансово-экономической оценки международных коммерческих операций, а также закреплением практических навыков подготовки внешнеэкономических контрактов и их последующей реализацией.

### 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

### 3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточная аттестация	Часов					З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 1						
Экзамен	144	20	8	12	97	4

### 4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	ИД-1.УК-2 Знать: принципы формирования проектной задачи в рамках обозначенной проблемы; основные требования, предъявляемые к проектной работе и критерии оценки результатов проектной деятельности
	ИД-2.УК-2 Уметь: разрабатывать план реализации проекта с учетом возможных рисков реализации и возможностей их устранения; планировать необходимые ресурсы

УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	ИД-3.УК-2 Иметь практический опыт: осуществления мониторинга хода реализации проекта; корректировки отклонений; внесения изменений в план реализации проекта
--	--

Профессиональные компетенции (ПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
организационно-управленческий	
ПК-1 Подготовка и исполнение внешнеэкономических сделок	<p>ИД-1.ПК-1 Знать:</p> <p>Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность</p> <p>Международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции</p> <p>Нормативные правовые акты, регламентирующие государственную поддержку внешнеэкономической деятельности</p> <p>Виды, формы и инструменты государственной поддержки внешнеэкономической деятельности</p> <p>Правила оформления документации по внешнеторговому контракту</p> <p>Порядок документооборота в организации</p> <p>Условия внешнеторгового контракта</p> <p>Маркетинг и особенности ценообразования</p> <p>Этика делового общения и правила ведения переговоров</p> <p>Английский язык (пороговый продвинутый уровень В2)</p> <p>Основы экономической теории</p> <p>Основы трудового законодательства Российской Федерации</p> <p>Правила административного документооборота</p> <p>Порядок составления установленной отчетности</p> <p>Правила пожарной безопасности</p> <p>Требования охраны труда</p>
	<p>ИД-2.ПК-1 Уметь:</p> <p>Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи</p> <p>Формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации</p> <p>Осуществлять коммуникацию с потенциальными партнерами с использованием современных средств связи</p> <p>Вести деловую переписку с иностранными партнерами</p> <p>Оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности</p> <p>Выявлять интересы потенциальных партнеров для формирования индивидуальных предложений</p> <p>Обобщать и систематизировать требования законодательства Российской Федерации и требования международных соглашений и договоров к внешнеэкономической деятельности</p> <p>Обобщать и систематизировать информацию о направлениях деятельности организации</p>

<p>ПК-1 Подготовка и исполнение внешнеэкономических сделок</p>	<p>ИД-3.ПК-1 Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Планирования и постановки задач сотрудникам подразделения в организации</li> <li>Получения и анализа информации о реализации внешнеторговых контрактов</li> <li>Обеспечения внутреннего взаимодействия между профильными специалистами организации по условиям сотрудничества с потенциальными партнерами для заключения и (или) ведения внешнеторгового контракта</li> <li>Определения круга участников реализации внешнеторгового контракта</li> <li>Взаимодействия с профильными специалистами организации и сторонними организациями в целях проверки надежности потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта</li> <li>Обработки полученных данных, информации и документов о потенциальных партнерах для заключения внешнеторгового контракта</li> <li>Проведения окончательного анализа предложений потенциальных партнеров по условиям сотрудничества для заключения внешнеторгового контракта</li> <li>Осуществления выбора потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта</li> <li>Обеспечения согласования проекта внешнеторгового контракта в организации и с контрагентом</li> <li>Обеспечения процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом</li> <li>Осуществления мониторинга изменений в требованиях законодательства Российской Федерации к внешнеэкономической деятельности и изменений в требованиях международных соглашениях и договорах</li> <li>Составления перечня и мониторинг изменений мер государственной поддержки внешнеэкономической деятельности</li> </ul>
<p>ПК-2 Оценка эффективности внешнеэкономических сделок</p>	<p>ИД-1.ПК-2 Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Методы и основы системного анализа внешнеэкономической информации</li> <li>Основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности</li> <li>Основы бизнес-планирования</li> <li>Условия внешнеторгового контракта</li> <li>Маркетинг и особенности ценообразования</li> <li>Английский язык (пороговый продвинутый уровень В2)</li> <li>Основы экономической теории</li> <li>Порядок составления установленной отчетности</li> </ul>

ПК-2 Оценка эффективности внешнеэкономических сделок	<p>ИД-2.ПК-2 Уметь:</p> <p>Взаимодействовать с подразделениями организации для выявления общей стратегии развития организации</p> <p>Работать с информационными системами и базами данных по внешнеэкономической деятельности</p> <p>Оценивать экспортный потенциал организации, потребности организации в импорте</p> <p>Подготавливать предложения по приоритетам внешнеэкономической деятельности организации</p> <p>Рассчитывать финансовые показатели эффективности внешнеэкономической деятельности организации</p> <p>Подготавливать предложения (отчеты) по развитию внешнеэкономической деятельности организации</p>
	<p>ИД-3.ПК-2 Иметь практический опыт (трудовые действия):</p> <p>Оценки возможности получения организацией государственной поддержки внешнеэкономической деятельности</p> <p>Подготовки предложений о целесообразности получения государственной поддержки внешнеэкономической деятельности</p> <p>Оценки экспортного потенциала организации, потребностей организации в импорте</p> <p>Подготовки предложений по приоритетам внешнеэкономической деятельности организации</p> <p>Оценки эффективности внешнеэкономической деятельности организации</p> <p>Осуществления анализа результатов внешнеэкономической деятельности организации</p> <p>Подготовки предложений по развитию внешнеэкономической деятельности организации</p>

## 5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов						
	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
<b>Семестр 1</b>		<b>117</b>					
Тема 1.	<p>Механизмы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ. Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность.</p> <p>Сущность коммерческих операций и их классификация в соответствии с направлениями внешнеэкономического сотрудничества. Организационно-правовые и экономические условия выбора иностранного партнера при осуществлении ВЭД. ПК-1, УК-2</p>	39	2		4	33	

Тема 2.	Структура и условия внешнеторгового контракта. Правила оформления документации по внешнеторговому контракту. Экономическое обоснование решений в сфере ВЭД. Особенности использования базисных и транспортных условий (ИНКОТЕРМС) при реализации внешнеторговых контрактов. Инструменты снижения финансовых рисков при осуществлении внешнеторговых операций и документация по оформлению исполнения внешнеторговых сделок. ПК-1, ПК-2	40	4		4	32	
Тема 3.	Экономическое обоснование решений на основе показателей эффективности внешнеэкономической деятельности. Оценка экспортного потенциала организации, потребностей организации в импорте. ПК1, ПК-2, УК-2	38	2		4	32	

### 6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема 1	КОМПЛЕКСНАЯ КЕЙС-СТАДИ (Приложение 4)	Задание на оформление конкурентного листа по импорту красителя для химической промышленности	10 баллов  Критерии: до 49% от общего количества набранных баллов - "неудовлетворительно"; от 50% до 69% от общего количества набранных баллов - "удовлетворительно"; от 70% до 84 % от общего количества набранных баллов - "хорошо"; от 85% до 100% - "отлично".

Тема 2	Тестирование (Приложение 4)	Тест на проверку знаний условий поставки (Инкотермс)	10 баллов  Критерии: до 49% от общего количества набранных баллов - "неудовлетворительно"; от 50% до 69% от общего количества набранных баллов - "удовлетворительно"; от 70% до 84 % от общего количества набранных баллов - "хорошо"; от 85% до 100% - "отлично".
Тема 3	КОМПЛЕКСНАЯ КЕЙС-СТАДИ (Приложение 4)	Расчетно-графическая работа и кейс-стади по расчету эффективности внешнеэкономической сделки с использованием Инкотермс и таможенного законодательства ЕАЭС (таможенная стоимость, тарифные преференции)	10 баллов  Критерии: до 49% от общего количества набранных баллов - "неудовлетворительно"; от 50% до 69% от общего количества набранных баллов - "удовлетворительно"; от 70% до 84 % от общего количества набранных баллов - "хорошо"; от 85% до 100% - "отлично".
Промежуточная аттестация (Приложение 5)			
1 семестр (Эк)	Контрольная работа (Приложение 5)	Состоит из теста (теоретическая часть) и Комплексная кейс-стади (решение практической задачи)	50-100% - сдан; 0-49% - не сдан.



## ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущий контроль. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущего контроля, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов.  Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения профессиональных задач
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

## 7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.1. Содержание лекций

Тема 1. Механизмы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ. Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность. Сущность коммерческих операций и их классификация в соответствии с направлениями внешнеэкономического сотрудничества. Организационно-правовые и экономические условия выбора иностранного партнера при осуществлении ВЭД. ПК-1, УК-2

Механизмы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ. Сущность коммерческих операций и их классификация в соответствии с направлениями внешнеэкономического сотрудничества. Организационно-правовые и экономические условия выбора иностранного партнера при осуществлении ВЭД.

Основы законодательства, регулирующие ВЭД хозяйствующих субъектов РФ на современном этапе. Сущность и основные виды международных коммерческих операций. Классификация международных коммерческих операций. Основные методы осуществления международных коммерческих операций.

Понятие внешнеэкономической сделки. Факторы, определяющие внешнеэкономический характер сделок. Субъекты и объекты внешнеэкономических сделок. Классификация видов внешнеэкономических сделок по объектам сделок. Сущность и особенности заключения внешнеэкономических сделок по топливно-сырьевым и продовольственным товарам, машинам и оборудованию, научно-техническим знаниям и услугам.

Применение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 года) при осуществлении внешнеторговой деятельности.

Тема 2. Структура и условия внешнеторгового контракта. Правила оформления документации по внешнеторговому контракту. Экономическое обоснование решений в сфере ВЭД. Особенности использования базисных и транспортных условий (ИНКОТЕРМС) при реализации внешнеторговых контрактов. Инструменты снижения финансовых рисков при осуществлении внешнеторговых операций и документация по оформлению исполнения внешнеторговых сделок. ПК-1, ПК-2

Структура внешнеторгового контракта и экономическое обоснование решений в сфере ВЭД. Особенности использования базисных и транспортных условий (ИНКОТЕРМС) при реализации внешнеторговых контрактов. Инструменты снижения финансовых рисков при осуществлении внешнеторговых операций и документация по оформлению исполнения внешнеторговых сделок. Методы осуществления внешнеэкономических операций. Сущность и преимущества прямого и косвенного методов осуществления внешнеэкономических операций. Процедуры подготовки внешнеэкономических операций при прямых связях.

Посредничество во внешнеторговых операциях. Виды торгово-посреднических операций. Сущность брокерских и комиссионных внешнеэкономических операций и операций по перепродаже. Способы вознаграждения посредников.

Виды внешнеэкономических договоров и особенности их заключения. Правовые аспекты внешнеторгового договора купли - продажи. Структура внешнеэкономического договора. Содержание и порядок заполнения разделов договора.

Свод международных правил (Инкотермс 2020), используемых при определении базисных условий поставки товаров. Группы и виды условий, принципиальные различия между ними. Принятые официальные сокращения терминов. Особенности использования терминов при различных способах перевозки товара. Распределение расходов и рисков, связанных с доставкой товара, а также обязанностей по заполнению и оплате коммерческих документов между продавцом и покупателем согласно Инкотермс 2020 (при различных базисных условиях поставки). Общие для различных базисных условий поставки обязанности продавца и покупателя.

Особенности определения условий платежа во внешнеторговом контракте. Способы платежа, используемые в международной торговой практике. Виды платежей, их отличия и особенности использования. Валютный контроль при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность  
Международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции  
Нормативные правовые акты, регламентирующие государственную поддержку внешнеэкономической деятельности  
Виды, формы и инструменты государственной поддержки внешнеэкономической деятельности  
Правила оформления документации по внешнеторговому контракту  
Порядок документооборота в организации  
Условия внешнеторгового контракта  
Маркетинг и особенности ценообразования  
Этика делового общения и правила ведения переговоров

Тема 3. Экономическое обоснование решений на основе показателей эффективности внешнеэкономической деятельности. Оценка экспортного потенциала организации, потребностей организации в импорте. ПК1, ПК-2, УК-2

Экономическое обоснование решений на основе показателей эффективности внешнеэкономической деятельности.

Основные показатели эффективности внешнеэкономической деятельности.

Понятие контрактной и статистической стоимости товаров. Сущность таможенной стоимости товаров. Таможенные пошлины (ввозные и вывозные), налоги (НДС и акциз), сборы (за таможенное оформление), взимаемые таможенными органами в области таможенного дела. Виды таможенных пошлин: адвалорные, комбинированные, специфические. Порядок расчета совокупного таможенного платежа.

Принципы формирования проектной задачи в рамках обозначенной проблемы; основные требования, предъявляемые к проектной работе и критерии оценки результатов проектной деятельности. Методы и основы системного анализа внешнеэкономической информации. Основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности. Основы бизнес-планирования. Условия внешнеторгового контракта. Маркетинг и особенности ценообразования. Порядок составления установленной отчетности

<p>Тема 1. Механизмы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ. Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность. Сущность коммерческих операций и их классификация в соответствии с направлениями внешнеэкономического сотрудничества. Организационно-правовые и экономические условия выбора иностранного партнера при осуществлении ВЭД. ПК-1, УК-2</p> <p>Механизмы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ. Сущность коммерческих операций и их классификация в соответствии с направлениями внешнеэкономического сотрудничества. Организационно-правовые и экономические условия выбора иностранного партнера при осуществлении ВЭД.</p> <p>Форма проведения семинара – решение комплексной кейс-стади, решение практических задач.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Формирование механизма государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ (подготовка презентаций);</li> <li>- Формирование таможенного союза ЕврАзЭС / ЕЭП ЕврАзЭС / ЕАЭС и изменение нормативной базы регулирования внешнеторговой деятельности в РФ (оценка);</li> <li>- Субъективность интересов участников ВЭД (Решение комплексной кейс-стади и оформление конкурентного листа).</li> </ul>
<p>Тема 2. Структура и условия внешнеторгового контракта. Правила оформления документации по внешнеторговому контракту. Экономическое обоснование решений в сфере ВЭД. Особенности использования базисных и транспортных условий (ИНКОТЕРМС) при реализации внешнеторговых контрактов. Инструменты снижения финансовых рисков при осуществлении внешнеторговых операций и документация по оформлению исполнения внешнеторговых сделок. ПК-1, ПК-2</p> <p>Структура внешнеторгового контракта и экономическое обоснование решений в сфере ВЭД. Особенности использования базисных и транспортных условий (ИНКОТЕРМС) при реализации внешнеторговых контрактов. Инструменты снижения финансовых рисков при осуществлении внешнеторговых операций и документация по оформлению исполнения внешнеторговых сделок.</p> <p>Форма проведения семинара – кейс-стади и практические задачи, тестирование.</p>
<p>Тема 3. Экономическое обоснование решений на основе показателей эффективности внешнеэкономической деятельности. Оценка экспортного потенциала организации, потребностей организации в импорте. ПК1, ПК-2, УК-2</p> <p>Экономическое обоснование решений на основе показателей эффективности внешнеэкономической деятельности</p> <p>Форма проведения семинара – расчетно-графическая работа, кейс-стади.</p>

### 7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 1. Механизмы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ. Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность. Сущность коммерческих операций и их классификация в соответствии с направлениями внешнеэкономического сотрудничества. Организационно-правовые и экономические условия выбора иностранного партнера при осуществлении ВЭД. ПК-1, УК-2

Механизмы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ. Сущность коммерческих операций и их классификация в соответствии с направлениями внешнеэкономического сотрудничества. Организационно-правовые и экономические условия выбора иностранного партнера при осуществлении ВЭД.

Цель – изучить специфику правовых основ государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ.

Задача: выявить особенности реализации международных коммерческих операций и знать экономические условия выбора иностранного партнера при осуществлении ВЭД.

Методические рекомендации: изучить лекции по теме 1 и дополнительную литературу.

Основные понятия: Международная коммерческая операция, внешнеэкономическая сделка, субъект внешнеэкономической сделки, объект внешнеэкономической сделки, конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 года)

#### ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание – подготовить доклады-презентации на тему (по выбору):

1. Механизм государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ.
2. Нетарифные инструменты внешнеторгового регулирования в современной мировой экономике.
3. Тарифные инструменты внешнеторгового регулирования в современной мировой экономике.
4. Анализ структуры внешнеторгового контракта на примере (предприятие – по выбору студента).
5. Применение Инкотермс 2010 во внешнеторговом сотрудничестве.
6. Внешнеторговый протекционизм: международный опыт и российская практика.
7. Применение аккредитивов при совершении внешнеторговой сделки.
8. Использование инкассо во внешнеэкономической деятельности.
9. Возврат НДС при совершении внешнеторговых операций: международный опыт.
10. Применение лицензирования в РФ при совершении внешнеторговых сделок с отдельными категориями товаров.
11. Особенности выхода российского предприятия на внешний рынок (страна – по выбору студента).

Задание – Творческая работа по составлению задачи (кейса) на основе материалов лекции и практического занятия на примере предприятия (по выбору студента). Задание выполняется студентом индивидуально или в группе по 2 человека. Результаты работы представляются апробируются на практических занятиях по дисциплине.

Тема 2. Структура и условия внешнеторгового контракта. Правила оформления документации по внешнеторговому контракту. Экономическое обоснование решений в сфере ВЭД. Особенности использования базисных и транспортных условий (ИНКОТЕРМС) при реализации внешнеторговых контрактов. Инструменты снижения финансовых рисков при осуществлении внешнеторговых операций и документация по оформлению исполнения внешнеторговых сделок. ПК-1, ПК-2  
Структура внешнеторгового контракта и экономическое обоснование решений в сфере ВЭД. Особенности использования базисных и транспортных условий (ИНКОТЕРМС) при реализации внешнеторговых контрактов. Инструменты снижения финансовых рисков при осуществлении внешнеторговых операций и документация по оформлению исполнения внешнеторговых сделок.

Цель – изучить методологические основы составления внешнеторгового контракта.

Задача: выявить особенности использования базисных и транспортных условий при реализации внешнеторговых контрактов.

Методические рекомендации: изучить лекции по теме 2 и дополнительную литературу.

Основные понятия: Внешнеторговый контракт, Инкотермс, условия платежа в договорах международной купли-продажи товаров, валютный контроль

#### ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание – подготовить доклад-презентацию на тему (по выбору):

1. Особенности использования базисного условия поставки (базис из Инкотермс по выбору студента) при осуществлении внешнеэкономической деятельности.
2. Инструменты снижения финансовых рисков при осуществлении внешнеторговых операций (банковский перевод, аккредитив, инкассо и т.д. – по выбору студента)
3. Документационное сопровождение внешнеторговых сделок (внешнеторговый контракт, таможенная декларация, паспорт сделки, товарно-транспортная накладная – по выбору студента)

Задание – Творческая работа по составлению задачи (кейса) на основе материалов лекции и практического занятия на примере предприятия (по выбору студента). Задание выполняется студентом индивидуально или в группе по 2 человека. Результаты работы представляются апробируются на практических занятиях по дисциплине.

Тема 3. Экономическое обоснование решений на основе показателей эффективности внешнеэкономической деятельности. Оценка экспортного потенциала организации, потребностей организации в импорте. ПК1, ПК-2, УК-2

Экономическое обоснование решений на основе показателей эффективности внешнеэкономической деятельности

Цель – изучить показатели экономической эффективности при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Задача: выявить особенности расчета экономической эффективности внешнеторговой сделки с учетом разных базисов поставок.

Методические рекомендации: изучить лекции по теме 3 и дополнительную литературу.

Основные понятия: Контрактная стоимость, таможенная стоимость, статистическая стоимость, экономический эффект ВЭД, экономическая эффективность ВЭД

#### ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание – подготовить доклад-презентацию на тему (по выбору):

- Этапы расчета экономической эффективности при осуществлении внешнеэкономической деятельности.
- Влияние базисных условий поставки на расчет таможенных платежей при осуществлении внешнеторговой сделки.
- Расчет экономической эффективности внешнеторговой сделки при использовании базиса (базис по выбору студента) на примере (предприятие по выбору студента).

Задание – Творческая работа по составлению задачи (кейса) на основе материалов лекции и практического занятия на примере предприятия (по выбору студента). Задание выполняется студентом индивидуально или в группе по 2 человека. Результаты работы представляются апробируются на практических занятиях по дисциплине.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену  
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену  
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ  
Курсовая работа не предусмотрена учебным планом.

7.4. Электронное портфолио обучающегося  
Не предусмотрено.

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы  
Контрольная работа не предусмотрена учебным планом.

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы  
Курсовая работа не предусмотрена учебным планом.

## **8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

### ***По заявлению студента***

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

## **9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Сайт библиотеки УрГЭУ**

<http://lib.usue.ru/>

### **Основная литература:**

1. Вязовская В. В., Ковалев В. Е., Плюснина О. М., Фальченко О. Д. Международные транспортные операции [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Екатеринбург: Издательство УрГЭУ, 2021. - 155 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/resource/limit/ump/21/p493751.pdf>

2. Громова Н.М. Внешнеторговый контракт = Contract in Foreign Trade [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Москва: Издательство "Магистр", 2023. - 144 – Режим доступа: <https://znanium.ru/catalog/product/1915661>



3. Карпунина Е.В., Карпунин А.Ю., Гаджиев Н.Г. и др. Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс]:учебник. - , 2024. - 265 с – Режим доступа: <https://znanium.ru/catalog/product/1870116>

#### **Дополнительная литература:**

1. Иванов М.Ю., Иванова М.Б. Внешнеэкономическая деятельность. [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: Издательский Центр РИОР, 2016. - 128 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/525402>

2. Дегтярева О.И., Ратушняк Е.С. Управление внешнеэкономической деятельностью в РФ в условиях интеграции в рамках ЕАЭС [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Москва: Издательство "Магистр", 2019. - 368 – Режим доступа: <https://znanium.ru/catalog/product/1037695>

3. Иванов М.Ю., Иванова М.Б. Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс]:Учеб. пособие. - Москва: Издательский Центр РИО, 2020. - 128 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1052246>

4. Громова Н.М. Внешнеторговый контракт = Contract in Foreign Trade [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: Издательство "Магистр", 2021. - 144 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1215352>

5. Вязовская В. В., Ковалев В. Е., Линецкий А. Ф., Майданик В. И., Плюснина О. М., Савельева И. Н., Семин А. Н., Фальченко О. Д., Юрченко К. П. Международные коммерческие операции: теория и практика [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2019. - 244 – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/19/p492230.pdf>

### **10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

#### **Перечень лицензионного программного обеспечения:**

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Libre Office. Лицензия GNU LGPL. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Adobe Acrobat DC Pro. Договор № 140/223-ПО/2023 от 05.12.2023. Срок действия лицензии 14.12.2024.

#### **Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока

Справочно-правовая система Консультант +. Срок действия лицензии до 31.12.2024

## **11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

### 7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к экзамену

#### К экзамену

1. Механизм государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ.
2. Нетарифные инструменты внешнеторгового регулирования в современной мировой экономике.
3. Тарифные инструменты внешнеторгового регулирования в современной мировой экономике.
4. Внешнеторговый протекционизм: международный опыт и российская практика.
5. Экономические условия выбора иностранного партнера при осуществлении ВЭД.
6. Организационно-правовые условия выбора иностранного партнера при осуществлении ВЭД.
7. Классификация операций в соответствии с направлениями внешнеэкономического сотрудничества.
8. Сущность и методы осуществления экспортно-импортных операций.
9. Процедура подготовки экспортной сделки.
10. Процедура подготовки импортной сделки.
11. Проведение предварительных переговоров.
12. Способы заключения внешнеторговых контрактов купли-продажи.
13. Страна происхождения товара и ее влияние на эффективность ВЭД.
14. Тарифные преференции при осуществлении внешнеторговой сделки.
15. Базисные условия поставки в контрактах купли-продажи.
16. Инкотермс 2020 и механизм его использования при осуществлении ВЭД.
17. Группа Е Инкотермс 2020: особенности применения.
18. Группа F Инкотермс 2020: особенности применения.
19. Группа С Инкотермс 2020: особенности применения.
20. Группа D Инкотермс 2020: особенности применения.
21. Инструменты снижения финансовых рисков при осуществлении внешнеторговых операций.
22. Документация по оформлению исполнения внешнеторговых сделок: экспорт.
23. Документация по оформлению исполнения внешнеторговых сделок: импорт.
24. Транспортно-логистическое сопровождение ВЭД.
25. Страховое сопровождение ВЭД.
26. Таможенная стоимость и методы ее определения.
27. Этапы выхода предприятия на внешний рынок: экспорт
28. Этапы выхода предприятия на внешний рынок: импорт
29. Способы поиска иностранного партнера продавцом.
30. Способы поиска иностранного партнера покупателем.

**7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к экзамену**

**Примерные практические задания к экзамену**

**УК-2 -Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла**

**ПК-1 Подготовка и исполнение внешнеэкономических сделок**

**ПК-2 -Оценка эффективности внешнеэкономических сделок**

Задание	Коп мете нции	Формулировка задания
1.	ПК1	Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи была подписана в _____ в _____ году.
2.	ПК1, 2	Какие базисные условия контракта (Инкотермс 2020) обязывает Продавца заключить договор страхования в пользу Покупателя?
3.	ПК1, УК-2	Предложение продавца, направленное конкретному покупателю и содержащее срок для ответа, называется: а) Оферта; б) Акцепт; в) Твердая оферта; г) Свободная оферта.
4.	ПК1, 2,УК-2	Базисные условия поставки в контракте определяют (два варианта ответа): а) Порядок перевозки товара; б) Распределение расходов по доставке товаров между продавцом и покупателем; в) Ответственность сторон за исполнение контракта; г) Момент перехода риска по доставке товара с продавца на покупателя.
5.	ПК1, 2, УК-2	Базисные условия поставки в контракте определяют два важных момента - 1) _____ и 2) _____.
6.	ПК1, 2,УК-2	В каких случаях покупатель несет все расходы и риски после перехода товара через поручни судна в порту отгрузки и его размещения на борту, при условиях: а) FOB; б) FAS; в) CFR; г) CIF
7.	ПК1, 2,УК-2	Базисное условие поставки CIF предполагает, что риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя _____.
8.	ПК1, 2	При поставке товара на условиях FOB фрахт судна обеспечивает _____.
9.	ПК1, 2	Базисное условие «DDP Москва, склад покупателя» предполагает, что транспортировку по единой таможенной территории оплачивает _____.
10.	ПК1, 2	При поставке товара на условиях EXW ответственность за его погрузку на транспортное средство покупателя, если не согласовано иное, несет _____.
11.	ПК1, 2	При базисном условии CFR морская транспортировка осуществляется: а) на риск и за счет продавца;

Задание	Коп мете нции	Формулировка задания
		б) на риск продавца, но за счет покупателя; в) на риск покупателя, но за счет продавца; г) на риск и за счет покупателя.
12.	УК2, ПК1, 2	Расположите мероприятия, разработанные фирмой, по выходу на внешний рынок со своим товаром, в верной последовательности: а) выбор метода торговли и проведение рекламной компании б) выработка и рассылка коммерческого предложения в) заключение внешнеторгового контракта г) конъюнктурный анализ выбранного рынка д) проведение переговоров е) реализация (исполнение) внешнеторгового контракта ж) регистрация фирмы в качестве участника ВЭД
13.	ПК1, 2	В какой форме, согласно международным нормам, должен быть заключен контракт международной купли-продажи товара с участием российского предприятия?
14.	ПК1, 2	При поставке товара на условиях EXW ответственность за очистку товара для экспорта, если не согласовано иное, несет _____.
15.	ПК1, 2	Базисное условие FCA предполагает выполнение продавцом своих обязанностей по поставке, при передаче товара (два варианта ответа): а) перевозчику в обозначенном порту отгрузки; б) покупателю в обозначенном порту назначения; в) перевозчику на своем предприятии при условии обеспечения погрузки товара на транспортное средство перевозчика; г) перевозчику в поименованном пункте отправления (терминале магистрального транспорта).
16.	ПК1, 2	Сопоставьте моменты перехода рисков случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя соответствующим базисным условиям поставки. <input type="checkbox"/> DAP - _____. <input type="checkbox"/> DDP - _____. <input type="checkbox"/> EXW - _____. <input type="checkbox"/> FAS - _____. <input type="checkbox"/> FCA - _____.  а) на производственном складе Продавца б) на причале в порту отгрузки в) при передаче первому перевозчику Продавца г) в пункте назначения в месте, назначенном Покупателем
17.	ПК1, 2	Сопоставьте группу базисных условий поставки (Инкотермс 2020) и ее описание: а) Группа D б) Группа F в) Группа E г) Группа C  1) основной фрахт не оплачен, т.е. продавец предоставляет товар в попечение первого перевозчика, указанного покупателем и им

Задание	Коп мете нции	Формулировка задания																										
		зафрахтованного; 2) основной фрахт оплачен, т.е. продавец заключает договор перевозки и предоставляет товар в попечение перевозчика; 3) отправление, т.е. продавец предоставляет товар в распоряжение покупателя на своем предприятии; 4) прибытие, т.е. продавец заключает договор перевозки и предоставляет товар в распоряжение покупателя в согласованном месте назначения с оплатой или без оплаты пошлины.																										
18.	ПК1, 2	Какое базисное условие поставки Инкотермс 2020 предполагает максимальную ответственность продавца по поставке товара в рамках внешнеторгового контракта: а) EXW; б) DAP; в) FCA; г) DDP.																										
19.	ПК1, 2	Какое базисное условие поставки Инкотермс 2020 предполагает максимальную ответственность продавца по поставке товара в рамках внешнеторгового контракта?																										
20.	ПК1, 2	Какое базисное условие поставки Инкотермс 2020 предполагает минимальную ответственность продавца по поставке товара в рамках внешнеторгового контракта: а) EXW; б) DAP; в) FCA; г) DDP.																										
21.	ПК1, 2	Какое базисное условие поставки Инкотермс 2020 предполагает минимальную ответственность продавца по поставке товара в рамках внешнеторгового контракта?																										
22.	УК-2, ПК1, 2	Допустим, предприятию необходимо принять решение о закупке оборудования для нужд производства. Существует два варианта закупки: внутри страны и за рубежом. <table border="1" data-bbox="539 1406 1302 1899" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th rowspan="2">№ п/п</th> <th rowspan="2">Показатель</th> <th colspan="2">Варианты</th> </tr> <tr> <th>Импортное оборудование</th> <th>Отечественное оборудование</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Контрактная цена</td> <td>40 000 дол.</td> <td>1 280 000 руб.</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Затраты, связанные с закупкой, доставкой, монтажом оборудования</td> <td>15 000 дол.</td> <td>460 000 руб.</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Срок службы оборудования</td> <td colspan="2" style="text-align: center;">8 лет</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования</td> <td>210 000 руб.</td> <td>240 000 руб.</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Курс валюты</td> <td colspan="2" style="text-align: center;">46 руб./дол.</td> </tr> </tbody> </table> Определите цену приобретения данного товара руб. (округлить до целых)	№ п/п	Показатель	Варианты		Импортное оборудование	Отечественное оборудование	1	Контрактная цена	40 000 дол.	1 280 000 руб.	2	Затраты, связанные с закупкой, доставкой, монтажом оборудования	15 000 дол.	460 000 руб.	3	Срок службы оборудования	8 лет		4	Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования	210 000 руб.	240 000 руб.	5	Курс валюты	46 руб./дол.	
№ п/п	Показатель	Варианты																										
		Импортное оборудование	Отечественное оборудование																									
1	Контрактная цена	40 000 дол.	1 280 000 руб.																									
2	Затраты, связанные с закупкой, доставкой, монтажом оборудования	15 000 дол.	460 000 руб.																									
3	Срок службы оборудования	8 лет																										
4	Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования	210 000 руб.	240 000 руб.																									
5	Курс валюты	46 руб./дол.																										
23.	УК-2, ПК1, 2	Используя данные, полученные в задании 22, определите цену потребления данных товаров в руб. (округлить до целых)																										

Задание	Коп мете нции	Формулировка задания																																	
24.	УК-2, ПК1, 2	Используя данные, полученные в задании 22-23, Требуется определить, где выгоднее приобрести оборудование на внутреннем рынке, а в каком – на внешнем. Определите эффект (экономии/перерасход) средств в руб. (округлить до целых).																																	
25.	УК-2, ПК1, 2	Используя данные, полученные в задании 22-23, Требуется определить, где выгоднее приобрести оборудование на внутреннем рынке, а в каком – на внешнем. Определите эффект (экономии/перерасход) средств долях/единицах (округлить до сотых).																																	
26.	ПК1, 2	Как влияет девальвация/ревальвация рубля относительно доллара (валюты контракта) на целесообразность осуществления импортной операции?																																	
27.	ПК1, 2	Как влияет девальвация/ревальвация рубля относительно доллара (валюты контракта) на целесообразность осуществления экспортной операции?																																	
28.	УК-2, ПК1, 2	<p>Допустим, металлургический комбинат имеет возможность реализовать на внутреннем и внешнем рынках рулоны горячекатаные определенного сортамента.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>№ п/п</th> <th>Показатель</th> <th>Вариант 3-й</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Объем продаж, т</td> <td>1 470</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Производственная себестоимость тонны продукции, руб.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2.1</td> <td>Вариант исполнения для внутреннего рынка</td> <td>5 140</td> </tr> <tr> <td>2.2</td> <td>Экспортный вариант исполнения</td> <td>5 970</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Цена единицы изделия (т)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3.1</td> <td>На внутреннем рынке, руб.</td> <td>7 020</td> </tr> <tr> <td>3.2</td> <td>На внешнем рынке, дол.</td> <td>250</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внутреннем рынке, руб. / т</td> <td>730</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке, дол./т</td> <td>35</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>Курс валюты, руб./дол.</td> <td>67</td> </tr> </tbody> </table> <p>Определите полные затраты на партию товара для внутреннего и внешнего рынка руб. (округлить до целых).</p>	№ п/п	Показатель	Вариант 3-й	1	Объем продаж, т	1 470	2	Производственная себестоимость тонны продукции, руб.		2.1	Вариант исполнения для внутреннего рынка	5 140	2.2	Экспортный вариант исполнения	5 970	3	Цена единицы изделия (т)		3.1	На внутреннем рынке, руб.	7 020	3.2	На внешнем рынке, дол.	250	4	Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внутреннем рынке, руб. / т	730	5	Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке, дол./т	35	6	Курс валюты, руб./дол.	67
№ п/п	Показатель	Вариант 3-й																																	
1	Объем продаж, т	1 470																																	
2	Производственная себестоимость тонны продукции, руб.																																		
2.1	Вариант исполнения для внутреннего рынка	5 140																																	
2.2	Экспортный вариант исполнения	5 970																																	
3	Цена единицы изделия (т)																																		
3.1	На внутреннем рынке, руб.	7 020																																	
3.2	На внешнем рынке, дол.	250																																	
4	Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внутреннем рынке, руб. / т	730																																	
5	Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке, дол./т	35																																	
6	Курс валюты, руб./дол.	67																																	
29.	УК-2, ПК1, 2	Используя данные из задания 28, определите результат - выручку от реализации товара для внутреннего и внешнего рынка руб. (округлить до целых).																																	
30.	УК-2, ПК1, 2	Используя данные из заданий 28-29, определите эффект - прибыль от реализации товара для внутреннего и внешнего рынка руб. (округлить до целых). Необходимо определить, в каком случае выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а в каком – на внешнем.																																	
31.	УК-2, ПК1, 2	Используя данные из заданий 28-29, определите эффективность - рентабельность от реализации товара для внутреннего и внешнего рынка в долях/единицах (округлить до сотых). Необходимо определить, в каком случае выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а в каком – на внешнем.																																	
32.	ПК1, 2	Разнообразные формы международной коммерческой деятельности, направленные на получение прибыли - это																																	

Задание	Коп мете нции	Формулировка задания														
33.	ПК1 ,2	Признается ли договор купли-продажи международным, если он заключен между сторонами разной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства?														
34.	ПК1 ,2	Признается ли договор международным, если он заключен между сторонами одной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территориях разных государств?														
35.	ПК1	Итальянские предприниматели понесли огромные убытки из-за санкций и контрсанкций, введенных ЕС и Россией в 2014 году. За два года они потеряли 3,6 миллиарда евро. Основная причина - снижение экспорта на 34 процента. О каком виде рисков внешнеторгового сотрудничества идет речь в данном кейсе?														
36.	ПК1	Для подготовки своей продукции к продаже на экспорт в Египет компания российская компания-производитель оборудования решила привлечь банковский кредит. Однако при обращении в Банк выяснилось, что компания не может предоставить имущественный залог для обеспечения по кредиту. О каком виде рисков внешнеторгового сотрудничества идет речь в данном кейсе?														
37.	ПК1 ,2	Следует иметь в виду, что в Китае арбитраж может проводиться только официально признанными в этой стране арбитражными учреждениями, а стороны должны назначить арбитров из списков выбранного ими арбитражного органа. О каком виде рисков внешнеторгового сотрудничества идет речь в данном кейсе?														
38.	УК-2, ПК1, 2	<p>Отечественное предприятие заключило контракт на продажу инофирме 1000 ед. продукции на сумму 220 тыс. дол., включая затраты на упаковку. Основная перевозка осуществляется морским транспортом. Остальные расходы (в пересчете на доллары по официальному курсу) составили следующие величины в тыс. дол. :</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Показатель</th> <th>Сумма</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины</td> <td>1,3</td> </tr> <tr> <td>2. Экспортная лицензия</td> <td>1,0</td> </tr> <tr> <td>3. Транспортные расходы до порта экспортера</td> <td>1,5</td> </tr> <tr> <td>4. Фрахтование судна</td> <td>15,6</td> </tr> <tr> <td>5. Погрузо-разгрузочные работы в порту отправления</td> <td>2,0</td> </tr> <tr> <td>6. Страхование основной перевозки</td> <td>4,0</td> </tr> </tbody> </table> <p>Определите цену внешнеторгового контракта, заключенного на условиях EXW (Инкотермс 2020).          Ответ: цена EXW - _____ тыс. долл. (округлить до десятых).</p>	Показатель	Сумма	1. Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины	1,3	2. Экспортная лицензия	1,0	3. Транспортные расходы до порта экспортера	1,5	4. Фрахтование судна	15,6	5. Погрузо-разгрузочные работы в порту отправления	2,0	6. Страхование основной перевозки	4,0
Показатель	Сумма															
1. Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины	1,3															
2. Экспортная лицензия	1,0															
3. Транспортные расходы до порта экспортера	1,5															
4. Фрахтование судна	15,6															
5. Погрузо-разгрузочные работы в порту отправления	2,0															
6. Страхование основной перевозки	4,0															
39.	УК-2, ПК1, 2	<p>Отечественное предприятие заключило контракт на продажу инофирме 1000 ед. продукции на сумму 220 тыс. дол., включая затраты на упаковку. Основная перевозка осуществляется морским транспортом. Остальные расходы (в пересчете на доллары по официальному курсу) составили следующие величины в тыс. дол. :</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Показатель</th> <th>Сумма</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины</td> <td>1,3</td> </tr> <tr> <td>2. Экспортная лицензия</td> <td>1,0</td> </tr> <tr> <td>3. Транспортные расходы до порта экспортера</td> <td>1,5</td> </tr> <tr> <td>4. Фрахтование судна</td> <td>15,6</td> </tr> <tr> <td>5. Погрузо-разгрузочные работы в порту</td> <td>2,0</td> </tr> </tbody> </table>	Показатель	Сумма	1. Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины	1,3	2. Экспортная лицензия	1,0	3. Транспортные расходы до порта экспортера	1,5	4. Фрахтование судна	15,6	5. Погрузо-разгрузочные работы в порту	2,0		
Показатель	Сумма															
1. Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины	1,3															
2. Экспортная лицензия	1,0															
3. Транспортные расходы до порта экспортера	1,5															
4. Фрахтование судна	15,6															
5. Погрузо-разгрузочные работы в порту	2,0															



Задание	Коп мете нции	Формулировка задания														
		<p>отправления 6. Страхование основной перевозки   4,0</p> <p>Определите цену внешнеторгового контракта, заключенного на условиях FOB (Инкотермс 2020).            Ответ: цена FOB - _____ тыс. долл. (округлить до десятых).</p>														
40.	УК-2, ПК1, 2	<p>Отечественное предприятие заключило контракт на продажу инофирме 1000 ед. продукции на сумму 220 тыс. дол., включая затраты на упаковку. Основная перевозка осуществляется морским транспортом. Остальные расходы (в пересчете на доллары по официальному курсу) составили следующие величины в тыс. дол. :</p> <table border="1" data-bbox="395 622 1121 925"> <thead> <tr> <th data-bbox="395 622 1013 667">Показатель</th> <th data-bbox="1013 622 1121 667">Сумма</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="395 667 1013 734">1. Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины</td> <td data-bbox="1013 667 1121 734">1,3</td> </tr> <tr> <td data-bbox="395 734 1013 768">2. Экспортная лицензия</td> <td data-bbox="1013 734 1121 768">1,0</td> </tr> <tr> <td data-bbox="395 768 1013 801">3. Транспортные расходы до порта экспортера</td> <td data-bbox="1013 768 1121 801">1,5</td> </tr> <tr> <td data-bbox="395 801 1013 835">4. Фрахтование судна</td> <td data-bbox="1013 801 1121 835">15,6</td> </tr> <tr> <td data-bbox="395 835 1013 902">5. Погрузо-разгрузочные работы в порту отправления</td> <td data-bbox="1013 835 1121 902">2,0</td> </tr> <tr> <td data-bbox="395 902 1013 925">6. Страхование основной перевозки</td> <td data-bbox="1013 902 1121 925">4,0</td> </tr> </tbody> </table> <p>Определите цену внешнеторгового контракта, заключенного на условиях CIF (Инкотермс 2020).            Ответ: цена CIF - _____ тыс. долл. (округлить до десятых).</p>	Показатель	Сумма	1. Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины	1,3	2. Экспортная лицензия	1,0	3. Транспортные расходы до порта экспортера	1,5	4. Фрахтование судна	15,6	5. Погрузо-разгрузочные работы в порту отправления	2,0	6. Страхование основной перевозки	4,0
Показатель	Сумма															
1. Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины	1,3															
2. Экспортная лицензия	1,0															
3. Транспортные расходы до порта экспортера	1,5															
4. Фрахтование судна	15,6															
5. Погрузо-разгрузочные работы в порту отправления	2,0															
6. Страхование основной перевозки	4,0															