

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков
Должность: директор
Дата подписания: 03.05.2026 17:02:36
Уникальный программный ключ:
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

Приложение 4
к образовательной программе

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.15 «Внешиэкономическая деятельность»
(индекс, наименование дисциплины (модуля), в соответствии с учебным планом)

38.03.01 Экономика
(код, наименование направления подготовки/специальности)

Экономика предприятий и организаций
(наименование образовательной программы)

Очная форма обучения
(форма обучения)

Год набора - 2025

Санкт-Петербург

Автор(ы)-составитель(и) РПД:

Молдован Артём Анатольевич, к.э.н., доцент кафедры экономики

Заведующий кафедрой:

Мисько Олег Николаевич , д.э.н., профессор

Рабочая программа дисциплины Б1.В.15 «Внешнеэкономическая деятельность» одобрена на заседании кафедры экономики факультета экономики и финансов СЗИУ РАНХиГС.

Протокол № 7 от «27» августа 2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии их оценивания
5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам
6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине
7. Методические материалы по освоению дисциплины
8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина Б1.В.15 «Внешнеэкономическая деятельность» обеспечивает формирование у обучающихся следующих универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций*:

ОТФ/ ТФ и реквизиты ПС (при наличии)**	Код компетенции **	Наименование Компетенции **	Код индикатора достижения компетенций **	Наименование индикатора достижения компетенций **	Образовательный результат **
А/01.6 Разработка инвестиционного проекта, 08.036 Специалист по работе с инвестиционными проектами, утв. приказом Минтруда и социальной защиты РФ от 23.09.2024г. № 497н.	ПКс ОС III-7	Способен проводить расчеты экономических показателей при анализе и планировании внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций с учетом действующей нормативной правовой базы	ПКс ОС III-7.1	Осуществляет расчеты экономических показателей внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций	ПКс ОС III-7.1 3-1 Знает основные формы и методы осуществления внешнеэкономической деятельности. Технологии осуществления внешнеторговых сделок. Особенности взаимодействия с иностранными партнерами. Основы правовой специфики ВЭД при подготовке экономической информации при составлении договора международной купли-продажи, правовые основы заключения и исполнения сделки в соответствии с российским и международным законодательством. ПКс ОС III-7.1 У-1 Уметь использовать основы полученных знаний при подготовке, заключении и исполнении внешнеторговых сделок. Применять экономические знания для решения практических задач; выявлять, ранжировать и оценивать риски, сопровождающие предпринимательскую

					<p>деятельность организаций, ориентированных на внешнеэкономическую деятельность. Осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры.</p>
<p>А/02.6 Проведение аналитического этапа экспертизы инвестиционного проекта, 08.036 Специалист по работе с инвестиционными проектами, утв. приказом Минтруда и социальной защиты РФ от 23.09.2024г. № 497н.</p>			<p>ПКс ОС III-7.2</p>	<p>Анализирует и планирует внешнеэкономическую деятельность предприятий и организаций</p>	<p>ПКс ОС III-7.2 З-1 Знать экономические подходы к выработке организационно-правовых решений при исполнении внешнеторговых сделок. Способы и формы получения необходимой аналитической информации по проблемам ВЭД. и улучшения ее финансового состояния</p> <p>ПКс ОС III-7.2 У-1 Уметь готовить аналитические материалы для принятия необходимых решений в ходе осуществления работы в области ВЭД. Проводить экономический анализ информации, полученной из доступных зарубежных и отечественных источников, и представлять полученные выводы в виде грамотно подготовленных обзоров и отчетов.</p>

* Дисциплина может формировать компетенцию полностью или частично.

** Должно соответствовать Приложению 1 к образовательной программе

2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы

Объем дисциплины

Объем дисциплины и виды учебной работы.

5 зачетных единицы /180 академ. часов.

Дисциплина реализуется частично с применением дистанционных образовательных технологий (далее – ДОТ).

Доступ к системе дистанционных образовательных технологий осуществляется каждым обучающимся самостоятельно с любого устройства на портале: <https://lms.ranepa.ru/>. Пароль и логин к личному кабинету/профилю предоставляется студенту в деканате.

Теоретические занятия (лекции) проводятся по потокам. Общий объем лекционного курса составляет 32 академических часов.

Практические занятия организуются по группам в виде семинаров в диалоговом режиме. Общий объем практических занятий 32 академических часов.

Программой предусмотрена самостоятельная работа студентов в объеме 78 академических часа. В рамках самостоятельной работы студенты изучают теоретический материал в целях подготовки к устному опросу и тестированию, выполняют профессионально-исследовательское задание (разрабатывают модель, оценивают системы, применяют методы и средства системного анализа), готовятся к организационно-мыслительной игре и практическим контрольным заданиям.

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.15 «Внеэкономическая деятельность» изучается на 4 курсе, в 8 семестре для студентов очной формы обучения.

Изучение данной дисциплины начинается формирование компетенции ПКс ОС III-7, необходимой для подготовки к защите и защите выпускной квалификационной работы Б3.Б.02(Д).

Изучение дисциплины заканчивается экзаменом.

Доступ к системе дистанционных образовательных технологий осуществляется каждым обучающимся самостоятельно с любого устройства на портале: <https://lms.ranepa.ru/>. Пароль и логин к личному кабинету / профилю предоставляется студенту в деканате.

Все формы текущего контроля, проводимые в системе дистанционного обучения, оцениваются в системе дистанционного обучения. Доступ к видео и материалам лекций предоставляется в течение всего семестра. Доступ к каждому виду работ и количество попыток на выполнение задания предоставляется на ограниченное время согласно регламенту дисциплины, опубликованному в СДО. Преподаватель оценивает выполненные обучающимся работы не позднее 10 рабочих дней после окончания срока выполнения.

3. Содержание и структура дисциплины

3.1. Структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	ВСЕГО	Объем дисциплины, ак.час										Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации		
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий							Самостоятельная работа					
			Период теоретического обучения				Период промежуточной аттестации (сессия)								
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Кат.тэк	Контроль	СРкр		СРэк	СР
			Л	ВЛ	ЛР	ПЗ									
Тема 1	Концептуальные основы развития внешнеэкономической деятельности России. Государственное регулирование ВЭД России и	14	2			4							8	О, Т	

	торговая политика.													
Тема 2	Организация управления ВЭД на уровне предприятия.	10	2			2							6	ПЗ
Тема 3	Экономический анализ внешнеэкономической деятельности предприятия.	12	4			2							6	ПЗ,Т
Тема 4	Валютно-финансовые аспекты деятельности предприятий-участников ВЭД	12	4			2							6	Т
Тема 5	Формы и методы международных коммерческих операций	16	4			4							8	О, Т
Тема 6	Особенности внешнеторговых операций	10	2			2							6	О, Т
Тема 7	Внешнеторговые операции по передаче результатов интеллектуальной собственности	10	2			2							6	О, Т

Тема 8	Организация и техника международной торговли услугами	12	2			4						6	Т, ПЗ
Тема 9	Договор международной купли-продажи товаров	10	2			2						6	О
Тема 10	Транспортное обеспечение ВЭД	10	2			2						6	О, Д
Тема 11	Страхование внешнеэкономической деятельности	10	2			2						6	О, Д
Тема 12	Информационное обеспечение ВЭД	16	4			4						8	О, Т
Промежуточная аттестация								2	36				экзамен
Итого		180	32			32						78	

Используемые сокращения:

Л – лекции - занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях,).

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ).

ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы

КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

Контроль - контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий для заочной формы обучения

СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям.

Т – тестирование.

ПКЗ – практические контрольные задания.

ПИЗ – профессионально-исследовательские задания.

Д-доклад

О-опрос

В процессе обучения применяются следующие интерактивные формы: лекция-диалог, работа в малых группах, спарринг-партнерство.

Темы 1-12 могут быть освоены с применением ЭО и ДОТ с контролем в системе электронного обучения Академии.

3.2. Содержание дисциплины

Тема 1. Концептуальные основы развития внешнеэкономической деятельности (ВЭД) России. ПКс ОС III-7.1

Концепция внешнеэкономической интеграции России в систему мирового хозяйства. Внешнеэкономическая стратегия Российской Федерации. Основные принципы регионального и странового направлений внешнеэкономической политики России на современном этапе. Внешнеэкономические связи (ВЭС) России. Многосторонние и двусторонние договоры и соглашения как важное средство регулирования ВЭД России. Формирование государственной системы обеспечения развития ВЭД. Основные направления совершенствования внешнеэкономической политики (ВЭП) России применительно к современной социально-экономической ситуации в стране. Экспортная специализация России.

Государственное регулирование ВЭД России и торговая политика.

Основные положения о государственном регулировании ВЭД, нормативно-правовая база и основные инструменты регулирования ВЭД в России. Компетенция федеральных органов в области ВЭД. Полномочия субъектов РФ в сфере ВЭД. Экономические средства регулирования ВЭД: таможенно-тарифные средства и таможенный тариф РФ. Современный инструментарий нетарифного регулирования. Меры защиты внутреннего рынка России. Условия доступа российских товаров на внешний рынок.

Тема 2. Организация управления ВЭД на уровне предприятия. ПКс ОС III-7.2

Цели и задачи ВЭД предприятия. Структура организации ВЭД в России. Характеристика форм внешнеэкономической службы на уровне предприятия. Внешнеэкономическая стратегия предприятия. Работа предприятия по выходу на внешний рынок. Основные аспекты выбора зарубежного партнера. Система отношений участника ВЭД со сторонними организациями. Стратегия ценообразования во ВЭД предприятия. Качество по внешнеэкономической деятельности предприятия. Качество как фактор повышения конкурентоспособности предприятия – участника ВЭД. Показатели оценки и направления повышения качества.

Тема 3. Экономический анализ внешнеэкономической деятельности предприятия. ПКс ОС III-7.1

Цели и задачи анализа ВЭД. Источники и виды информации, используемые при проведении ВЭД. Способы и приёмы анализа ВЭД. Анализ внешнеэкономической деятельности предприятия. Показатели

эффективности внешнеэкономической деятельности (выполнение обязательств по экспортным операциям, анализ импорта товаров на условиях товарного кредита, эффективность отдачи средств, вложенных в экспортные операции и т.п.). Дисконтирование при расчете эффективности внешнеэкономических операций. Влияние валютного курса на экономические результаты деятельности предприятия.

Характеристика экспортных документов. Анализ экспортных операций: анализ выполнения контрактных обязательств по поставкам экспортной продукции; факторный анализ экспортной выручки; анализ затрат и торговой наценки экспортных операций; анализ финансовых результатов экспорта; анализ эффективности использования оборотных средств в экспортных операциях. Анализ импортных операций: анализ факторов, формирующих покупную цену импортного товара; определение уровня критической цены импортного товара посредством маржинального анализа.

Тема 4. Валютно-финансовые аспекты деятельности предприятий-участников ВЭД. ПКс ОС III-7.2

Основы валютного законодательства России. Виды валютных операций. Основы организации и формы международных расчетов. Валютно-финансовые условия контрактов. Кредитование внешнеэкономической деятельности. Валютный контроль ВЭД. Субъекты валютного контроля и основные направления его осуществления. Осуществление валютного контроля за поступлением валютной выручки от экспорта в РФ. Порядок осуществления валютного контроля за обоснованностью платежей в инвалюте за импортируемые товары. Валютный контроль внешнеэкономических бартерных сделок. Ответственность за нарушения валютного законодательства.

Тема 5. Формы и методы международных коммерческих операций. ПКс ОС III-7.1

Классификация внешнеэкономических сделок по формам торговли. Прямые экспортные и импортные операции в международной торговле. Создание совместных предприятий. Франчайзинг. Экономическая сущность и виды сделок встречной торговли (бартерные сделки, встречные закупки, компенсационные и др. сделки). Практика использования международного лизинга в мировой торговле. Международный финансовый лизинг. Международная подрядная кооперация

Тема 6. Особенности внешнеэкономических операций на отдельных товарных рынках. ПКс ОС III-7.2

Классификация сделок по направлениям торговли. Особенности внешнеторговых операций на рынках отдельных групп товаров – формы и методы торговли, специфика внешнеторговых сделок.

Особенности организации внешнеторговых операций с использованием посредников.

Роль и значение посредников в международной торговле. Виды внешнеторговых посредников. Особенности посреднических соглашений и практика их применения в международной практике. Агентский и Дистрибьюторский договоры в международной практике: содержание, стороны, ответственность.

Состязательные формы международной торговли.

Международные тендеры. Объекты торгов. Тендер и его содержание. Порядок подготовки и проведения торгов. Тендерная документация. Формы и способы продвижения экспорта и импорта комплектного оборудования и ряда сырьевых товаров через тендерные торги.

Международные товарные биржи и биржевые операции. Понятие фьючерсной торговли. Механизм фьючерсной торговли и фьючерсный контракт. Операции хеджирования. Характеристика деятельности ведущих товарных бирж.

Международные товарные аукционы. Особенности аукциона как формы международной торговли. Аукционные товары. Международные центры аукционной торговли. Виды аукционов. Техника аукционного торга.

Тема 7. Внешнеторговые операции по передаче результатов интеллектуальной собственности. ПКс ОС III-7.1

Особенности торговли промышленной интеллектуальной собственностью. Виды лицензионных соглашений в ВЭД. Специфика внешнеторговых сделок с лицензиями и ноу-хау. Формирование основных условий лицензионного договора, виды лицензионных платежей и практика их применения в деятельности российских участников ВЭД. Практика контрактной работы и реализации сделок.

Тема 8. Организация и техника международной торговли услугами. ПКс ОС III-7.2

Особенности услуги как товара. Международное регулирование торговли услугами. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС). Классификация услуг и четыре способа поставки услуг определенные в ГАТС, их правовые и административные особенности.

Тема 9. Договор международной купли-продажи товаров. ПКс ОС III-7.1

Договор международной купли-продажи: понятие и юридические признаки. Источники правового регулирования договорных отношений в сфере международного коммерческого оборота. Структура договора международной купли-продажи товаров. Существенные и несущественные условия договора.

Тема 10. Транспортное обеспечение ВЭД. ПКс ОС III-7.2

Задачи транспортной и логистической службы предприятия во ВЭД. Правовое регулирование перевозок внешнеторговых грузов. Источники правового регулирования международного частного транспортного права и правовое регулирование международных перевозок нормами внутреннего права. Базисные условия поставок. Структура и содержание договора международной перевозки грузов. Виды и формы транспортного посредничества. Транспортно-экспедиторское обслуживание ВЭД. Договор международного транспортного экспедирования. Интермодальные (мультимодальные) перевозки.

Тема 11. Страхование внешнеэкономической деятельности. ПКс ОС III-7.1

Общие вопросы управления рисками организаций, ориентированных на ВЭД. Страхование финансовых рисков. Страхование технических рисков. Перестрахование. Рынок морского страхования. Транспортное страхование грузов.

Тема 12. Информационное обеспечение ВЭД. ПКс ОС III-7.2

Источники коммерческой информации. Внешнеэкономическая деятельность организации и международная торговая палата. База данных Trademap. Портал анализа рынков продукции Product Map. База данных Европейской Комиссии. База данных UN COMTRADE.

4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания

4.1. Оценочные материалы по дисциплине Б1.О.28 Финансы, банки и кредит входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам образовательной программы составляет фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

4.2. ФОС разработан как комплекс проверочных заданий различного типа и уровня сложности, включает критерии и шкалы оценивания, а также «ключи» правильных ответов. ФОС формируется как отдельный документ и хранится в электронном виде, доступ к ФОС предоставлен ограниченному кругу лиц.

4.3. Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочих программах дисциплин размещены типовые проверочные задания, которые можно условно разделить на задания закрытого, комбинированного и открытого типов.

Задания закрытого типа — это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных.

Задания комбинированного типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных и обосновать свой выбор.

Задания открытого типа — это задания, в которых на каждый вопрос должен быть предложен развернутый обоснованный ответ.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность выполнения и система оценивания выполнения заданий.

4.4. Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

ТИП ЗАДАНИЯ	ИНСТРУКЦИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких предложенных	Прочитайте текст, выберите правильный ответ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В). 	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква
Задание закрытого типа на установление соответствия	Прочитайте текст и установите соответствие	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д. 3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов. 4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4). 	Ответ считается верным, если правильно указаны цифры или буквы
Задание закрытого типа с выбором нескольких	Прочитайте текст, выберите правильные ответы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. 	Ответ считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из

<p>правильных ответов из нескольких вариантов предложенных</p>		<p>2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа.</p> <p>3. Выбрать несколько правильных ответов.</p> <p>4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г).</p>	<p>одного столбца верно сопоставлены с позициями другого)</p>
<p>Задание закрытого типа на установление последовательности</p>	<p>Прочитайте текст и установите последовательность</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Построить верную последовательность из предложенных элементов.</p> <p>4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БВА или 135).</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр</p>
<p>Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора</p>	<p>Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать один верный ответ.</p> <p>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа</p>

		5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).	
Задание открытого типа с развернутым ответом	Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса. 2. Продумать логику и полноту ответа. 3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки. 4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ 	<p>Ответ считается верным:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие фактических ошибок. 2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа). 3. Обоснованность ответа (наличие аргументов). 4. Логическая последовательность излагаемого материала.

4.5. Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением БРС

Итоговая балльная оценка	Традиционная система	Бинарная система	ECTS	
			Для традиционной системы	Для бинарной системы
95-100	Отлично	Зачтено	A	P/ Passed
85-94			B	P/ Passed
75-84	Хорошо		C	P/ Passed
65-74			D	P/ Passed
55-64			E	P/ Passed
0-54	Неудовлетворительно	Не зачтено	F	F/Failed

Соотношение баллов за текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию, а также повторную промежуточную аттестацию:

Максимальная сумма баллов за текущий контроль успеваемости	Максимальная сумма баллов за промежуточную аттестацию	Максимальная итоговая балльная оценка	Максимальная сумма баллов за повторную промежуточную аттестацию
60 баллов	40 баллов	100 баллов	100 баллов

5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам

5.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контрольным точкам):

Л – лекции - занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях,).

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ).

Т – тестирование, Д-доклад, О-опрос

Тема1. Концептуальные основы развития внешнеэкономической деятельности России.

Вопросы для опроса

1. Каковы основные этапы эволюции концептуальных подходов к внешнеэкономической деятельности России с начала 1990-х годов до наших дней?
2. Как менялась роль государства в регулировании ВЭД России: от либерализации 1990-х к современной модели «государства-координатора»?
3. В чем заключается концепция «национального экономического суверенитета» в современных российских подходах к ВЭД и как она реализуется?
4. Проанализируйте ключевые цели и приоритеты, заложенные в основополагающих стратегических документах по развитию ВЭД России (например, в Национальном проекте «Международная кооперация и экспорт»).
5. Как концепция «поворота на Восток» трансформируется из геополитического лозунга в практическую основу для перестройки товарных потоков и логистических цепочек?
6. В чем суть концепции «несырьевого неэнергетического экспорта» (ННЭ) и какие инструменты стимулирования лежат в ее основе?
7. Как изменилась роль и функции институтов развития (ВЭБ.РФ, РЭЦ, АО «Российский экспортный центр») в новой концепции развития ВЭД?
8. Какие новые организационные формы (например, специальные административные районы, СПВ) созданы для интеграции России в мировую экономику в текущих условиях и какова их концептуальная роль?
9. Как реализуется принцип «точечной» (или «прорывной») интеграции в рамках ЕАЭС и других объединений (ШОС, БРИКС) в концепции российской ВЭД?
10. Какие концептуальные подходы лежат в основе развития экспортного потенциала российских регионов и преодоления их сырьевой специализации?
11. Как современные концепции развития ВЭД России адаптируются к вызовам «зеленого» перехода и глобальных ESG-требований?
12. В какой степени новая логистическая архитектура (Севморпуть, коридоры «Север-Юг», «Восток-Запад») определяет концептуальные основы будущей интеграции России в мировую торговлю?

Варианты тестов

1.Какая причина обеспечивает расширение и углубление внешнеэкономической деятельности?

- а) одинаковые природно-климатические условия;
- б) неравномерный уровень развития различных стран мира;

- б) равномерная обеспеченность ресурсами;
- г) однотипность социально-экономических отношений.

2. Кто является основным торговым партнером России?

- а) США
- б) Азия
- в) Европа
- г) Япония

3. Перечислите основных партнеров России по импорту?

- а) США
- б) Китай
- в) Белоруссия
- г) Казахстан
- д) все вышеперечисленные страны

4. Какой вид продукции составляет наибольший процент в товарной структуре экспорта России?

- а) металлы и изделия из них
- б) машины, оборудование и транспортные средства
- в) топливно-энергетические ресурсы
- г) продукция химической промышленности

5. Какая категория продукции в РФ в настоящее время осталась единственной, право экспорта которой закрепляется за определенными организациями, т. е. свободная реализация ее запрещена?

- а) фармацевтические препараты и медикаменты
- б) ракетное топливо
- в) яды и наркотические вещества
- г) взрывчатые вещества
- д) все вышеперечисленное

6. Какие субрегиональные организации можно выделить в общей региональной организации под названием СНГ:

- а) Союзное государство России и Белоруссии;
- б) ЕАЭС;
- в) ЧЭС;
- г) ЦАС;
- д) ШОС.

7. Перечислите основные виды, которыми представлена структура внешней торговли России?

- а) экспорт

- б) импорт
- в) реэкспорт или реимпорт
- г) транзитная торговля
- д) а, б
- е) а, б, в, г

8. Правовой источник, не связанный с регулированием ВЭД:

- а) Налоговый кодекс РФ;
- б) Таможенный кодекс;
- с) Уголовный кодекс;
- д) Бюджетный кодекс РФ.

Варианты тестов

1. Какой документ предоставляет право предприятиям, предпринимателям и их объединениям самим устанавливать внешнеэкономические связи в пределах полномочий, которые предусмотрены законодательством?

- а) внешнеторговый контракт;
- б) Федеральный Закон «О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности»;
- б) Гражданский Кодекс РФ;
- г) Конституция РФ.

2. По каким основным направлениям осуществляется государственное вмешательство РФ во внешнеторговую деятельность предприятий?

- а) таможенные тарифы
- б) нетарифные ограничения
- в) налоговое законодательство
- г) квотирование
- д) а, б
- е) а, б, в

3. Россия - единственная страна, к которой не применены ограничительные меры во внешней торговле со стороны ВТО:

- а) да
- б) нет

4. Учитываются ли валютные ограничения при установлении деловых отношений с той или иной страной?

- а) да
- б) нет

5. Каких видов может быть экспорт (выберите 4 правильных варианта ответа):

- а) нерезидентный
- б) лицензируемый
- в) нелицензируемый
- г) прямой
- д) косвенный
- е) активный
- ж) пассивный

6. Количественные ограничения экспорта вводятся с целью предотвращения опустошения внутреннего рынка в условиях, когда реализация товара за рубежом выгоднее, чем внутри страны:

- а) да
- б) нет

7. Тарифные ограничения — это:

- а) систематизированный по группам товаров перечень пошлин, взимаемых в данной стране с ввозимых или вывозимых товаров;
- б) система таможенных тарифов, затрудняющая ввоз и вывоз определенных товаров в различных странах, во многих случаях имеющая дискриминационный характер по отношению к иностранным конкурентам;
- в) продажа товаров на рынке по искусственно пониженным ценам, возможно ниже себестоимости;
- г) способ ограничения предложения товаров на экспорт и предотвращения снижения экспортных цен, а, следовательно, и доходов от экспорта;

8. Какой вид таможенной пошлины не относится к особым пошлинам, с помощью которых возможно регулирование российского импорта?

- а) антидемпинговая пошлина
- б) разовая пошлина
- в) специальная пошлина
- г) компенсационные пошлины
- д) адвалорная пошлина

9. Какой документ является разрешением на вывоз определенной категории товара?

- а) сертификат
- б) лицензия
- в) разрешение таможенного комитета

г) все вышеперечисленное неверно

10. В таблице представлены исходные данные по основным видам ВЭД стратегии государства и методам государственного управления предприятия.

п\п	Методы государственного управления ВЭД предприятия	Виды внешнеэкономической стратегии государства			
		Изоляция	Протекционизм	Свободная торговля	Наполнение дефицитного рынка
1.	Административные				
1.1.	Международные торговые договоры				
1.2.	Таможенное обложение				
1.3.	Лицензирование				
1.4.	Антидемпинговые процедуры				
1.5.	Ценовые преференции				
1.6.	Технические барьеры				
1.7.	Правила проведения импортных операций				
2.	Экономические				
2.1.	Прямое финансирование экспортного производства				
2.2.	Косвенное финансирование экспортного производства				
2.3.	Снижение налогов				
2.4.	Кредитование экспорта				
2.5.	Страхование экспорта				
	ИТОГО БАЛЛОВ				

Задание:

- Для каждого вида внешнеэкономической стратегии государства указать, какие методы государственного управления ВЭД предприятия имеют наибольшее значение (3 балла), наименьшее значение (1 балл), как правило, не применяются (0 баллов).
- Для каждого вида внешнеэкономической стратегии государства определить суммарную оценку в баллах методов государственного управления ВЭД предприятия.

1. Как, на ваш взгляд, изменилась стратегическая цель внешнеэкономической деятельности (ВЭД) России в последнее десятилетие? Сместилась ли она от глобальной интеграции к достижению экономического суверенитета и безопасности?
2. Какие географические приоритеты (например, страны ЕАЭС, АСЕАН, БРИКС+, Африка, Ближний Восток) должны быть основными для ВЭД России в текущей концепции развития и почему?
3. Какой должна быть оптимальная балансировка между сырьевым и несырьевым экспортом в рамках новой концепции? Какие несырьевые секторы являются критически важными для развития?
4. Насколько эффективны существующие государственные институты и инструменты поддержки экспортеров (например, ВЭБ.РФ, Российский экспортный центр, механизмы госгарантий) для реализации новых концептуальных основ ВЭД?
5. Какую роль в развитии ВЭД, согласно новой концепции, должны играть регионы России? Следует ли делегировать им больше полномочий для работы с внешними партнерами?
6. Какие ключевые изменения в нормативно-правовой базе (законы, валютное регулирование, таможенные правила) являются наиболее важными для успешной реализации обновленной концепции ВЭД?
7. Как концепция развития ВЭД должна учитывать и реагировать на вызовы санкционного давления? Речь идет не об адаптации, а о построении принципиально иных, устойчивых к таким рискам моделей сотрудничества.
8. Насколько важна диджитализация внешней торговли (цифровые платформы, блокчейн, электронные документооборот) в новой концепции? Является ли это техническим вопросом или стратегическим направлением для преодоления логистических и финансовых барьеров?
9. Какие новые формы международного сотрудничества (например, совместные инвестиционные проекты, обмен технологиями, создание альтернативных платежных систем) становятся ядром обновленной концепции ВЭД России?
10. Как следует оценивать эффективность внешнеэкономической деятельности в новых условиях? Какие качественные и количественные показатели (помимо объема торговли) должны быть ключевыми: устойчивость цепочек, технологический суверенитет, рост влияния в валютно-финансовой сфере?

Тема 2. Организация управления ВЭД на уровне предприятия

Задание: Определение экономической эффективности импортных операций компании.

Определите экономическую эффективность импортных операций компании за два года ее деятельности с учетом изменения курса валют. В каком году экономическая эффективность этих операций была выше?

№№	Показатели	Годы	
		1	2
1	2	3	4
1	Количество единиц продукции	6000	6000
2	Импортная цена единицы продукции, евро	110	110
3	Валютные расходы на единицу продукции, связанные с импортом этой продукции, евро	20	20
4	Курсы валют, руб./евро	66,2	71
5	Рублевые расходы на единицу продукции, связанные с доставкой и продажей этой продукции на внутреннем рынке, руб.	350	350
6	Цена единицы импортной продукции на внутреннем рынке, руб.	9000	9000
7	Выручка от реализации импортной продукции на внутреннем рынке, тыс. руб.	?	?
8	Общие расходы, связанные с доставкой и реализацией на внутреннем рынке импортной продукции, тыс. руб.	?	?
9	Прибыль от импортной операции, тыс. руб.	?	?
10	Эффективность импортной операции, руб./руб.	?	?

Тема 3. Экономический анализ внешнеэкономической деятельности предприятия.

Варианты тестов

Задание: Предприятие поставило на экспорт партию товара на сумму 120 000 USD. Себестоимость производства и отгрузки составила 7 200 000 руб. Расходы на таможенное оформление, сертификацию и логистику до границы — 500 000 руб. Курс USD на дату заключения контракта — 90 руб./USD, на дату получения платежа — 95 руб./USD.

Вопрос: Рассчитайте рентабельность экспортной операции в рублях с учетом валютной переоценки.

Варианты ответов:

- a) 18,5%
- b) 22,7%
- c) 25,1%
- d) 15,8%

Задание: Российский импортер заключил контракт на закупку оборудования в евро с отсрочкой платежа 6 месяцев. Ожидается укрепление евро к рублю. Какой метод

хеджирования риска является для импортера наиболее прямым и доступным?

Варианты ответов:

- a) Заключение форвардного контракта с банком на покупку евро.
- b) Увеличение рублевых резервов на счете.
- c) Страхование кредитного риска контрагента.
- d) Переговоры о пересмотре цены в рублях.

Задание: Установите соответствие между термином Инкотермс и обязательствами продавца.

- 1. **EXW (Ex Works)**
- 2. **FCA (Free Carrier)**
- 3. **CIP (Carriage and Insurance Paid to)**
- 4. **DDP (Delivered Duty Paid)**
 - A. Доставить товар перевозчику покупателя в названном месте, выполнить таможенные формальности для экспорта.
 - B. Предоставить товар в распоряжение покупателя на своем складе.
 - C. Осуществить доставку товара в страну назначения, оплатить пошлины и страхование, обеспечить таможенную очистку на импорт.
 - D. Заключение договора перевозки и страхования до указанного места назначения, оплатить фрахт и страховку.

Задание: Предприятие хочет вывести товар на рынок страны А. Себестоимость единицы — 500 руб. Приемлемая рентабельность — 30%. Доставка и страхование до границы страны А — 100 руб./ед. Импортная пошлина страны А на такой товар — 15% от таможенной стоимости. НДС в стране А — 10%. Рассчитайте минимальную цену продажи на границе страны А (цена CIF), которая обеспечит целевую рентабельность.

Варианты ответов:

- a) 780 руб.
- b) 690 руб.
- c) 750 руб.
- d) 825 руб.

Задание: Экспортер впервые работает с новым покупателем из развивающейся страны. Какая форма расчетов сочетает баланс между рисками экспортера и импортера в данной ситуации?

Варианты ответов:

- a) Аккредитив (Documentary Letter of Credit)
- b) Открытый счет (Open Account)
- c) Инкассо (Documentary Collection)
- d) Предоплата 100% (Advance Payment)

Вопрос: Какой коэффициент показывает, сколько рублей затрат на производство и сбыт приходится на один рубль выручки от экспорта?

Варианты ответов:

- a) Рентабельность экспорта.
- b) Коэффициент эффективности валютных расходов.

- с) Затратоемкость экспортной выручки.
 - д) Коэффициент валютной окупаемости.
- Правильный ответ: с) Затратоемкость экспортной выручки.

Задание: В контракте указана цена: «750 USD per MT CPT Moscow, Incoterms® 2020». За чей счет и риск осуществляется перевозка товара от Москвы до склада покупателя в г. Тула?

Варианты ответов:

- а) За счет и риск продавца.
- б) За счет продавца, но риск переходит на покупателя в Москве.
- с) За счет и риск покупателя.
- д) За счет покупателя, но риск до Тулы несет продавец.

Вопрос: Для целей эффективного управленческого анализа внешнеторговых операций курсовые разницы от пересчета дебиторской задолженности целесообразно учитывать:

Варианты ответов:

- а) В составе внереализационных расходов/доходов общего характера.
- б) Отдельной аналитической статьей в отчете о финансовых результатах по ВЭД.
- с) Непосредственно в себестоимости конкретного экспортного контракта.
- д) Только в бухгалтерском балансе.

Практические задания

ООО «Мастер» (российское производственное предприятие) планирует закупить у немецкого поставщика GmbH «Stahlwerk» партию специальной стали для нужд производства. Менеджеру по ВЭД поручено провести полный экономический анализ предстоящей сделки и обосновать решение.

Исходные данные:

1. Контрактные условия:

- Стоимость товара: **150 000 евро** по условиям **FCA Гамбург (Incoterms® 2020)**.
- Условия оплаты: **30% предоплаты** при подписании контракта, **70%** — по предоставлению копий транспортных документов.
- Сроки: Подписание контракта — 01.06.2024, отгрузка и оплата остатка — 01.09.2024.
- Производственная себестоимость изделий, которые будут произведены из этой стали, планируется в размере **500 000 руб.** (включая стоимость стали). Планируемая отпускная цена изделия на внутреннем рынке — **750 000 руб.**

2. Дополнительные расходы (ориентировочно):

- Международная перевозка (Гамбург – Санкт-Петербург, морской фрахт): **5 000 евро**.
- Страхование груза на время перевозки: **1 000 евро**.
- Таможенное оформление в РФ (услуги брокера): **50 000 руб.**
- Ввозная таможенная пошлина на сталь: **15%** от таможенной стоимости.
- НДС при импорте: **20%**.
- Дотамовенная перевозка по России (Санкт-Петербург – завод в Рязани): **120 000 руб.**

3. Валютные курсы (условные):

- На 01.06.2024: **1 EUR = 95 RUB**
- Прогнозный курс на 01.09.2024 (по мнению финансового отдела): **1 EUR = 102 RUB**

Задание для анализа:

Часть 1. Расчет полной импортной себестоимости партии.

Рассчитайте, в какую сумму в рублях обойдется предприятию данная партия стали с учетом **всех** расходов на дату совершения операций. Разделите расчет на два этапа:

1. Затраты на этапе предоплаты (01.06.2024).
2. Затраты на этапе окончательной оплаты и получения груза (01.09.2024).

Часть 2. Оценка эффективности и рисков.

1. Рассчитайте, сколько единиц конечного изделия нужно произвести и продать, чтобы окупить затраты на импорт данной партии стали.
2. **Анализ валютного риска:** Рассчитайте, какие убытки (или экономия) возникнут у предприятия из-за колебания курса евро, если прогнозный курс на 01.09.2024 реализуется. Проанализируйте, на какую сумму (в руб.) изменение курса увеличит затраты по сравнению с гипотетическим сценарием, если бы курс на 01.09.2024 остался как 01.06.2024.
3. **Качественный анализ:** Предложите и кратко обоснуйте **два возможных способа** хеджирования (минимизации) валютного риска, выявленного в п.2.

Часть 3. Рекомендация.

На основе проведенного анализа дайте управленческую рекомендацию: стоит ли заключать данный контракт на предложенных условиях? Ответ должен содержать не просто «да/нет», а краткое обоснование, учитывающее расчетные показатели и риски.

Тема 4. Валютно-финансовые аспекты деятельности предприятий-участников ВЭД.

Варианты тестов

1. Ситуационный вопрос (Выбор инструмента хеджирования)

Компания-экспортер в мае заключила контракт на поставку оборудования с отсрочкой платежа в размере 1 млн. долларов США на декабрь. Финансовый директор ожидает ослабления рубля в течение этого периода. Какой из перечисленных инструментов хеджирования **наиболее точно** позволит компании зафиксировать будущий рублевый доход от этой сделки, а не просто спекулировать на курсовой разнице?

- а) Покупка фьючерса на пару USD/RUB на декабрь.
- б) Заключение форвардного контракта с банком на продажу 1 млн USD в декабре по фиксированному курсу.
- в) Открытие безотзывного аккредитива в пользу покупателя.
- г) Покупка опциона «колл» на доллар.

2. Расчетный вопрос (Влияние курсовой разницы на выручку)

Предприятие отгрузило товар на экспорт 15 сентября на сумму 50 000 евро. На эту дату курс ЦБ составлял 105 руб./EUR. Платеж от покупателя поступил 10 октября, курс на эту дату — 102 руб./EUR. Рассчитайте сумму положительной или отрицательной курсовой разницы (в руб.), которая возникла у экспортера в бухгалтерском учете между этими датами.

3. Вопрос на соответствие (Международные формы расчетов)

Установите соответствие между формой расчета и ее характеристикой:

1. **Аккредитив (Letter of Credit)**
2. **Инкассо (Documentary Collection)**
3. **Открытый счет (Open Account)**
4. **Авансовый платеж (Advance Payment)**
 - А. Наименее рискованная для импортера и наиболее рискованная для экспортера форма расчета.
 - Б. Обязательство банка произвести платеж при условии предоставления строго оговоренных документов.
 - В. Банки выступают посредниками, но не несут ответственности за оплату.
 - Г. Наиболее рискованная для импортера и наименее рискованная для экспортера форма расчета.

4. Вопрос на анализ условия контракта (Валютная оговорка)

В контракте российской компании-импортера с европейским поставщиком указано: «Цена составляет 100 000 EUR. Сумма к оплате в рублях рассчитывается по курсу ЦБ РФ EUR/RUB на дату платежа, но не выше 98 руб. за евро». Какая это валютная оговорка и от какого риска она защищает импортера?

- а) Одновалютная; риск изменений в валютном регулировании.
- б) Мультивалютная (корзинная); риск резких колебаний.
- в) Курсовой потолок (cap); риск укрепления евро.
- г) Двусторонняя; риск невыполнения контрагентом обязательств.

5. Ситуационный вопрос (Валютный контроль)

Российская компания получила аванс в размере 40% от суммы экспортного контракта от нерезидента. В какой срок компания-экспортер **обязана** зачислить эти средства на свой специальный транзитный валютный счет в уполномоченном банке и представить необходимые документы?

- а) Не позднее 15 рабочих дней.
- б) Не позднее 30 календарных дней.
- в) Не позднее 15 календарных дней.
- г) Срок не регламентирован, главное — представить контракт в банк.

6. Вопрос на определение понятия (Финансовый инструмент)

Как называется срочная внебиржевая сделка, при которой две стороны договариваются об обмене условных сумм в разных валютах на определенную дату в будущем по курсу, зафиксированному в момент заключения сделки, при этом фактической поставки валюты не происходит?

- а) Валютный своп (Currency Swap).
- б) Безналичный форвард (NDF – Non-Deliverable Forward).
- в) Валютный фьючерс.
- г) Опцион на разницу (Difference Option).

7. Задача на эффективность (Выбор условия оплаты)

Экспортер рассматривает два предложения от разных покупателей на одну и ту же партию товара:

- Покупатель А: цена 120 000 USD, 100% предоплата.
 - Покупатель Б: цена 125 000 USD, оплата через 90 дней после поставки.
- Ставка по рублевым кредитам для компании — 12% годовых. Текущий курс — 90

руб./USD, ожидаемое укрепление доллара через 90 дней — до 92 руб./USD. Какой вариант финансово выгоднее с точки зрения рублевой выручки, если компания может разместить предоплату на депозит? Расчеты приведите.

8. Вопрос по ценообразованию (Валютный фактор)

Какой метод валютно-финансового обеспечения используется, когда российский экспортер, опасаясь падения курса евро, устанавливает цену в контракте в долларах США, но с привязкой к кросс-курсу EUR/USD на дату инвойса?

- а) Валютная диверсификация.
- б) Валютная оговорка в виде мультивалютной корзины.
- в) Валютный клиринг.
- г) Валютная оговорка по третьей валюте.

9. Вопрос на знание регламентов (Резервирование)

В рамках каких валютных операций, согласно действующему законодательству РФ, может применяться требование о **резервировании** (внесении денежной суммы на специальный счет на срок до 2 лет)?

- а) При любом переводе валюты нерезиденту.
- б) При осуществлении расчетов между резидентами в иностранной валюте.
- в) При выдаче резидентом валютной займа нерезиденту или при оплате нерезидентом аванса резиденту-импортеру (в определенных случаях).
- г) Только при операциях со странами, включенными в санкционные списки.

10. Комплексный ситуационный вопрос (Принятие решения)

Предприятие планирует выйти на новый рынок, где покупатели традиционно работают на условиях «открытого счета» с отсрочкой 120 дней. Это создает значительные валютные и кредитные риски. Предложите комплекс из **трех** финансовых и договорных мер, которые могут минимизировать эти риски для экспортера, не отказываясь от сделки полностью.

Тема 5. Формы и методы международных коммерческих операций.

Варианты тестов

1. Классификация операций (На соответствие)

Установите соответствие между видом международной коммерческой операции и ее сущностной характеристикой:

- 1. **Прямой экспорт/импорт**
- 2. **Торгово-посредническая операция**
- 3. **Встречная торговля (countertrade)**
- 4. **Операция на условиях давальческого сырья (толлинг)**
 - А. Поставка товаров, при которой расчеты осуществляются полностью или частично не в денежной, а в товарной форме.
 - В. Прямые договорные отношения между производителем-экспортером и конечным покупателем-импортером.
 - С. Импорт сырья для его переработки в готовый продукт с последующим реэкспортом без оплаты самого сырья.
 - Д. Взаимоотношения, в которых между производителем и конечным покупателем присутствует независимое промежуточное звено (агент, дистрибьютор).

2. Базисы поставки (Ситуационный выбор)

Российский экспортер готов поставить оборудование японскому партнеру, взяв на себя

все расходы и риски до момента разгрузки товара в порту Йокогама, но при этом не желает оформлять страховку. Какой термин **Инкотермс 2020** он должен выбрать?

- а) CIF Йокогама
- б) CFR Йокогама
- в) DAP Йокогама
- г) DPU Йокогама

3. Методы расчетов (Анализ рисков)

Какая форма международных расчетов **наименее рискованна** для экспортера при работе с новым, непроверенным покупателем?

- а) Инкассо (документарное инкассо)
- б) Открытый счет (Open Account)
- в) Аккредитив (безотзывный подтвержденный)
- г) Перевод по предоплате (100% Advance Payment)

4. Виды встречной торговли (Определение)

Операция, при которой экспортная поставка увязывается с обязательством импортера закупить в будущем продукцию, произведенную на поставленном оборудовании, называется:

- а) Батер (Barter)
- б) Офсет (Offset)
- в) Свитч (Switch)
- г) **Байбэк (Buyback)**

5. Условия контракта (Ситуационный анализ)

В контракте указано: «В случае наступления обстоятельств непреодолимой силы срок исполнения обязательств отодвигается соразмерно времени их действия». О какой стандартной статье контракта (базисного условия) идет речь?

- а) Форс-мажор (Force Majeure)
- б) Арбитраж (Arbitration)
- в) Штрафные санкции (Penalties)
- г) Применимое право (Governing Law)

6. Методы сбыта (На соответствие)

Выберите правильное определение для двух моделей выхода на внешний рынок:

1. **Дистрибьюторский контракт**
2. **Агентское соглашение**

А. Посредник (резидент страны импорта) действует от имени и за счет экспортера, не приобретая товар в собственность, и получает комиссию.

В. Посредник (резидент страны импорта) закупает товар у экспортера на свой страх и риск для последующей перепродажи на своей территории.

7. Косвенный экспорт (Выбор метода)

Какая из перечисленных форм НЕ является методом косвенного экспорта?

- а) Работа через экспортное управляющее агентство (ЭМК).
- б) Использование услуг торговой компании (трейдера).
- в) Создание собственного дочернего предприятия (филиала) за рубежом.
- г) Экспорт через отечественного дистрибьютора, который специализируется на внешних рынках.

8. Арендные операции (Определение понятия)

Международная финансовая операция, предусматривающая предоставление на условиях аренды основных средств производства с правом (или без права) их последующего выкупа арендатором, — это:

- а) Франчайзинг (Franchising)
- б) Лизинг (Leasing)
- в) Инжиниринг (Engineering)
- д) Консигнация (Consignment)

9. Расчет эффективности встречной сделки (Практическая задача)

Предприятие экспортирует оборудование на сумму 2 млн евро. По условиям соглашения о встречной закупке, оно обязано закупить у партнера товары на 30% от суммы экспорта. Компания планирует продать импортные товары на внутреннем рынке с маржой 15%. Рассчитайте, какую дополнительную выручку (в евро) получит предприятие от исполнения встречного обязательства.

- а) 60 000 евро
- б) 39 000 евро
- в) 69 000 евро

10. Комплексный выбор формы операции (Ситуационное задание)

Российская компания, производитель уникального пищевого ингредиента, хочет выйти на емкий, но конкурентный рынок Юго-Восточной Азии. Ключевым условием является контроль над конечной ценой и послепродажным обслуживанием продукта, а также защита ноу-хау. При этом больших инвестиций в создание собственной сети компания пока делать не готова. Какая форма работы на внешнем рынке является для нее **наиболее предпочтительной** на первом этапе?

- а) Прямые разовые экспортные контракты с местными производителями.
- б) Заключение эксклюзивного дистрибьюторского договора с крупной местной фирмой, с фиксацией цен и условий сервиса.
- в) Создание совместного предприятия (СП) с местным партнером.
- г) Поиск агента, который будет искать покупателей за комиссию.

Опрос

1. В чем состоит ключевое различие между прямым и косвенным экспортом?
2. Дайте определение термину «дистрибьюторский контракт».
3. Что такое «безотзывный подтвержденный аккредитив» и почему он выгоден экспортеру?
4. Назовите три основных вида встречной торговли (countertrade).
5. В чем заключается суть операции на условиях давальческого сырья (толлинга)?
6. Какой базис поставки Инкотермс 2020 обязывает продавца оформить страхование груза?
7. Что такое «форс-мажор» (force majeure) в международном контракте?
8. Каков основной недостаток для экспортера при расчетах на условиях «открытого счета» (open account)?
9. Чем агентское соглашение принципиально отличается от дистрибьюторского договора?
10. Что понимается под международным финансовым лизингом?

Тема 6. Особенности внешнеторговых операций на отдельных товарных рынках.

Опрос

1. Каковы основные ценовые риски и инструменты хеджирования на рынке сырой нефти?
2. Почему логистика и условия хранения являются критически важными факторами на рынке зерновых культур?
3. Как неценовые факторы (экологические стандарты, происхождение) влияют на конкурентоспособность на рынке лесоматериалов?
4. В чем заключаются основные особенности и ограничения торговли на рынке вооружений и dual-use товаров?
5. Как работают цепочки поставок и какие требования предъявляются к срокам годности на рынке скоропортящихся продуктов (например, фруктов, морепродуктов)?
6. Какие ключевые барьеры (технические регламенты, стандарты, процедуры регистрации) существуют для выхода на фармацевтический рынок?
7. Чем отличается формирование цены на рынке драгоценных металлов и камней от рынка промышленных металлов?
8. Какую роль играют долгосрочные контракты и отношения с ключевыми покупателями на рынке минеральных удобрений?
9. Каковы особенности маркетинга и продвижения на рынке высокотехнологичной продукции (например, IT-решений, сложного промышленного оборудования)?
10. Почему на рынке предметов роскоши и искусства критическое значение имеют экспертиза подлинности, провенанс и специальные логистические решения?

Тест 1: Нефтяной рынок (Расчетный)

Задание: Российская нефтяная компания продает партию нефти сорта **Urals** покупателю в Европе. В контракте указана цена как дисконт в **3.5 доллара** к котировке фьючерса на нефть **Brent** на дату отгрузки. На дату отгрузки котировка Brent составила **85 долларов за баррель**. Объем партии — 720 000 баррелей.

Вопрос: Рассчитайте общую выручку компании от этой сделки в долларах США. Как называется такой метод ценообразования, характерный для сырьевых рынков?

Варианты ответов:

- a) 58.68 млн \$; Форвардная цена.
- b) **58.68 млн \$; Цена с привязкой к базисному сорту (спред/дисконт).**
- c) 61.2 млн \$; Фиксированная цена.
- d) 58.68 млн \$; Цена на основе биржевого аукциона.

Правильный ответ: b) 58.68 млн \$ *(Пояснение: Цена за баррель = 85 - 3.5 = 81.5 \$. Выручка = 81.5 * 720 000 = 58 680 000 \$. Это типичная для нефти схема привязки цены эталонного сорта (Brent) с дисконтом или премией.)*

Тест 2: Зерновой рынок (Логистика и Инкотермс)

Задание: Российский экспортер зерна планирует поставку пшеницы в Египет через черноморский порт. Ключевое требование покупателя — полная фиксация логистических расходов и рисков на стороне продавца до момента разгрузки в порту Александрии. При этом покупатель берет на себя таможенную очистку и дальнейшие расходы.

Вопрос: Какой термин **Инкотермс 2020** оптимально отражает это требование и является стандартным для крупных зерновых поставок?

Варианты ответов:

- a) FOB Новороссийск (с обязательством покупателя зафрахтовать судно).
- b) CFR Александрия.
- c) **СIF Александрия.**
- d) DAP Александрия.

Тест 3: Рынок вооружений и dual-use товаров (Нормативный)

Задание: Российское предприятие планирует экспортировать в третью страну партию специализированных высокопрочных сплавов и измерительной аппаратуры. Некоторые позиции в спецификации могут использоваться как в гражданской авиации, так и в ракетной технике.

Вопрос: Каков **первый и обязательный** шаг предприятия перед заключением экспортного контракта в данной ситуации?

Варианты ответов:

- a) Получение финального инвойса от покупателя.
- b) **Проведение классификации товаров для определения необходимости получения лицензии Росприроднадзора.**
- c) Запрос у иностранного покупателя гарантийного письма о конечном использовании.
- d) Заключение договора с транспортной компанией.

Тест 4: Фармацевтический рынок (Ситуационный анализ)

Задание: Европейская компания готова закупить крупную партию российского дженерика, но выставляет обязательное условие: поставка должна осуществляться только после того, как препарат получит **регистрационное удостоверение** в регулирующем органе их страны (например, ЕМА или национальном органе).

Вопрос: Какой тип внешнеторгового контракта должен быть использован, чтобы корректно отразить это условие и распределить риски?

Варианты ответов:

- a) Контракт на условиях **EXW** (завод продавца).
- b) **Контракт, вступающий в силу после выполнения отлагательного условия (получения регистрации).**
- c) Контракт по модели **DDP** (доставка с оплатой пошлин).
- d) Контракт с оплатой по **открытому счету**.

Тест 5: Рынок скоропортящихся товаров (Комплексный расчет)

Задание: Компания-импортер ввозит в Россию партию свежего манго (100 тонн) из Бразилии воздушным транспортом. Авиафрахт — 4 \$/кг. Таможенная стоимость товара (FCA аэропорт Сан-Паулу) — 2 \$/кг. Пошлина — 5%, НДС — 20%. Период от вылета до таможенного оформления в Москве — 2 суток. Товар имеет ограниченный срок реализации после ввоза — 5 суток.

Вопрос: Рассчитайте полную себестоимость ввоза 1 кг манго на склад в Москве (в рублях, курс 95 руб/\$). Какой **ключевой неценовой фактор** будет решающим для успеха этой операции?

Варианты ответов:

- a) ~1120 руб./кг; Качество упаковки.
- b) ~1026 руб./кг; Скорость и согласованность всей логистической цепочки (от двери до двери).
- c) ~950 руб./кг; Наличие сертификата фитосанитарного контроля.
- d) ~1100 руб./кг; Сезонность поставок.

Тема 7. Внешнеторговые операции по передаче результатов интеллектуальной собственности.

Опрос

1. В чем заключается ключевое юридическое различие между лицензионным договором и договором об отчуждении исключительного права?
2. Какую роль в регулировании международной торговли объектами ИС играет Соглашение ТРИПС (TRIPS)?
3. Что входит в стандартный «франчайзинговый пакет» (бизнес-пакет) при заключении международного коммерческого соглашения?
4. Дайте определение «ноу-хау» (секрета производства) и объясните, почему его защита в рамках контракта требует особых условий.
5. Что такое «роялти» и какие существуют основные методы расчета роялти в лицензионных соглашениях?
6. Как определяется территория действия лицензии и почему этот пункт контракта является одним из наиболее важных?
7. Что такое «исключительная» и «неисключительная» лицензия? В чем их основное коммерческое различие для лицензиара?
8. Какую основную функцию в сфере международной охраны ИС выполняет ВОИС (WIPO)?
9. Что такое сублицензия и какие условия должны быть соблюдены для правомерной выдачи сублицензии?
10. Каковы основные риски и способы защиты прав интеллектуальной собственности при передаче технологий в страны с отличающимся уровнем правового enforcement (правоприменения)?

Тест

Тест 1: Лицензионное соглашение (Расчет роялти)

Задание: Российская фармацевтическая компания заключила лицензионное соглашение на производство и продажу лекарства по патенту, принадлежащему швейцарскому правообладателю. Соглашение предусматривает комбинированную ставку роялти: **фиксированный паушальный платеж в размере 500 000 евро и ежегодные отчисления в размере 8% от чистых продаж.**

В первый год действия лицензии чистые продажи препарата в России составили **7 500 000 евро.**

Вопрос: Рассчитайте общую сумму лицензионных отчислений (роялти), которую российская компания должна перечислить лицензиару за первый год.

Варианты ответов:

- a) 500 000 евро
- b) 600 000 евро
- c) **1 100 000 евро**
- d) 1 500 000 евро

Тест 2: Виды лицензий (Ситуационный выбор)

Задание: Немецкая компания-разработчик уникального промышленного программного обеспечения хочет выйти на рынок США. Она хочет сохранить максимальный контроль над технологией, иметь право самой продавать продукт на этой территории и при этом выбрать одного надежного партнера для локализации и продвижения.

Вопрос: Какой тип лицензионного договора **наилучшим образом** соответствует ее целям?

Варианты ответов:

- a) **Простая (неисключительная) лицензия** нескольким партнерам.
- b) **Полная лицензия** с передачей всех прав партнеру.
- c) **Исключительная лицензия** одному партнеру на территории США.
- d) **Открытая лицензия** для всех желающих.

Тест 3: Франчайзинг (Определение элементов пакета)

Задание: Установите соответствие между элементом франчайзингового пакета и его описанием:

1. **Коммерческая концессия (франшиза)**
2. **Ноу-хау**
3. **Роялти**
4. **Паушальный взнос**

А. Конфиденциальная техническая, организационная или коммерческая информация, имеющая действительную ценность.

В. Регулярные периодические платежи, обычно рассчитываемые как процент от оборота франчайзи.

- C. Комплекс исключительных прав, включая товарный знак, фирменный стиль и бизнес-модель.
- D. Единовременный платеж за вход в сеть и первоначальную подготовку.

Тест 4: Соглашение ТРИПС (Нормативно-правовой контекст)

Задание: Российская IT-компания экспортирует в страну-член ВТО программное обеспечение, защищенное авторским правом. Местные власти требуют раскрытия исходного кода для проверки на «незадекларированные возможности».

Вопрос: На какое положение международного **Соглашения ТРИПС (TRIPS)** может сослаться российская компания, чтобы защитить свою коммерческую тайну и отказаться от раскрытия кода, не нарушая при этом национальное законодательство?

Варианты ответов:

- a) На нормы о национальном режиме.
- b) На положения о принудительном лицензировании.
- c) На нормы о защите нераскрытой информации (ст. 39).
- d) На правила исчерпания прав.

Тест 5: Договор об отчуждении прав vs. Лицензия (Анализ последствий)

Задание: Российский ученый-биотехнолог, являясь патентообладателем на новую методику диагностики, подписал с американской корпорацией договор, по которому **все исключительные права** на изобретение переходят к корпорации на весь срок действия патента на территории всего мира. Ученый получил единовременное вознаграждение.

Вопрос: Какое из следующих последствий **НЕ НАСТУПИТ** для ученого в результате подписания такого договора?

Варианты ответов:

- a) Он утратит право самостоятельно использовать данную методику в коммерческих целях.
- b) Он сохранит право указывать свое имя как автора изобретения.
- c) Он сохранит право выдавать разрешения (лицензии) на использование этого патента третьим лицам.
- d) Он не сможет запретить корпорации-правопреемнику предоставлять лицензии конкурентам.

Тема 8. Организация и техника международной торговли услугами

Тест 1. Классификация услуг по способу поставки (GATS)

Задание: Международная аудиторская фирма из Великобритании открывает филиал в Москве для оказания услуг по ведению бухгалтерского учета для российских компаний.

Вопрос: К какому из четырех способов (мод) поставки услуг, установленных Генеральным соглашением по торговле услугами (GATS) ВТО, относится данная ситуация?

Варианты ответов:

- a) **Трансграничное предложение** (Cross-border supply)
- b) **Потребление за рубежом** (Consumption abroad)
- c) **Коммерческое присутствие** (Commercial presence)
- d) **Присутствие физических лиц** (Presence of natural persons)

Тест 2. Формальности и специфика контракта на услуги

Задание: Российская IT-компания заключает контракт на разработку программного обеспечения для немецкого заказчика. Какое из перечисленных условий является **КРАЙНЕ ВАЖНЫМ** для включения в такой контракт, чтобы минимизировать риски непонимания и споров?

Варианты ответов:

- a) Условия поставки Инкотермс FCA Москва.
- b) **Детальное техническое задание (ТЗ), являющееся неотъемлемой частью контракта, с четкими критериями приемки работ.**
- c) Условие о предоплате 100% от суммы контракта.
- d) Соглашение об арбитраже в г. Париже.

Тест 3. Специфика международных транспортных услуг (Расчет)

Задание: Логистическая компания организует мультимодальную перевозку груза из Шанхая в Берлин. Маршрут: морской контейнер до порта Гамбург (стоимость — 2800 USD), затем железнодорожная перевозка до Берлина (500 EUR). Курс: 1 USD = 92 руб., 1 EUR = 100 руб. Страхование и дополнительные услуги составили 15% от стоимости основной перевозки.

Вопрос: Какова общая стоимость перевозки в рублях?

Варианты ответов:

- a) ~ 345 000 руб.
- b) ~ **396 000 руб.**
- c) ~ 425 000 руб.
- d) ~ 310 000 руб.

Тест 4. Регулирование финансовых услуг

Задание: Банк из страны-члена ЕАЭС хочет открыть дочерний банк в России для обслуживания корпоративных клиентов.

Вопрос: Какая из перечисленных особенностей регулирования будет для него **НАИБОЛЕЕ ВАЖНОЙ**?

Варианты ответов:

- a) Соблюдение российских технических регламентов на оборудование офиса.
- b) **Получение лицензии на осуществление банковских операций от Центрального**

банка Российской Федерации и соблюдение нормативов (Н1, Н2 и т.д.).

с) Уплата НДС на оказываемые финансовые услуги.

д) Соблюдение трудового законодательства при найме сотрудников.

Тест 5. Документооборот и особенности туристических услуг

Задание: Российский туроператор продает комплексную туристическую путевку (перелет, отель, трансфер) клиенту на отдых в Турции.

Вопрос: Какой из перечисленных документов, согласно российскому законодательству, является **ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ** для оформления и выдачи туристу до начала поездки и обеспечивает его финансовую защиту?

Варианты ответов:

а) Ваучер отеля (Hotel Voucher).

б) **Договор о реализации туристского продукта и страхование ответственности туроператора (или банковская гарантия).**

с) Авиабилет в электронном виде.

д) Туристская памятка с общими рекомендациями.

Практические задания

Ситуация:

Компания «**Цифровые Решения**» (Россия, резидент ЕАЭС) разрабатывает и внедряет системы бизнес-аналитики (BI). Компания получила запрос от потенциального клиента — немецкого производителя промышленного оборудования «**Maschinenbau GmbH**» (Германия) на создание и запуск облачной BI-платформы для анализа данных с конвейерных линий.

Исходные данные и требования заказчика:

1. **Суть услуги:** Полный цикл работ — проектирование архитектуры, разработка программного кода, загрузка исторических данных, тестирование, обучение персонала заказчика и техническая поддержка в течение 12 месяцев после запуска.
2. **Режим поставки:** Работа будет вестись удаленно командой из России, но с необходимостью двух очных визитов команды внедрения (2 специалиста, каждый на 5 рабочих дней) в Германию для проведения workshops и обучения.
3. **Финансы:**
 - Общая предварительная оценка проекта — **120 000 Евро**.
 - Заказчик предлагает схему оплаты: 30% аванс, 40% по факту завершения разработки и проведения UAT (User Acceptance Testing), 30% через 3 месяца после успешного запуска системы.
 - Оплата счетов производится в Евро на расчетный счет российской компании.
4. **Прочие условия:** Контракт должен быть составлен на английском языке. Заказчик настаивает на строгом соблюдении GDPR (Общего регламента по защите данных ЕС).

Задание для студента/аналитика:

Часть 1. Анализ режима поставки и правового поля.

1. Определите, какие **способы (моды) поставки услуг** согласно классификации GATS (Генеральное соглашение по торговле услугами ВТО) будут задействованы в этом проекте. Обоснуйте.
2. Перечислите **ключевые риски** для российской компании-исполнителя, связанные с правовым регулированием (GDPR, налоговые аспекты в РФ и Германии, валютный контроль). По каждому риску предложите **одно практическое действие** для его минимизации.

Часть 2. Разработка структуры контракта (техника сделки).

Составьте **план (оглавление)** международного контракта на оказание данных услуг, выделив не менее 8 ключевых разделов. Для **трех** из них (на ваш выбор) предложите краткую формулировку основного положения, критически важного для защиты интересов исполнителя.

Пример: Раздел «Конфиденциальность». Положение: «Стороны обязуются соблюдать требования GDPR в части обработки персональ данных, предоставляемых Заказчиком в рамках проекта».

Часть 3. Расчет экономических условий и документооборот.

1. Исходя из предложенной заказчиком схемы оплаты, рассчитайте график денежных потоков (сумма и ориентировочный срок платежа).
2. Составьте **перечень документов**, которые должны быть подготовлены и направлены заказчику для обоснования и получения каждого из трех платежей (например, для аванса — счет-проформа и акт о начале работ).
3. **Страхование рисков:** Какие **два основных типа страховых полисов** должна рассмотреть компания «Цифровые Решения» для защиты своих интересов в рамках этого проекта? Кратко обоснуйте.

Часть 4. Резюме и рекомендация.

На основании проведенного анализа подготовьте краткую итоговую записку (memo) для руководства компании «Цифровые Решения» с выводом: **Стоит ли выходить на сделку на данных условиях?** Ваш ответ должен содержать:

- Резюме ключевых возможностей и угроз.
- Список из **трех обязательных условий**, которые необходимо согласовать с заказчиком до подписания контракта (например, конкретный порядок приемки работ, юрисдикция для разрешения споров, механизм индексации фиксированной цены при изменении объема работ).

Тема 9. Договор международной купли-продажи товаров.

Опрос

1. Что понимается под существенными условиями договора международной купли-продажи товаров согласно Венской конвенции 1980 г.?
2. Каково основное содержание базисного условия поставки (на основе Инкотермс) в контракте и какую функцию оно выполняет?
3. В чем заключается основное различие между отлагательными и отменительными условиями в контракте? Приведите пример каждого.
4. Какую ключевую функцию выполняет оговорка о праве, применимом к контракту (Governing Law / Applicable Law)?

5. Что такое гарантийные обязательства продавца и какие основные сроки гарантии обычно устанавливаются в контракте?
6. Каким образом в контракте определяется момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя?
7. Почему процедура и критерии приемки товара по количеству и качеству являются критически важным разделом контракта?
8. Как формулируется форс-мажорная (обстоятельства непреодолимой силы) оговорка и каковы ее правовые последствия?
9. Каковы основные различия между безотзывным аккредитивом и документарным инкассо как условиями оплаты в контракте?
10. Что должна сделать сторона, считающая, что другая сторона нарушила контракт, чтобы официально зафиксировать претензию и сохранить свои права (например, на взыскание убытков)?

Тема 10. Транспортное обеспечение ВЭД.

Опрос

1. В чем заключается основное практическое различие между терминами CIF и DAP согласно Инкотермс 2020?
2. Какой основной транспортный документ используется при международных авиаперевозках грузов?
3. Чем коносамент (Bill of Lading) принципиально отличается от транспортной накладной CMR?
4. Каковы основные функции экспедитора (фрич форвардера) в международной перевозке?
5. Что означает термин «последняя миля» (last mile) в логистике доставки?
6. Для каких целей используются документы T1 и Carnet TIR?
7. В чем разница между простоем судна (демереджем) и задержкой контейнера (детеншеном)?
8. Какие аспекты перевозки регулируются правилами Инкотермс, а какие — нет?
9. Назовите виды коносаментов, которые являются оборотными (negotiable) документами.
10. Что такое мультимодальная перевозка и в чем особенность ответственности оператора такой перевозки?

Доклад

1. Правовые основы транспортного обеспечения ВЭД: международные конвенции и национальное регулирование.
2. Сравнительный анализ видов транспорта в ВЭД: выбор оптимальной схемы доставки.
3. Роль и функции экспедитора (логистического оператора) в организации международных перевозок.

4. Транспортно-таможенная логистика: организация доставки товаров в условиях ЕАЭС.
5. Мультимодальные и интермодальные перевозки: технологии, документы, ответственность оператора.
6. Управление рисками в международных грузоперевозках: от порчи груза до санкционных ограничений.
7. Цифровизация транспортной логистики: технологии блокчейн, IoT и электронные документы.
8. Особенности и перспективы развития Северного морского пути (СМП) как международного транспортного коридора.
9. Расчет и оптимизация транспортных издержек во внешнеторговом контракте.
10. Транспортная документация в ВЭД: виды, функции, типичные ошибки при оформлении.
11. Логистические центры и терминалы: их роль в обеспечении бесперебойности международных поставок.
12. «Зеленая» логистика: экологические требования к транспорту и их влияние на цепочки поставок.
13. Страхование грузов в международных перевозках: правила, условия, порядок урегулирования убытков.
14. Организация автомобильных перевозок грузов между Россией и странами Азии в современных условиях.
15. Кейс-анализ: оптимизация транспортной цепочки для конкретного товара (на примере скоропортящейся продукции, оборудования или сырья).

Тема 11. Страхование внешнеэкономической деятельности.

Опрос

1. В чем заключается основное различие между страхованием грузов на условиях «с ответственностью за все риски» и «с ответственностью за частную аварию»?
2. Каков порядок действий и какие документы необходимы для предъявления претензии страховщику в случае утраты или повреждения груза при международной перевозке?
3. Как определяется страховая стоимость и страховая сумма при страховании грузов в международной торговле?
4. Что такое коносаментный (бордеро) полис и для каких целей он используется в практике страхования внешнеторговых поставок?

5. В чем суть и основные условия страхования ответственности перевозчика (Карго)?
6. Как базис поставки по Инкотермс 2020 (например, CIF, CIP, DAP) влияет на обязанности сторон по страхованию груза?
7. Какие основные риски покрывает страхование финансовых и политических рисков (страхование экспортных кредитов)?
8. Что такое генеральный полис (открытый полис) по страхованию грузов и каковы его основные преимущества для регулярного экспортера/импортера?
9. Какие виды страхования, помимо страхования грузов, наиболее востребованы участниками ВЭД для защиты от других рисков?
10. Какую роль в процессе урегулирования убытка по страхованию груза играет коммерческий акт или его аналоги (акт общей аварии, survey report)?

Доклад

1. Теоретические основы и роль страхования в управлении рисками ВЭД.
2. Правовое регулирование страхования в международной торговле: национальное законодательство и международные обычаи.
3. Страхование грузов (карго): классические оговорки ICL, порядок заключения договора и урегулирования убытков.
4. Взаимосвязь базисных условий поставки ИНКОТЕРМС 2020 и распределения обязанностей по страхованию между продавцом и покупателем.
5. Страхование ответственности перевозчиков и экспедиторов: виды, правовые основы и практическая значимость.
6. Страхование финансовых и политических рисков (страхование экспортных кредитов) как инструмент поддержки экспорта.
7. Особенности страхования специфических и опасных грузов в международных перевозках.
8. Страхование строительно-монтажных рисков (СМР) и ответственности в рамках международных проектов.
9. Общая и частная авария в морском праве: процедура диспаши и ее значение для страхования.
10. Страхование судов (каско) и ответственности судовладельцев: P&I клубы и рынок Халл.
11. Цифровизация в страховании ВЭД: электронные полисы, смарт-контракты на блокчейне и оценка рисков с помощью больших данных.

12. Страхование как элемент финансового планирования и обеспечения исполнения контрактных обязательств в ВЭД.
13. Управление убытками (лосс-аджастинг) в страховании ВЭД: процедура, документация и стратегии защиты интересов страхователя.
14. Страхование в условиях санкционных рисков и работы с «нестандартными» юрисдикциями.
15. Сравнительный анализ национальных систем страхования ВЭД (на примере России, Германии, Китая) и тенденции развития глобального страхового рынка.

Тема 12. Информационное обеспечение ВЭД.

Опрос

1. Какие ключевые виды коммерческой информации необходимы для анализа зарубежного рынка перед выходом на него?
2. Какую роль играют кредитные бюро и базы данных (например, Dun & Bradstreet) в оценке надежности иностранного контрагента?
3. Что такое таможенная статистика внешней торговли и для каких целей ее используют участники ВЭД?
4. Какие типы отраслевых (маркетинговых) исследований наиболее востребованы для принятия решений в международном бизнесе?
5. Как современные цифровые платформы (B2B-порталы, электронные торговые площадки) меняют процесс поиска партнеров и проведения сделок?
6. В чем состоят основные задачи и функции информационно-аналитической службы (департамента) компании, активно занимающейся ВЭД?
7. Какие существуют профессиональные базы данных по международным правовым нормам, техническим регламентам и таможенным тарифам?
8. Как организован процесс мониторинга и анализа политических и экономических рисков в странах присутствия?
9. Какие информационные аспекты необходимо учитывать для защиты коммерческой тайны и соблюдения режима конфиденциальности при международном сотрудничестве?
10. Как системы класса Global Trade Management (GTM) помогают автоматизировать информационное обеспечение внешнеторговых операций?

ТЕСТ

Тест 1: Анализ финансовой надежности контрагента (Расчетный)

Задание: Менеджер по ВЭД анализирует потенциального немецкого покупателя. Из открытого годового отчета (Annual Report) компании получены следующие

данные: **Выручка (Revenue)** — 15 млн евро, **Чистая прибыль (Net Income)** — 1,2 млн евро, **Собственный капитал (Equity)** — 8 млн евро, **Краткосрочные обязательства (Current Liabilities)** — 3 млн евро. Рассчитайте коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE). Что показывает этот показатель?

Варианты ответов:

- a) 12%; Эффективность использования собственного капитала.
- b) 8%; Платежеспособность компании.
- c) 15%; Эффективность использования собственного капитала.
- d) 20%; Ликвидность компании.

Тест 2: Классификация источников информации

Задание: Установите соответствие между видом информации для ВЭД и его характерным источником:

1. **Динамика средних импортных цен на конкретный товар**
2. **Репутация и история судебных споров потенциального партнера**
3. **Требования технических регламентов и стандартов страны-импортера**
4. **Прогноз изменения валютных курсов и политические риски в регионе**
 - A. Отчеты аналитических агентств (Fitch, Moody's, Economist Intelligence Unit).
 - B. Данные таможенной статистики внешней торговли (например, ITC Trade Map).
 - C. Базы данных судебных решений и специализированные проверочные сервисы (Due Diligence).
 - D. Официальные реестры и сайты органов по стандартизации (например, Европейская комиссия).

Тест 3: Этапы маркетингового исследования рынка

Задание: Компания планирует экспорт оборудования для переработки пластика в страны Юго-Восточной Азии. Какой из перечисленных этапов сбора информации должен быть выполнен **В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ**?

Варианты ответов:

- a) Заказ полноценного отчета у международного консалтингового агентства (например, BCG).
- b) Анализ вторичной информации: данных международной торговой статистики (ИТС, UN Comtrade) для выявления стран с наибольшим импортом подобного оборудования и высокими темпами роста.
- c) Проведение фокус-групп с потенциальными покупателями в столицах нескольких стран.
- d) Запрос коммерческих предложений у возможных местных дистрибьюторов.

Тест 4: Информация для оценки рисков (Санкционный Due Diligence)

Задание: Российский импортер ведет переговоры с новой турецкой компанией-поставщиком. Какое действие является **НАИБОЛЕЕ КРИТИЧНЫМ** для проверки санкционных рисков до подписания контракта?

Варианты ответов:

- a) Проверить отзывы о компании на отраслевом форуме.
- b) Установить бенефициарных владельцев (конечных собственников) турецкой компании и сверить их с актуальными санкционными списками (OFAC, ЕС, UK, РФ).
- c) Оценить финансовые показатели компании по открытому балансу.
- d) Узнать историю компании на ее корпоративном сайте.

Тест 5: Использование цифровых B2B-платформ

Задание: Малому предприятию-производителю сувениров из дерева важно быстро найти прямых зарубежных покупателей (розничные сети, оптовиков) и протестировать спрос на новую коллекцию. Какой цифровой инструмент будет для этого **НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫМ И БЮДЖЕТНЫМ** на первом этапе?

Варианты ответов:

- a) Разработка многоязычной версии корпоративного сайта с SEO-оптимизацией.
- b) Регистрация и размещение товарных предложений на крупных международных B2B-площадках (например, Amazon Business).
- c) Закупка дорогостоящей специализированной базы данных компаний-импортеров.
- d) Массовая email-рассылка по случайно собранным адресам зарубежных компаний.

5.2. Типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся (вне контрольных точек):
приведены в п.6.2.

5.3. Один или несколько тематических блоков дисциплины завершаются контрольной точкой (далее – КТ). Текущий контроль успеваемости по дисциплине предусматривает не менее 2 (двух) и не более 10 (десяти) КТ в течение периода освоения дисциплины.

Максимальное количество баллов за любой тип работ в рамках КТ составляет 100 (сто) баллов.

Распределение весовых коэффициентов по КТ в рамках текущего контроля успеваемости по дисциплине и формулы расчета:

Наименование контрольной точки	Максимальное количество баллов за работу в рамках КТ, которое может набрать студент	Коэффициент веса контрольной точки	Результат контрольной точки, участвующий в формировании итоговой балльной оценки по дисциплине
--------------------------------	---	------------------------------------	--

			(отражается в журнале БРС в СДО)
КТ - 1	100	0,18	18
КТ - 2	100	0,12	12
КТ- 3	100	0,15	15
КТ - 4	100	0,15	15
Итого:	x	0,6	60

Формула расчета результата контрольной точки:

Результат контрольной точки = Количество баллов за работу в рамках КТ x Коэффициент веса контрольной точки.

5.4. Формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ и типовые оценочные материалы:

КТ-1

Тема 1. Тема 2. Тема 3

Тестирование.

КТ-2

Тема 4 Тема 5

Тестирование.

КТ-3

Тема 6 Тема 7 Тема 8

Тестирование.

КТ-4

Тема 9 Тема 10 Тема 11 Тема 12

Тестирование.

Для каждой формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ определены критерии оценивания результатов выполнения задания.

1. Критерии оценивания тестирования:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
<i>Количество правильных ответов</i>	<i>0</i>	<i>Количество правильных ответов менее 55%</i>
	<i>25</i>	<i>Количество правильных ответов от 55% до 64%</i>
	<i>50</i>	<i>Количество правильных ответов от 65% до 74%</i>

	75	<i>Количество правильных ответов от 75% до 84%</i>
	100	<i>Количество правильных ответов от 85% до 100%</i>
Итого максимально:	100	

2. Критерии оценивания ПКЗ:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
<i>Содержание и раскрытие выбранных понятий</i>	41-70	<i>Детальное, последовательное описание всех понятий на примере выбранной системы</i>
	21-40	<i>Поверхностное описание без привязки к выбранной системе</i>
	0-20	<i>Понятия раскрыты минимально или не раскрыты вовсе</i>
<i>Количество выполненных заданий</i>	30	<i>Количество выполненных заданий от 85% до 100%</i>
	15	<i>Количество выполненных заданий от 55% до 84%</i>
	0	<i>Количество выполненных заданий менее 55%</i>
Итого максимально:	100	

3. Критерии оценивания ПИЗ:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
<i>Содержание и раскрытие выбранных понятий</i>	31-50	<i>Детальное, последовательное описание всех понятий на примере выбранной системы</i>
	16-30	<i>Поверхностное описание без привязки к выбранной системе</i>
	0-15	<i>Понятия раскрыты минимально или не раскрыты вовсе</i>
<i>Достоверность и актуальность информации</i>	16-20	<i>Представленная информация подтверждена ссылками на источники</i>
	0-15	<i>Представленная информация частично подтверждена ссылками на источники или не подтверждена</i>
<i>Количество</i>	30	<i>Количество выполненных заданий</i>

<i>выполненных заданий</i>		<i>от 85% до 100%</i>
	<i>15</i>	<i>Количество выполненных заданий от 55% до 84%</i>
	<i>0</i>	<i>Количество выполненных заданий менее 55%</i>
Итого максимально:	100	

5.5. Описание дополнительных материалов и оборудования, необходимых для выполнения проверочных заданий (*при необходимости*).

Для решения задач открытого типа (кейсов, ПКЗ, ПИЗ), тестовых заданий студенту разрешается использование калькулятора; программ для работы с электронными таблицами для обработки, анализа и визуализации данных. Для построения интеллект-карты и моделей в различных нотациях студенту можно использовать любой соответствующий онлайн-инструмент.

6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине

6.1. Промежуточная аттестация проводится в форме экзамен

Экзамен проводится в письменной форме. Обучающийся получает экзаменационный билет с вариантами 3-х заданий различного типа. На выполнение заданий дается 40-60 минут. По завершении подготовки необходимо представить ответы в письменном виде, подробно изложив ход выполнения задания, сделать выводы (*при необходимости*).

При реализации промежуточной аттестации в ЭО/ДОТ могут быть использованы следующие формы: устно в ДОТ - в форме обоснованных ответов на задания различного типа; письменно в СДО - в форме письменного решения заданий различного типа; тестирование в СДО.

6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации.

1. Дайте определение экспортных, импортных, реэкспортных и реимпортных сделок. Приведите характерные примеры.

2. Дайте определение термина «встречная торговля». В чем причины ее развития?

3. Назовите отличительные особенности бартера по сравнению с другими сделками встречной торговли.

4. Предусматривается ли движение денежных средств при встречных закупках?

5. Определите коммерческий интерес фирмы, выкупающей морально устаревшую и бывшую в употреблении технику.

6. Имеет ли отношение толлинг к проблеме занятости? Что является предметом толлинговой сделки?

7. Чем отличается операция с давальческим сырьем от компенсационной операции на основе производственного сотрудничества?
8. Определите риски для сторон, участвующих в компенсационной сделке.
9. В чем заключаются особенности, характерные для рынков сырьевых товаров в целом?
10. Какой характер отношений стремятся установить партнеры в торговле сырьевыми товарами?
11. Каковы особенности фиксации цен в контрактах на сырье?
12. В чем заключается специфика торговли машиностроительной продукцией на современном этапе?
13. Охарактеризуйте основные формы торговли машинами и оборудованием.
14. Назовите основные виды лицензий. Какие виды лицензионных платежей вам известны?
15. В чем отличие сбытовой от производственно-сбытовой кооперации?
16. В чем заключаются преимущества и недостатки аутсорсинга для компании-аутсорсера?
17. Какие два основных вида лизинга вам известны? Назовите их отличительные особенности.
18. Сколько сторон в сделке финансового лизинга? Назовите этапы проведения лизинговой сделки.
19. Охарактеризуйте международный рынок лизинговых услуг на современном этапе.
20. Назовите основные виды инжиниринговых услуг. Какие виды инжиниринговых компаний вам известны?
21. Как определяется стоимость инжиниринговых услуг в зависимости от вида инжиниринга?
22. Какие формы используются в международном франчайзинге?
23. Каковы условия контракта по франчайзингу? Как осуществляются платежи?
24. В чем состоят преимущества и недостатки франчайзинга для сторон сделки?
25. Каковы особенности развития франчайзинга в России?
26. Какие преимущества дает использование посредников? Какие виды посредников существуют в международной торговле?
27. В чем главное отличие консигнационного соглашения от договора комиссии?
28. Как защититься продавцу от блокировки рынка посредником?
29. Охарактеризуйте основные виды международных торгов. В каких случаях проводятся предквалификационные (двухэтапные) торги?
30. Что означает гарантия «серьезности участия» - Bid Bond- в тендере?

31. Назовите товары, традиционно являющиеся объектами торговли на международных товарных аукционах.
32. В чем заключается организация проведения аукционных торгов?
33. В чем заключаются особенности фьючерсной торговли на современном этапе? Каково назначение расчетной клиринговой палаты?
34. Каков механизм гарантирования биржевых сделок? 11. Что такое хеджирование?
35. Какие признаки договора международной купли-продажи оговаривает Венская конвенция?
36. К каким сделкам Венская конвенция не применяется?
37. Какова должна быть форма международной торговой сделки по российскому праву?
38. Какие статьи содержит договор международной купли-продажи товара? Какие условия относятся к существенным?
39. В чем значение «места подписания» договора международной купли-продажи товара?
40. Что содержит преамбула договора международной купли-продажи товара? 7. Что такое «предмет контракта»?
41. Что такое «опцион» на изменение количества поставляемого товара?
42. Назовите способы фиксации качества в контракте купли-продажи.
43. Что такое сертификат качества товара? Кем он выдается?
44. Сколько базисных условий поставки содержится в «INCOTERMS 2010»? Какие новые, по сравнению с предыдущими редакциями, условия включены в «INCOTERMS 2010»?
45. Какие взаимные обязательства сторон содержат базисные условия поставки? Какие преимущества дает применение условий «INCOTERMS»?
46. Как определяется переход права собственности в контракте? Что означает для продавца момент перехода рисков на покупателя?
47. В каких случаях в контрактах применяется цена с последующей фиксацией?
48. Назовите этапы, по которым осуществляется приведение цены контракта.
49. Какие способы платежа различают в зависимости от срока?
50. Перечислите формы коммерческих расчетов. Какие из них являются «документарными»?
51. Охарактеризуйте основные этапы совершения сделки с использованием инкассовой и аккредитивной формы расчетов.
52. Какие виды аккредитивов используются в международной торговле?
53. В чем целесообразность и каковы недостатки использования в качестве расчета по сделкам банковского перевода и открытого счета?
54. Какие Вам известны виды чеков и векселей? Охарактеризуйте понятие переводного векселя.

55. В чем сходство и различие форфейтинговых и факторинговых операций в международной торговле?

56. Какие требования предъявляются к упаковке? Включается ли тара и упаковка в количество поставляемого товара?

57. Является ли маркировка грузов обязанностью продавца или покупателя?

58. Как может фиксироваться срок поставки в контракте? Что означает термин «немедленная поставка»? Что является датой поставки?

59. Что должно содержаться в рекламации? Каковы должны быть действия продавца и покупателя при нарушении противоположной стороной условий контракта?

60. Что такое конвенциональный штраф?

61. Какие обстоятельства могут быть отнесены к форс-мажорным?

62. Какой контракт является «типовым»?

63. Назовите основные группы показателей, которые используются для оценки состояния товарного рынка на текущий момент. Дайте краткую характеристику каждому из них.

64. Что лежит в основе изучения классификации фирм по характеру собственности и по их правовому положению, по показателям хозяйственной деятельности?

65. Какие источники информации о фирмах вам известны?

66. Как определяется эффективность внешнеторговой сделки?

67. Какие издержки при экспорте товара несет предприятие?

68. Что такое твердая оферта? Что такое свободная оферта?

69. Что такое заказ на приобретение товара?

70. Какие мероприятия проводятся до начала коммерческих переговоров?

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

ТИП ЗАДАНИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	<ol style="list-style-type: none">1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.3. Выбрать один верный ответ.4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В).	<p>Вопрос: Кто из перечисленных субъектов, согласно законодательству РФ, является обязательным участником процедуры таможенного оформления товаров, перемещаемых через границу Евразийского экономического союза (ЕАЭС), если декларант не вносит декларацию самостоятельно?</p> <p>Варианты ответов:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Международный экспедитор.

		<p>2. Коммерческий банк, обслуживающий счет компании.</p> <p>3. Таможенный представитель (брокер).</p> <p>4. Страховая компания, застраховавшая груз.</p>								
		<p>Вопрос: Какой из перечисленных инструментов используется для первичного стратегического анализа зарубежного рынка и включает оценку политических, экономических, социальных, технологических, экологических и правовых факторов макросреды?</p> <p>Варианты ответов:</p> <p>1. SWOT-анализ.</p> <p>2. PESTEL-анализ.</p> <p>3. ABC-анализ.</p> <p>4. Бенчмаркинг.</p>								
<p>Задание закрытого типа на установление соответствия</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.</p> <p>2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.;</p> <p>список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д.</p> <p>3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.</p> <p>4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4).</p>	<p>1. Установите соответствие</p> <table border="1" data-bbox="887 1332 1481 2040"> <tr> <td data-bbox="887 1332 1139 1458">1) Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД)</td> <td data-bbox="1139 1332 1481 1458">А) Иностраный партнер (физическое или юридическое лицо) по внешнеэкономической сделке.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="887 1458 1139 1736">2) Контрагент</td> <td data-bbox="1139 1458 1481 1736">Б) Совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций фирмы, связанных с выходом на зарубежные рынки.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="887 1736 1139 1890">3) Инкотермс</td> <td data-bbox="1139 1736 1481 1890">В) Документ, подаваемый таможенным органам для декларирования товаров, перемещаемых через границу.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="887 1890 1139 2040">4) Таможенная декларация</td> <td data-bbox="1139 1890 1481 2040">Г) Международные правила, однозначно определяющие распределение расходов и рисков между продавцом и</td> </tr> </table>	1) Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД)	А) Иностраный партнер (физическое или юридическое лицо) по внешнеэкономической сделке.	2) Контрагент	Б) Совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций фирмы, связанных с выходом на зарубежные рынки.	3) Инкотермс	В) Документ, подаваемый таможенным органам для декларирования товаров, перемещаемых через границу.	4) Таможенная декларация	Г) Международные правила, однозначно определяющие распределение расходов и рисков между продавцом и
1) Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД)	А) Иностраный партнер (физическое или юридическое лицо) по внешнеэкономической сделке.									
2) Контрагент	Б) Совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций фирмы, связанных с выходом на зарубежные рынки.									
3) Инкотермс	В) Документ, подаваемый таможенным органам для декларирования товаров, перемещаемых через границу.									
4) Таможенная декларация	Г) Международные правила, однозначно определяющие распределение расходов и рисков между продавцом и									

		<table border="1"> <tr> <td></td> <td>покупателем.</td> </tr> <tr> <td>5) Консигнация</td> <td>Д) Вид торгового посредничества, при котором товар передается на склад посредника для продажи со склада, но право собственности сохраняется за поставщиком.</td> </tr> </table>		покупателем.	5) Консигнация	Д) Вид торгового посредничества, при котором товар передается на склад посредника для продажи со склада, но право собственности сохраняется за поставщиком.								
	покупателем.													
5) Консигнация	Д) Вид торгового посредничества, при котором товар передается на склад посредника для продажи со склада, но право собственности сохраняется за поставщиком.													
		2. Установите соответствие .												
		<table border="1"> <tr> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1. Предоплата</td> <td>а) Банковская операция, при которой банк по поручению экспортера получает от импортера платеж против передачи ему товарных документов.</td> </tr> <tr> <td>2.. Аккредитив</td> <td>б) Расчеты, при которых оплата производится после получения и проверки товара покупателем в согласованный срок.</td> </tr> <tr> <td>3. Инкассо</td> <td>с) Обязательство банка произвести платеж экспортеру при условии предоставления им строго оговоренных документов, подтверждающих поставку.</td> </tr> <tr> <td>4. Открытый счет</td> <td>Д) Наиболее рискованная для импортера форма расчетов, предполагающая полный платеж до отгрузки товара.</td> </tr> <tr> <td>5. По факту поставки</td> <td>Г) Форма расчетов, предполагающая высокий уровень доверия, так как экспортер отгружает товар до получения какого-либо платежного документа.</td> </tr> </table>			1. Предоплата	а) Банковская операция, при которой банк по поручению экспортера получает от импортера платеж против передачи ему товарных документов.	2.. Аккредитив	б) Расчеты, при которых оплата производится после получения и проверки товара покупателем в согласованный срок.	3. Инкассо	с) Обязательство банка произвести платеж экспортеру при условии предоставления им строго оговоренных документов, подтверждающих поставку.	4. Открытый счет	Д) Наиболее рискованная для импортера форма расчетов, предполагающая полный платеж до отгрузки товара.	5. По факту поставки	Г) Форма расчетов, предполагающая высокий уровень доверия, так как экспортер отгружает товар до получения какого-либо платежного документа.
1. Предоплата	а) Банковская операция, при которой банк по поручению экспортера получает от импортера платеж против передачи ему товарных документов.													
2.. Аккредитив	б) Расчеты, при которых оплата производится после получения и проверки товара покупателем в согласованный срок.													
3. Инкассо	с) Обязательство банка произвести платеж экспортеру при условии предоставления им строго оговоренных документов, подтверждающих поставку.													
4. Открытый счет	Д) Наиболее рискованная для импортера форма расчетов, предполагающая полный платеж до отгрузки товара.													
5. По факту поставки	Г) Форма расчетов, предполагающая высокий уровень доверия, так как экспортер отгружает товар до получения какого-либо платежного документа.													
Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать несколько правильных ответов.</p> <p>4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г).</p>	<p>Вопрос: Какие из перечисленных организаций и соглашений являются ключевыми элементами системы многостороннего регулирования международной торговли? Выберите ВСЕ правильные варианты.</p> <p>Варианты ответов:</p> <p>1.Международный валютный фонд (МВФ).</p> <p>2.Всемирная торговая организация (ВТО).</p> <p>3.Организация Объединенных Наций (ООН).</p> <p>4.Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ).</p>												

		<p>5.Парижский клуб кредиторов.</p> <p>6.Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).</p>
		<p>Вопрос: Какие из перечисленных рисков традиционно относят к категории политических (страновых) рисков во внешнеэкономической деятельности? Выберите ВСЕ правильные варианты.</p> <p>Варианты ответов:</p> <p>1.Введение эмбарго или запрета на торговлю.</p> <p>2.Национализация или экспроприация активов иностранных компаний.</p> <p>3.Резкое падение спроса на товар из-за изменения потребительских предпочтений.</p> <p>4.Валютные ограничения, запрещающие перевод средств за рубеж.</p> <p>5.Внезапное изменение законодательства, создающее барьеры для импорта/экспорта.</p> <p>6.Неплатежеспособность иностранного покупателя по коммерческим причинам.</p>
<p>Задание закрытого типа на установление последовательности</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Построить верную последовательность из предложенных элементов.</p> <p>4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, 4.</p>	<p>Вопрос: Установите логическую последовательность ключевых этапов выхода компании на новый зарубежный рынок (экспортной экспансии).</p> <p>1.Формирование ценовой политики и условий поставки для целевого рынка.</p> <p>2.Выбор конкретной формы работы на рынке (прямой экспорт, через агента, создание СП и т.д.).</p> <p>3.Проведение детального исследования и сегментации потенциальных зарубежных рынков.</p> <p>4.Адаптация товара (модификация, сертификация,</p>

	<p>БВА или 135).</p>	<p>упаковка) под требования целевого рынка.</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Поиск и проверка потенциальных партнеров или покупателей (due diligence). 6. Заключение первых пробных контрактов и отработка логистической цепочки. 7. Анализ собственных экспортных возможностей и целей. <hr/> <p>Вопрос: Установите правильную последовательность этапов таможенного оформления импортируемого товара для его выпуска в свободное обращение на территории ЕАЭС.</p> <p>Принятие таможенным органом решения о выпуске товаров.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Представление в таможенный орган предварительной таможенной декларации (если товары еще не ввезены) или подача полной декларации на товары (ДТ). 2. Уплата таможенных платежей (ввозная пошлина, НДС, акциз) и предоставление подтверждающих документов. 3. Помещение товаров на временное хранение (СВХ) или под таможенную процедуру. 4. Проверка таможенным органом представленных документов и сведений, включая контроль правильности исчисления платежей (камеральная и, при необходимости, фактическая проверка). 5. Ввоз товаров на таможенную территорию ЕАЭС. 6. Выпуск товаров и их получение декларантом для внутреннего использования.
<p>Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать 	<p>Вопрос: Российская компания-экспортер оборудования заключает долгосрочный контракт с партнером из Индии. Курс индийской рупии (INR) к рублю отличается высокой волатильностью. Для минимизации валютных рисков экспортер настаивает на установлении цены в контракте в</p>

	<p>предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать один верный ответ.</p> <p>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.</p> <p>5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).</p>	<p>российских рублях (RUB). Какая наиболее вероятная и обоснованная реакция со стороны индийского импортера?</p> <p>Варианты ответов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Согласиться, так как это упрощает расчеты. 2. Настаивать на установлении цены в устойчивой свободно конвертируемой валюте (например, USD или EUR) или включить валютную оговорку. 3. Предложить установить цену в индийских рупиях (INR). 4. Согласиться, но потребовать скидку в 5%. 5.
		<p>Вопрос: При морской перевозке партия товара была застрахована российским импортером по условиям «с ответственностью за все риски» (All Risks) согласно правилам Института лондонских страховщиков. Во время погрузки в порту отправления (при переходе товара с причала на борт судна) груз был поврежден из-за небрежности стивидора (портового грузчика). Импортер предъявил претензию своему страховщику. Какое решение примет страховая компания?</p> <p>Варианты ответов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выплатит возмещение, так как это страховой случай, покрываемый условиями «Все риски». 2. Откажет в выплате, сославшись на то, что страховой риск еще не начался, так как груз не был погружен на борт судна. 3. Выплатит возмещение, а затем в порядке суброгации предъявит регрессный иск к стивидорной компании. 4. Откажет в выплате, так как виноват третий исполнитель (стивидор), и импортер должен требовать возмещения с него.
<p>Задание открытого типа с развернутым ответом</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса. 2. Продумать логику и полноту ответа. 	<p>Тема: Разработка и обоснование экспортной стратегии.</p> <p>Ситуация:</p>

	<p>3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки.</p> <p>4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ</p>	<p>ООО «Эко-Пак» (Россия) успешно производит биоразлагаемую упаковку из растительных материалов. Продукция конкурентоспособна по цене и качеству. После успеха на внутреннем рынке руководство рассматривает выход в ЕС (первоначально — Германия). Компания готова инвестировать в продвижение, но хочет минимизировать риски и сохранить контроль над технологией.</p> <p>Маркетинговый анализ показывает, что на целевом рынке высоки требования к экологической сертификации, ценовая конкуренция значительна, но спрос на «зеленые» инновации растет. Ключевые факторы успеха — личные контакты с крупными ритейлерами и сетями общественного питания, а также оперативное сервисное обслуживание.</p> <p>Ваше задание:</p> <p>Вы — руководитель отдела ВЭД. Подготовьте аналитическую записку для совета директоров, в которой:</p> <p>Проанализируйте не менее трех возможных форм выхода на рынок Германии (например, прямой экспорт, работа через дистрибьютора, создание СП, онлайн-продажи). Для каждой формы кратко укажите ее суть.</p> <p>Оцените каждую форму по следующим критериям: требуемый уровень инвестиций и ресурсов компании; степень контроля над ценообразованием, сбытом и брендом; скорость выхода на рынок; уровень предпринимательских и политических рисков. Данные сведите в сравнительную таблицу.</p> <p>Дайте рекомендацию по выбору оптимальной формы для старта, учитывая специфику продукта («зеленая» инновация) и рыночные условия. Обоснуйте свой выбор, объяснив, почему именно эта форма лучше других отвечает стратегическим целям компании на данном этапе.</p> <p>Предложите конкретный план первоочередных действий (3-4 шага) для реализации выбранной формы, включая этапы поиска партнера (или создания структуры) и необходимые для выхода документы.</p>
--	---	---

		<p>Тема: Адаптация внешнеэкономической деятельности и цепочек поставок к изменяющейся внешней среде.</p> <p>Ситуация:</p> <p>Группа компаний «АгроТех» (Россия) много лет импортировала из страны X высокопроизводительные сеялки точного посева, а также запчасти к ним, поставляя их российским агрохолдингам. Счета оплачивались в евро через банки стран X и РФ. В условиях изменившейся геополитической обстановки:</p> <p>Банк-партнер в стране X отказался проводить платежи от российских компаний.</p> <p>Крупнейший производитель сеялок в стране X официально приостановил сотрудничество.</p> <p>Судоходная компания, осуществлявшая перевозки, объявила об отказе заходить в российские порты.</p> <p>Существующие контракты с российскими аграриями на поставку и сервис техники под угрозой срыва.</p> <p>Ваше задание:</p> <p>Вы — руководитель кризисного комитета «АгроТех». Разработайте антикризисный план действий, который должен включать следующие блоки:</p> <p>Работа с текущими обязательствами: Каков должен быть порядок коммуникации с российскими клиентами? Какие возможны юридические и договорные механизмы (форс-мажор, переговоры о переносе сроков)?</p> <p>Решение логистической проблемы: Какие альтернативные маршруты и виды транспорта (например, через третьи страны, железнодорожное сообщение) можно рассмотреть? Какие новые документы (транзитные, разрешительные) могут потребоваться?</p>
--	--	--

		<p>Поиск новых поставщиков и реструктуризация цепочки поставок: Какие страны могут стать альтернативными источниками аналогичного оборудования (например, Турция, Китай, Беларусь, Индия)? Какие новые риски (качество, сроки, отсутствие сертификации) это несет и как ими управлять?</p> <p>Реорганизация финансовых потоков: Как обеспечить проведение расчетов с новыми контрагентами? Какие инструменты могут быть использованы (расчеты в иных валютах, аккредитивы через банки дружественных стран, использование криптоактивов, бартер)?</p> <p>Долгосрочные стратегические выводы: Какие уроки должна извлечь компания для повышения устойчивости своей ВЭД в будущем (диверсификация поставщиков, валюты расчетов, создание стратегического запаса комплектующих)?</p>
--	--	--

6.3. Критерии и шкала оценивания на основе БРС.

Критерии и балльная шкала определяются преподавателем

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ	РЕЗУЛЬТАТ В БАЛЛАХ
<i>Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок</i>	40
<i>Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.</i>	30-39
<i>Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным</i>	20-29

<p><i>умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.</i></p>	
<p><i>Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.</i></p>	0-19

6.4. Описание дополнительных материалов и оборудования, необходимых для выполнения проверочных заданий (*при необходимости*).

Для решения задач открытого типа (кейсов, ПКЗ, ПИЗ), тестовых заданий студенту разрешается использование калькулятора; программ для работы с электронными таблицами для обработки, анализа и визуализации данных. Для построения интеллект-карты и моделей в различных нотациях студенту можно использовать любой соответствующий онлайн-инструмент.

7. Методические материалы по освоению дисциплины

Для изучения основных вопросов образовательной программы необходимо конспектировать материалы лекций, работать с рекомендованной преподавателем литературой, а также ресурсами информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». Для приобретения навыков активного использования знаний полезно обсуждать плановые и возникающие вопросы, а также решаемые задачи на практических занятиях. Чтобы легче и прочнее усвоить материал следует постоянно использовать конкретные примеры, сравнения из уже полученных областей наук.

Для закрепления изученного материала даны вопросы по каждой теме дисциплины, на которые следует самостоятельно найти ответы.

Важной составной частью учебного процесса в вузе являются практические занятия. Практические занятия проводятся главным образом по дисциплинам, требующим закрепления навыков решения задач, и помогают студентам глубже усвоить учебный материал, приобрести умения применять принципы системного подхода к решению разнообразных задач,

определять и оценивать ресурсы и существующие ограничения разного рода проектов.

При подготовке к практическим занятиям необходимо проанализировать конспект лекции, ознакомиться с рекомендованной литературой по соответствующей теме, осуществить подготовку по рекомендованным в рабочей программе вопросам для обсуждения темы, выполнить домашнее задание (при необходимости).

Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале. В процессе подготовки к занятиям рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретается практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь. При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю (в том числе по электронной почте). Планируя консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам. Записи имеют первостепенное значение для самостоятельной работы студентов. Они помогают понять построение изучаемого материала, выделить основные положения, проследить их логику. Кроме того, ведение записей способствует превращению чтения в активный процесс, мобилизует, наряду со зрительной, и моторную память. Следует помнить: у студента, систематически ведущего записи, создается свой индивидуальный фонд методических материалов для быстрого повторения изученных вопросов, для мобилизации накопленных знаний. Особенно важны и полезны записи тогда, когда в них находят отражение мысли, возникшие при самостоятельной работе.

После изучения базовых тем курса проводится текущий контроль знаний студентов в виде опроса или письменного тестирования. Типовые тесты и задания по темам дисциплины приведены в специальном разделе данной рабочей программы.

Подготовка к текущему и промежуточному контролю предполагает изучение представленных вопросов к зачету, работу над тестами, представленными в данной рабочей программе, выполнение семестровой проектной работы по применению системного подхода и методов системного анализа к выбранной системе.

Работа в малых группах – это одна из самых популярных форм проведения занятий, так как она дает всем обучающимся (в том числе и стеснительным) возможность участвовать в работе, практиковать навыки сотрудничества, межличностного общения (в частности, умение активно слушать, вырабатывать общее мнение, разрешать возникающие разногласия). Цель данной формы проведения занятий: продемонстрировать сходство или различия определенных явлений, выработать стратегию или разработать план, выяснить отношение различных групп участников к одному и тому же вопросу. В ходе этой работы дополнительно решаются следующие задачи: развитие навыков общения и взаимодействия в группе, формирование ценностно-ориентационного единства группы, поощрение к гибкой смене социальных ролей в зависимости от ситуации.

Группа студентов делится на несколько малых групп. Количество групп определяется числом творческих заданий, которые будут обсуждаться в процессе занятия. Малые группы формируются либо по желанию студентов, либо по родственной тематике для обсуждения. Каждая малая группа обсуждает творческое задание в течение отведенного времени. Основным этапом – проведение обсуждения творческого задания. Заслушиваются суждения, предлагаемые каждой малой группой по творческому заданию. Преподаватель дает оценочное суждение и работе малых групп, по решению творческих заданий, и эффективности предложенных путей решения.

В качестве самостоятельной работы студентами выполняется семестровая работа по применению системного подхода и методов системного анализа к выбранной системе по всем темам. Рекомендуется выбрать организационно-техническую систему. Перед выполнением задания по теме 1 выбранную систему необходимо согласовать с преподавателем. При выполнении заданий по темам могут использоваться представленные студентом материалы по предыдущим темам. Выполненная семестровая работа представляется студентом на открытой защите на промежуточной аттестации.

8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет

8.1. Основная литература

1. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 10-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 450 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-9615-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru.ezproxy.ranepa.ru:2443/bcode/449856>

2. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч. Часть 1. : учебник для вузов / В. В. Покровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 376 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02065-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru.ezproxy.ranepa.ru:2443/bcode/451970>

3. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч. Часть 2. : учебник для вузов / В. В. Покровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 369 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02067-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru.ezproxy.ranepa.ru:2443/bcode/451971>

4. Татаева, И. Ю. Внешнеторговая деятельность в Российской Федерации : курс лекций / И. Ю. Татаева. — Москва : Российская таможенная академия, 2019. — 142 с. — ISBN 978-5-9590-1065-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/93176.htm>

8.2. Дополнительная литература

1. Лузина, Т. В. Ценообразование во внешней торговле : учебник для вузов / Т. В. Лузина, С. С. Решетникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 278 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07444-4. — URL : <https://urait.ru/bcode/455603>

2. Вологдин, А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник и практикум для вузов / А. А. Вологдин. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 387 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09280-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/449694>

3. Михайлов, Д. М. Внешнеторговое финансирование и гарантийный бизнес : практическое пособие / Д. М. Михайлов. — 3-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 905 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-9916-1384-2. — URL : <https://urait.ru/bcode/425150>

4. Учет и аудит внешнеэкономической деятельности : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т. М. Рогуленко [и др.] ; под общей редакцией Т. М. Рогуленко, С. В. Пономаревой, А. В. Бодяко. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 316 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-6381-6. — Текст : электронный //

5. Аудит внешнеэкономической деятельности: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т. М. Рогуленко [и др.] ; под общей редакцией Т. М. Рогуленко, С. В. Пономаревой, А. В. Бодяко. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 117 с. — (Бакалавр и магистр. Модуль). — ISBN 978-5-534-08005-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait-ru.ezproxy.ranepa.ru:2443/bcode/436542>

8.3 Нормативные правовые документы и иная правовая информация

1. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. N 164-ФЗ "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" (с изменениями и дополнениями).

2. Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 31.07.2020) "О валютном регулировании и валютном контроле".

3. Федеральный закон от 03.08.2018 № 289-ФЗ "О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации".

4. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 330 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие внешнеэкономической деятельности" (с изменениями и дополнениями)

5. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 330 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие внешнеэкономической деятельности".

6. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза).

7. Об осуществлении контроля за внешнеторговыми бартерными сделками и их учета: постановление Правительства РФ от 22.11.2012 N 1207.

8. О порядке передачи таможенными органами Центральному банку Российской Федерации и уполномоченным банкам в электронном виде информации о зарегистрированных таможенными органами декларациях на товары: постановление Правительства РФ от 28.12. 2012 N 1459.

9. О порядке предоставления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления: инструкция ЦБ РФ от 16.08.2017 N 181-И.

8.4 Интернет-ресурсы

1. Национальная служба информации МедиаТекст. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.mtdiatekxt.ru>

2. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/ACTIVITY/sections>

3. Портал внешнеэкономической информации. [Электронный ресурс].
Режим доступа: <http://ved.gov.ru>

4. Официальный сайт Министерства регионального развития РФ.
[Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.minregion.ru/>

5. Федеральная служба государственной статистики. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru>

6. Федеральная таможенная служба России. - [Электронный ресурс]. -
Режим доступа: <http://www.customs.ru>

7. Журнал Monthly Bulletin of Statistics - [Электронный ресурс].
<http://www.unstat.un.org/unsd/mbs>

8. WTO Statistics Merchandise Trade Automotive Industry
[Электронный ресурс] Режим доступа: URL:
https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_merch_trade_product_e.pdf

9. INT – Intracen Trade Statistics, [Electronic resource]. URL:
<http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics/>

10. Справочно-правовая служба «Гарант»

11. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

8.5 Иные источники.

Не используются.

9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

№ п/п	Наименование
1.	Специализированные залы для проведения лекций, оснащенные персональным компьютером/ноутбуком и мультимедийным проектором
2.	Аудитории и компьютерные классы, оборудованные посадочными местами и персональными компьютерами с выходом в Интернет для проведения практических занятий
3.	«МТС Линк» — российская платформа для онлайн-коммуникаций и совместной работы команд ; «Яндекс Телемост» — сервис для видеоконференций от Яндекса; Я-мессенджер
4.	Технические средства обучения: персональные компьютеры; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG-4, DivX, RMVB, WMV; программы для работы с электронными таблицами для обработки, анализа и визуализации данных; соответствующие онлайн-инструменты для построения интеллект-карты и моделей в различных нотациях
5.	Научная библиотека (в т.ч. электронные информационные ресурсы научной библиотеки)
6.	СДО Академии https://lms.ranepa.ru/