

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
образования

«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ»

Кафедра №82

«УТВЕРЖДАЮ»

Руководитель направления

проф., д.т.н., проф.

(должность, уч. степень, звание)

А.П. Ястребов

(подпись)

« 20 » 05. 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Контракты международной торговли»

(Название дисциплины)

Код направления	38.03.06
Наименование направления/ специальности	Торговое дело
Наименование направленности	Реклама в торговой деятельности
Форма обучения	заочная

Санкт-Петербург 2019 г.

Лист согласования рабочей программы дисциплины

Программу составил(а)

доц., к.э.н., доц.

должность, уч. степень, звание



подпись, дата

14.05.19г. Л.В. Рудакова

инициалы, фамилия

Программа одобрена на заседании кафедры № 82

«15»__05__2019г, протокол №__10__

Заведующий кафедрой № 82

д.э.н., доц.

должность, уч. степень, звание



подпись, дата

15.05.19 г.

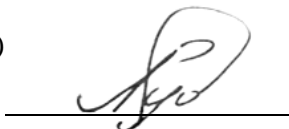
А.С. Будагов

инициалы, фамилия

Ответственный за ОП 38.03.06(03)

доц., к.э.н., доц.

должность, уч. степень, звание



подпись, дата

15.05.19г

Л.В. Рудакова

инициалы, фамилия

Заместитель директора института (факультета) № 8 по методической работе

доц., к.э.н., доц.

должность, уч. степень, звание



подпись, дата

15.05.19 г.

Л.Г. Фетисова

инициалы, фамилия

Аннотация

Дисциплина «Контракты международной торговли» входит в вариативную часть образовательной программы подготовки студентов по направлению/специальности «38.03.06 «Торговое дело» направленность «Реклама в торговой деятельности». Дисциплина реализуется кафедрой №82.

Дисциплина нацелена на формирование у выпускника

общекультурных компетенций:

ОК-5 «способность к самоорганизации и самообразованию»;

общепрофессиональных компетенций:

ОПК-3 «умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов».

ПК-6 «способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с освоением студентами методологии заключения международных контрактов; процессом оформления внешнеторгового контракта купли-продажи товаров; изучением нормативной документации, необходимой для заключения международных контрактов.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента, консультации.

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости, промежуточная аттестация в форме экзамена.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

Язык обучения по дисциплине «русский».

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

1.1. Цели преподавания дисциплины

Целью дисциплины «Контракты международной торговли» является освоение студентами методологии заключения международных контрактов; обучение студентов процессу оформления внешнеторговых контрактов купли-продажи товаров; изучение нормативной документации, необходимой для заключения международных контрактов.

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

В результате освоения дисциплины студент должен обладать следующими компетенциями: ОК-5 «способность к самоорганизации и самообразованию»:

знать - понятия «самоорганизация», «самоконтроль», «самообразование»;
 уметь - системно анализировать, обобщать информацию, формулировать цели и самостоятельно находить пути их достижения;
 владеть навыками - использования в образовательном процессе разнообразных ресурсов;
 иметь опыт деятельности - в области самоконтроля и самоанализа.

ОПК-3 «умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов»:

знать - основные нормативные документы коммерческой деятельности;
 уметь - пользоваться нормативными документами в коммерческой деятельности;
 владеть навыками - соблюдения действующего законодательства и требований нормативных документов;
 иметь опыт деятельности - при заполнении нормативных документов при работе в коммерческой деятельности.

ПК-6 «способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение»

– знать основные способы выбора деловых партнеров, проведения с ними деловые переговоры.

– уметь выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

– владеть навыками – ведения деловых переговоров;

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина базируется на знаниях, ранее приобретенных студентами при изучении следующих дисциплин:

- Организация и технология торговли;
- Теоретические основы товароведения;
- Коммерческая деятельность.

Знания, полученные при изучении материала данной дисциплины, имеют как самостоятельное значение, так и используются при изучении других дисциплин:

- Международный маркетинг;
- Товарный консалтинг.

3. Объем дисциплины в ЗЕ/академ. час

Данные об общем объеме дисциплины, трудоемкости отдельных видов учебной работы по дисциплине (и распределение этой трудоемкости по семестрам) представлены в таблице 1

Таблица 1 – Объем и трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Всего	Трудоемкость по семестрам
		№9
1	2	3
Общая трудоемкость дисциплины, ЗЕ/(час)	4/ 144	4/ 144
<i>Аудиторные занятия</i> , всего час., <i>В том числе</i>	20	20
лекции (Л), (час)	10	10
Практические/семинарские занятия (ПЗ), (час)	10	10
лабораторные работы (ЛР), (час)		
курсовой проект (работа) (КП, КР), (час)		
Экзамен, (час)	9	9
<i>Самостоятельная работа</i> , всего	115	115
Вид промежуточной аттестации: зачет, экзамен, дифференцированный зачет (Зачет. Экз. Дифф. зач)	Экз.	Экз.

4. Содержание дисциплины

4.1. Распределение трудоемкости дисциплины по разделам и видам занятий

Разделы и темы дисциплины и их трудоемкость приведены в таблице 2.

Таблица 2. – Разделы, темы дисциплины и их трудоемкость

Разделы, темы дисциплины	Лекции (час)	ПЗ (СЗ) (час)	ЛР (час)	КП (час)	СРС (час)
Семестр 9					
Раздел 1. Оформление и исполнение договоров во внешнеэкономической деятельности					
Тема 1.1. Содержание внешнеэкономического договора. Цена и общая сумма контракта.	1	1			20
Тема 1.2 Транспортные условия и транспортные услуги во внешнеэкономической деятельности.	1	1			20
Тема 1.3 Общая характеристика базисных условий поставки международных контрактов купли-продажи товаров. Условия платежа.	2	2			20

Раздел 2. Страхование грузов при исполнении международных контрактов купли – продажи товаров.					
Тема 2.1 Ответственность сторон за исполнение обязательств и порядок разрешение споров.	2	2			20
Тема 2.2 Применение иностранного права во внешнеэкономической деятельности.	2	2			20
Тема 2.3 Принципы международных коммерческих договоров «УНИДРУА».	2	2			15
Итого в семестре:	10	10			115
Итого:	10	10	0	0	115

4.2. Содержание разделов и тем лекционных занятий

Содержание разделов и тем лекционных занятий приведено в таблице 3.

Таблица 3 - Содержание разделов и тем лекционных занятий

Номер раздела	Название и содержание разделов и тем лекционных занятий
1	<p>Раздел 1. Оформление и исполнение договоров во внешнеэкономической деятельности</p> <p>Тема 1.1. Содержание внешнеэкономического договора. Цена и общая сумма контракта.</p> <p>Определение, структура, содержание и форма заключения внешнеторгового контракта. Нормативно-правовое регулирование вопросов, связанных с заключением внешнеторговой сделки. Венская конвенция 1980г. и Гагской конвенции о праве, применяемом к договорам международной купли-продажи 1985г. Термин "купля-продажа". Структура внешнеторгового контракта. Обязательные и дополнительные контрактные условия. Обязательными условиями контракта являются: наименование участников сделки; предмет контракта; количество и сроки поставки; цена; базисные условия поставки; условия платежа; гарантии; санкции и рекламации; арбитраж; подписи сторон. Дополнительными условиями контракта являются: качество товара; упаковка и маркировка; сдача-приемка товара; транспортные условия; форс-мажор или обстоятельства непреодолимой силы; прочие условия. Типовые контракты. Индивидуальные контракты. Основная нормативно-правовая документация регулирующая вопросы, связанные с заключением и исполнением внешнеторговых контрактов для российских предприятий. ОУП. Существенные условия договора. Предмет договора. Качество и сроки исполнения. Цена и общая сумма контракта. Нумерация контракта. Место подписания (заключения) контракта. Дата подписания. Вступительная часть. Предмет контракта. Качество. Способы определения качества. Способ фиксации внешнеторговой цены. Формирование общей суммы контракта.</p> <p>Тема 1.2 Транспортные условия и транспортные услуги во внешнеэкономической деятельности.</p> <p>Общая характеристика транспортных условий внешнеторговых</p>

	<p>контрактов. Порядок планирования морских перевозок. Договоры морской перевозки грузов. Организация доставки товаров морским транспортом при экспорте товаров. Организация доставки товаров морским транспортом при импорте товаров. Порядок сдачи товара продавцом перевозчику и принятия его покупателем от транспортного средства. Система взаимной информации продавца и покупателя. Распределение расходов на доставку между продавцом и покупателем. Согласование вида договора, которым должна быть впоследствии оформлена международная перевозка, что необходимо по ряду причин. Нормы погрузки-выгрузки товара и время. Порядок размещения груза на транспортном средстве. Транспортная упаковка и маркировка. Другие условия, связанные с транспортной спецификой товара или особенностями способа и маршрута перевозки. Вопросы, связанные со страхованием груза в процессе доставки.</p> <p>Тема 1.3 Общая характеристика базисных условий поставки международных контрактов купли-продажи товаров. Условия платежа.</p> <p>Основные обязанности сторон по базису поставки. Специфика отдельных условий поставки в соответствии с ИНКОТЕРМС-2010. Общие условия поставки (ОУП). Базисное условие поставки. Национальное законодательство отдельных стран. Правила толкования торговых терминов. 13 базисных условий поставок: группы F, группы E, группы C, группы D. Порядок осуществления расчетов в международной торговле. Характер платежа. Форма расчетов. Платеж. Наличный платеж. Авансовый платеж. Финансовый и товарный кредиты. Вексель. Переводные векселя (тратты). Документарные и бездокументарные условия платежа. Аккредитив и инкассо. Денежный перевод (телеграфный и почтовый). Открытый счет. Схема прохождения и оплаты отгрузочных документов при аккредитиве и инкассо.</p>
2	<p>Раздел 2. Страхование грузов при исполнении международных контрактов купли – продажи товаров.</p> <p>Тема 2.1 Ответственность сторон за исполнение обязательств и порядок разрешение споров.</p> <p>Понятие и содержание страхования грузов. Регулирование страхования грузов в Российской Федерации. Страховые риски и условия страхования грузов. Порядок заключения, виды и основное содержание договора страхования. Взаимоотношения сторон при наступлении страхового случая. Транспортное страхование во внешнеэкономической деятельности основные плюсы и минусы. Транспортное страхование во внешнеэкономической деятельности подразделяется на страхование "каско", страхование "карго" и страхование ответственности перевозчика, экспедитора/оператора за груз перед его владельцем. Страхователь и страховщик алгоритм взаимодействия. Нормы законодательства в РФ, которые применимы к вопросам страхования грузов. Договор страхования груза: основные данные. Понятие страхового случая. Ответственность сторон за исполнение обязательств и порядок разрешения споров. Арбитраж. Штрафные санкции. Дополнительные условия. Порядок расторжения и применения договора. Заключительные положения. Рекламации. Стокгольмский арбитражный суд. Правило парафирования контракта.</p>

	<p>Тема 2.2 Применение иностранного права во внешнеэкономической деятельности. Основные международные нормативно-правовые документы, регулирующие отношения сторон по контракту международной купли-продажи. Основные положения российского законодательства о применении коллизионных норм в отношении применимого права к договору международной купли-продажи.</p> <p>Тема 2.3 Принципы международных коммерческих договоров «УНИДРУА». Общие положения принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА. Положения принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА относящихся к очередности распределения платежей по договору международной купли-продажи.</p>
--	---

4.3. Практические (семинарские) занятия

Темы практических занятий и их трудоемкость приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Практические занятия и их трудоемкость

№ п/п	Темы практических занятий	Формы практических занятий	Трудоемкость, (час)	№ раздела дисциплины
Семестр 9				
1	- Составить внешнеторговый контракт на поставку сырьевой продукции.	практическое задание	1	1
2	- Составить комиссионный договор. -Составить консигнационный договор.	практическое задание	1	1
		практическое задание	1	
3	- Составить договора на долгосрочные авансовые закупки (ЮНКТИМ).	практическое задание	1	1
4	- Составить посредническое соглашение о предоставлении права на продажу. - Составить договор финансового лизинга.	практическое задание	1	2
		практическое задание	1	
5	- Составить бартерный договор. - - Составить договора на транспортно-экспедиторское обслуживание.	практическое задание	1	2
		практическое задание	1	
6	- Составить проект договора перевозки автомобильным транспортом. - Составить проект соглашения для реализации сделки с полной компенсацией.	практическое задание	1	2
		практическое задание	1	

Всего:	10	
--------	----	--

4.4. Лабораторные занятия

Темы лабораторных занятий и их трудоемкость приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Лабораторные занятия и их трудоемкость

№ п/п	Наименование лабораторных работ	Трудоемкость, (час)	№ раздела дисциплины
Учебным планом не предусмотрено			
Всего:			

4.5. Курсовое проектирование (работа)

Учебным планом не предусмотрено

4.6. Самостоятельная работа студентов

Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость приведены в таблице 6.

Таблица 6 Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость

Вид самостоятельной работы	Всего, час	Семестр 9, час
1	2	3
Самостоятельная работа, всего	115	115
изучение теоретического материала дисциплины (ТО)	50	50
подготовка к текущему контролю (ТК)	10	10
домашнее задание (ДЗ)	26	26
контрольные работы заочников (КРЗ)	29	29

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю);

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы студентов указаны в п.п. 8-10.

6. Перечень основной и дополнительной литературы

6.1. Основная литература

Перечень основной литературы приведен в таблице 7.

Таблица 7 – Перечень основной литературы

Шифр	Библиографическая ссылка / URL	Количество экземпляров в библиотеке
------	--------------------------------	-------------------------------------

	адрес	(кроме электронных экземпляров)
	Мажорина, М. В. Международные контракты и их регуляторы : учебник для магистратуры / М. В. Мажорина, Я. О. Алимова. — Москва : Норма : ИНФРА-М, 2017. — 448 с. - ISBN 978-5-16-102290-0. - Текст : электронный. https://znanium.com/read?id=222140	
	Янбарисов, Р. Г. Экономическая теория: Учебное пособие / Янбарисов Р.Г. - М.:ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 624 с. (Высшее образование) ISBN 978-5-8199-0381-0. - Текст : электронный. https://znanium.com/read?id=372510	

6.2. Дополнительная литература

Перечень дополнительной литературы приведен в таблице 8.

Таблица 8 – Перечень дополнительной литературы

Шифр	Библиографическая ссылка/ URL адрес	Количество экземпляров в библиотеке (кроме электронных экземпляров)
	Саломатин А. Ю. История государства и права зарубежных стран / А Ю. Саломатин. — М. : Норма, 2017. — 496 с. — (Серия учебно-методических комплексов). - ISBN 978-5-468-00289-6. - Текст : электронный. https://znanium.com/read?id=372506	

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети ИНТЕРНЕТ, необходимых для освоения дисциплины

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети ИНТЕРНЕТ, необходимых для освоения дисциплины приведен в таблице 9.

Таблица 9 – Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети ИНТЕРНЕТ, необходимых для освоения дисциплины

URL адрес	Наименование
https://mttp.rea.ru/jour	Международный научно-практический журнал «Международная торговля и торговая политика»

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

8.1. Перечень программного обеспечения

Перечень используемого программного обеспечения представлен в таблице 10.

Таблица 10 – Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование
1.	Microsoft Windows 7 418-7 от 14.06.2013 110-7 от 28.02.2019
2.	Microsoft Office Standard 1031-3 от 31.07.2018

8.2. Перечень информационно-справочных систем

Перечень используемых информационно-справочных систем представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Перечень информационно-справочных систем

№ п/п	Наименование
1	ЭБС ZNANIUM
2	ЭБС издательства ЛАНЬ

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Состав материально-технической базы представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Состав материально-технической базы

№ п/п	Наименование составной части материально-технической базы	Номер аудитории (при необходимости)
1	Учебная аудитории для проведения занятий лекционного типа – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями, обеспечивающими тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин (модулей).	
2	Учебная аудитории для проведения занятий семинарского типа - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации	
3	Помещение для самостоятельной работы – укомплектовано специализированной (учебной) мебелью, оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечено доступом в электронную информационно-образовательную среду организации	Читальный зал библиотеки; 21-17-кабинет курсового и дипломного проектирования
4	Учебная аудитории для проведения промежуточной аттестации - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации	

10. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

10.1. Состав фонда оценочных средств приведен в таблице 13

Таблица 13 - Состав фонда оценочных средств для промежуточной аттестации

Вид промежуточной аттестации	Примерный перечень оценочных
------------------------------	------------------------------

	средств
Экзамен	Список вопросов к экзамену; Задачи; Тесты.

10.2. Перечень компетенций, относящихся к дисциплине, и этапы их формирования в процессе освоения образовательной программы приведены в таблице 14.

Таблица 14 – Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Номер семестра	Этапы формирования компетенций по дисциплинам/практикам в процессе освоения ОП
ОК-5 «способность к самоорганизации и самообразованию»	
1	История управленческой мысли
1	Иностранный язык
1	Математика. Аналитическая геометрия и линейная алгебра
1	История
1	Математика. Математический анализ
1	Информатика
1	Физическая культура
2	Безопасность жизнедеятельности
2	Прикладная физическая культура (элективный модуль)
2	Иностранный язык
2	Философия
2	Математика. Математический анализ
2	Экономика. Микроэкономика
2	Информатика
3	Прикладная физическая культура (элективный модуль)
3	Статистика
3	Математика. Теория вероятностей и математическая статистика
3	Экономика организации
3	Иностранный язык
3	Экономика. Макроэкономика
3	Правоведение
4	Мировая экономика и международные экономические отношения
4	Бухгалтерский учет и аудит
4	Прикладная физическая культура (элективный модуль)
4	Менеджмент
4	Теоретические основы товароведения
4	Иностранный язык
4	Фирменный знак в торговле
5	Бухгалтерский учет и аудит
5	Мировая экономика и международные экономические отношения
5	Рекламная деятельность

5	Маркетинг
5	Социология и политология
5	Коммерческая деятельность
6	Основы электронной коммерции
6	Разработка и технология производства рекламного продукта
6	Система электронных платежей
6	Организация связей с общественностью
6	Таможенные операции
6	Организация рекламной деятельности
6	Телерадиореклама
6	Деловой иностранный язык
7	Маркетинговые исследования
7	Поведение потребителей
7	Информационные технологии
7	Системный анализ
7	Массовые коммуникации и медиапланирование
7	Создание и эксплуатация электронных магазинов
7	Организация и технология торговли
7	Товароведение и экспертиза товаров
7	Мультимедийные технологии в торговой деятельности
7	Электронная реклама
7	Биржевое дело
8	Информация в ИНТЕРНЕТ
8	Страхование коммерческой деятельности
8	Технология производства пропаганды конкурентных свойств товара
8	Качество и конкурентоспособность продукции
8	Торгово-экономические отношения России в современных условиях
8	Идентификация и фальсификация потребительских свойств товаров
8	Транспортное обеспечение торговой деятельности
8	Основы интегрированных коммуникаций (рекламы и связей с общественностью)
9	Организация, технология и проектирование предприятий
9	Управление цепями поставок
9	Международный маркетинг
9	Рекламный маркетинг
9	Контракты международной торговли
9	Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия
9	Основы брендинга
9	Организация коммерции по сферам применения
10	Логистика
10	Правовое регулирование профессиональной деятельности
10	Налоги и налогообложение

10	Товарный консалтинг
10	Основы информационной безопасности
10	Финансово-экономическая экспертиза коммерческой деятельности предприятия
ОПК-3 «умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов»	
5	Коммерческая деятельность
9	Контракты международной торговли
ПК-6 «способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение»	
8	Торгово-экономические отношения России в современных условиях
9	Организация, технология и проектирование предприятий
9	Основы брендинга
9	Контракты международной торговли
10	Правовое регулирование профессиональной деятельности

10.3. В качестве критериев оценки уровня сформированности (освоения) у обучающихся компетенций применяется шкала модульно–рейтинговой системы университета. В таблице 15 представлена 100–балльная и 4–балльная шкалы для оценки сформированности компетенций.

Таблица 15 –Критерии оценки уровня сформированности компетенций

Оценка компетенции		Характеристика сформированных компетенций
100-балльная шкала	4-балльная шкала	
$85 \leq K \leq 100$	«отлично» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - обучающийся глубоко и всесторонне усвоил программный материал; - уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает; - опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью направления; - умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи; - делает выводы и обобщения; - свободно владеет системой специализированных понятий.
$70 \leq K \leq 84$	«хорошо» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - обучающийся твердо усвоил программный материал, грамотно и по существу излагает его, опираясь на знания основной литературы; - не допускает существенных неточностей; - увязывает усвоенные знания с практической деятельностью направления; - аргументирует научные положения; - делает выводы и обобщения; - владеет системой специализированных понятий.
$55 \leq K \leq 69$	«удовлетворительно» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - обучающийся усвоил только основной программный материал, по существу излагает его, опираясь на знания только основной литературы; - допускает несущественные ошибки и неточности; - испытывает затруднения в практическом применении знаний направления; - слабо аргументирует научные положения;

		- затрудняется в формулировании выводов и обобщений; - частично владеет системой специализированных понятий.
$K \leq 54$	«неудовлетворительно» «не зачтено»	- обучающийся не усвоил значительной части программного материала; - допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении проблем в конкретном направлении; - испытывает трудности в практическом применении знаний; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует выводов и обобщений.

10.4. Типовые контрольные задания или иные материалы:

1. Вопросы (задачи) для экзамена (таблица 16)

Таблица 16 – Вопросы (задачи) для экзамена

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для экзамена
1	Предмет, сущность и содержание дисциплины «Контракты международной торговли».
2	Определение, структура, содержание и форма заключения внешнеторгового контракта.
3	Нормативно-правовое регулирование вопросов, связанных с заключением внешнеторговой сделки.
4	Существенные условия договора.
5	Дополнительные условия внешнеэкономического договора.
6	Способы фиксации качества товаров в контрактах купли-продажи.
7	Способы фиксации внешнеторговой цены во внешнеэкономических договорах.
8	Транспортные условия и транспортные услуги во внешнеэкономической деятельности.
9	Транспортные условия контрактов при морской перевозке.
10	Порядок планирования морских перевозок.
11	Договоры морской перевозки грузов.
12	Организация доставки товаров морским транспортом при экспорте товаров.
13	Организация доставки товаров морским транспортом при импорте товаров.
14	Сдача-приемка товара.
15	Общая характеристика базисных условий поставки международных контрактов купли-продажи.
16	Основные обязанности сторон по базису поставки.
17	Общая характеристика торговых обычаев, согласно ИНКОТЕРМС-2000.
18	Специфика отдельных условий поставки в соответствии с ИНКОТЕРМС-2000.
19	Общие условия поставки (ОУП).
20	Порядок осуществления расчетов в международной торговле.
21	Основные документы, регулирующие порядок расчетов по аккредитиву и инкассо, применяемые в настоящее время в международной коммерческой практике.
22	Схема прохождения и оплаты отгрузочных документов при аккредитиве и инкассо.
23	Страхование грузов при исполнении международных контрактов купли-продажи.
24	Понятие и содержание страхования грузов.
25	Регулирование страхования грузов в Российской Федерации.
26	Страховые риски и условия страхования грузов.
27	Порядок заключения, виды и основное содержание договора страхования.
28	Взаимоотношения сторон при наступлении страхового случая.

29	Применение иностранного права во внешнеэкономическом договоре.
30	Типичные ошибки, допускаемые российскими предпринимателями при заключении контрактов.
31	Основные международные нормативно-правовые документы, регулирующие отношения сторон по контракту международной купли-продажи.
32	Основные положения российского законодательства о применении коллизионных норм в отношении применимого права к договору международной купли-продажи.
33	Принципы международных коммерческих договоров «УНИДРУА».
34	Общие положения принципов международных коммерческих договоров «УНИДРУА».
35	Положения принципов международных коммерческих договоров «УНИДРУА» относящихся к очередности распределения платежей по договору международной купли-продажи.
36	Ответственность сторон за исполнение обязательств и порядок разрешения споров.
37	Основные нормативные документы, определяющие ответственность сторон за исполнение обязательств во внешнеэкономическом договоре.
38	Санкции и рекламации.
39	Арбитраж.
40	Порядок расторжения и применения внешнеэкономического договора.

2. Вопросы (задачи) для зачета / дифференцированного зачета (таблица 17)

Таблица 17 – Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для зачета / дифференцированного зачета
	Учебным планом не предусмотрено

3. Темы и задание для выполнения курсовой работы / выполнения курсового проекта (таблица 18)

Таблица 18 – Примерный перечень тем для выполнения курсовой работы / выполнения курсового проекта

№ п/п	Примерный перечень тем для выполнения курсовой работы / выполнения курсового проекта
	Учебным планом не предусмотрено

4. Вопросы для проведения промежуточной аттестации при тестировании (таблица 19)

Таблица 19 – Примерный перечень вопросов для тестов

№ п/п	Примерный перечень вопросов для тестов
1	Признаками международной коммерческой сделки являются: а) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца; б) совершение платежа в иностранной валюте; в) совершение сделки между сторонами разной национальности; г) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах.
2	Термин СРТ обозначает –

3	Убытки, расходы и взносы по общей аварии возмещаются при страховании: а) на условии «С ответственностью за все риски»; б) на условии «Без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения»; в) на любом условии.
4	Базисные условия поставки в контракте определяют: а) порядок перевозки товара; б) распределение расходов по доставке товара между продавцом и покупателем; в) степень риска сделки; г) ответственность сторон за исполнение контракта; д) момент перехода риска в продавца на покупателя.
5	При превышении сроков погрузки или выгрузки судна фрахтователь должен выплатить судовладельцу: а) сталию; б) демередж; в) франшизу; г) диспач.
6	ИНКОТЕРМС –
7	Какие способы фиксации цены используются в международных контрактах купли-продажи: а) твердая цена; б) цена с последующей фиксацией; в) переменная цена; г) подвижная цена; д) скользящая цена; е) кумулятивная цена.
8	Транспортный экспедитор является: а) лицом, которое сопровождает груз; б) посредником, представляющим интересы перевозчика; в) посредником, представляющим интересы грузовладельца; г) оператором смешанной перевозки.
9	Термин CFR обозначает -
10	Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются: а) в местном суде ответчика; б) в специализированном арбитраже; в) в специализированном арбитраже по месту подписания контракта; г) арбитражным судом, указанным сторонами контракта.
11	Принципиальным отличием оператора смешанной перевозки от экспедитора является то, что он: а) перевозит груз на всем маршруте от пункта отправления до пункта назначения; б) является перевозчиком по договору; в) обязан эксплуатировать транспортные средства; г) осуществляет таможенное оформление груза.
12	Нарисуйте схему ИНКОТЕРМС – 2010
13	Какие обстоятельства могут считаться форс-мажорными: а) любые стихийные бедствия; б) любые правительственные меры регулирования международной торговли; в) обстоятельства чрезвычайного характера, которые стороны не могли предвидеть; г) обстоятельства, препятствующие исполнению контракта.
14	Нарисуйте логотип ИНКОТЕРМС
15	Какое из перечисленных ниже условий договора перевозки не следует считать существенным: а) срок подачи транспортного средства;

	<ul style="list-style-type: none"> б) возмездность услуг по договору; в) место исполнения обязательства; г) срок доставки груза.
16	<p>В международной торговле понятие платежа наличными предполагает, что:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) покупатель передает продавцу банкноты после заключения контракта; б) покупатель оплачивает по кредитной карте в момент получения товара; в) платеж осуществляется до поставки товара; д) между поставкой товара и оплатой существует значительный разрыв во времени.
17	<p>При нарушении перевозчиком срока доставки груза получатель может потребовать от перевозчика:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) возмещения всех доказанных убытков; б) возмещения таможенной стоимости груза; в) выплаты исключительной неустойки; г) возврата полной стоимости тарифа или фрахта.
18	Термин СІР обозначает -
19	<p>Признаками международной коммерческой сделки являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца; б) совершение платежа в иностранной валюте; в) совершение сделки между сторонами разной национальности; г) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах.
20	Термин ЕХW обозначает –
21	<p>Предел ответственности перевозчика — это:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) максимальная сумма таможенных платежей; б) та сумма, выше которой он не выплачивает возмещения за поврежденный или утраченный груз; в) та сумма, которой страховщик отвечает перед перевозчиком.
22	<p>Согласно международными нормам международная коммерческая сделки может быть заключена:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) устно; б) письменно; в) как письменно, так и устно.
23	Термин «общая авария» означает:
24	<ul style="list-style-type: none"> а) общие убытки; б) общая опасность; в) катастрофу; г) общие повреждения.
25	Особенности применения Инкотермс
26	<p>Письменной формой международной коммерческой сделки согласно международным нормам считается:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) контракт; б) переписка контрагентов; в) предложение экспортера и ответ покупателя; г) предложение экспортера и акцепт покупателя; д) запрос покупателя и оферта продавца.
27	<p>Международные железнодорожные перевозки между странами СНГ регулируются:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) Транспортным уставом железных дорог РФ; б) СМГС; в) СИМ – СОТІF.
28	Предложением продавца, направленным конкретному покупателю и содержащим срок для ответа, называется:

	<ul style="list-style-type: none"> а) оферта; б) акцепт; в) твердая оферта; г) свободная оферта.
29	Особенности термина группы E
30	<p>Основной функцией экспедитора является :</p> <ul style="list-style-type: none"> а) организация перевозок; б) осуществление перевозок; в) таможенное оформление товара; г) оплата тарифа или фрахта.
31	Термин FCA обозначает -
32	<p>Продажа на зарубежном рынке товара, ранее купленного на другом рынке, без его переработки называется:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) экспорт; б) импорт; в) реэкспорт; г) реимпорт.
33	Термин DDP обозначает –
34	<p>В соответствии с Правилами транспортного страхования грузов, страховщик принимает на себя риски:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) убытков получателя при нарушении сроков доставки; б) убытков от повреждения, порчи, полной или частичной гибели груза; в) убытков от повреждения транспортного средства; г) финансовой ответственности продавца товара.
35	<p>Контракт со сроком поставки «немедленно» исполняется:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) на следующий день после заключения контракта; б) в течение недели; в) после извещения покупателя о готовности принять товар; г) в течение 14 рабочих дней с даты подписания контракта.
36	<p>Накладная или коносамент является :</p> <ul style="list-style-type: none"> а) договором перевозки груза; б) документом, подтверждающим права собственности на товар; в) документом, подтверждающим наличие договора перевозки; г) транспортной офертой.
37	Особенности термина группы C
38	<p>Какие оговорки по качеству используются во внешнеторговых контрактах:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) соответствие стандарту; б) соответствие описанию; в) соответствие образцу; г) соответствие мировым стандартам.
39	<p>Количество оригиналов коносамента определяется:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) законом страны оформления коносамента; б) числом банков в финансовой цепи прохождения документов; в) обычаями порта отправления груза; г) числом субъектов договора перевозки груза.
40	Особенности термина группы D
41	<p>Базисные условия поставки в контракте определяют:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) порядок перевозки товара; б) распределение расходов по доставке товара между продавцом и покупателем; в) степень риска сделки; г) ответственность сторон за исполнение контракта; д) момент перехода риска в продавца на покупателя.
42	Транспортный контейнер является:

43	а) элементом транспортного оборудования объемом более 1 м ³
44	б) оборотной тарой;
45	в) упаковкой товара;
	г) транспортным средством.
43	Термин FAS обозначает -
44	Какие способы фиксации цены используются в международных контрактах
45	купли-продажи:
	а) твердая цена;
	б) цена с последующей фиксацией;
	в) переменная цена;
	г) подвижная цена;
	д) скользящая цена;
	е) кумулятивная цена.
46	Вид чартера, в соответствии с которым фрахтуется судно на срок без экипажа и оснастки называется:
	а) тайм-чартер;
	б) бербоут-чартер;
	в) рейсовый чартер;
	г) трип-чартер.
47	Особенности термина группы С
48	Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются:
	а) в местном суде ответчика;
	б) в специализированном арбитраже;
	в) в специализированном арбитраже по месту подписания контракта;
	г) арбитражным судом, указанным сторонами контракта.
49	Груз относится к категории «генеральных» если:
	а) он содержит предметы, адресуемые высшему офицерскому составу;
	б) в перевозочных документах указано количество мест;
	в) он является основным для грузопотока данного направления.
50	Термин DAT обозначает -

5. Контрольные и практические задачи / задания по дисциплине (таблица 20)

Таблица 20 – Примерный перечень контрольных и практических задач / заданий

№ п/п	Примерный перечень контрольных и практических задач / заданий
1	Составить внешнеторговый контракт на поставку сырьевой продукции.
2	Составить внешнеторговый контракт на поставку продовольственных товаров.
3	Составить комиссионный договор.
4	Составить консигнационный договор.
5	Составить агентский договор.
6	Составить посредническое соглашение о предоставлении права на продажу.
7	Составить договор финансового лизинга.
8	Составить договор оперативного лизинга.
9	Составить бартерный договор
10	Составить договора на долгосрочные авансовые закупки (ЮНКТИМ).
11	Составить договора для реализации трехсторонних компенсационных сделок.
12	Составить контракты для реализации параллельной сделки
13	Составить договора на транспортно-экспедиторское обслуживание.
14	Составить проект договора перевозки автомобильным транспортом.
15	Составить проект соглашения для реализации сделки с полной компенсацией.
16	Составить проект договора на комплексный инжиниринг.
17	Составить проект договора перевозки морским транспортом.

18	Составить договор финансового лизинга на технологическое оборудование.
19	Составить проект договора страхования.
20	Составить проект договора смешанной перевозки.

10.5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и / или опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, содержатся в Положениях «О текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов ГУАП, обучающихся по программы высшего образования» и «О модульно-рейтинговой системе оценки качества учебной работы студентов в ГУАП».

11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Целью дисциплины «Контракты международной торговли» является освоение студентами методологии заключения международных контрактов; обучение студентов процессу оформления внешнеторговых контрактов купли-продажи товаров; изучение нормативной документации, необходимой для заключения международных контрактов.

Методические указания для обучающихся по освоению лекционного материала

Основное назначение лекционного материала – логически стройное, системное, глубокое и ясное изложение учебного материала. Назначение современной лекции в рамках дисциплины не в том, чтобы получить всю информацию по теме, а в освоении фундаментальных проблем дисциплины, методов научного познания, новейших достижений научной мысли. В учебном процессе лекция выполняет методологическую, организационную и информационную функции. Лекция раскрывает понятийный аппарат конкретной области знания, её проблемы, дает цельное представление о дисциплине, показывает взаимосвязь с другими дисциплинами.

Планируемые результаты при освоении обучающимся лекционного материала:

- получение современных, целостных, взаимосвязанных знаний, уровень которых определяется целевой установкой к каждой конкретной теме;
- получение опыта творческой работы совместно с преподавателем;
- развитие профессионально–деловых качеств, любви к предмету и самостоятельного творческого мышления.
- появление необходимого интереса, необходимого для самостоятельной работы;
- получение знаний о современном уровне развития науки и техники и о прогнозе их развития на ближайшие годы;
- научиться методически обрабатывать материал (выделять главные мысли и положения, приходить к конкретным выводам, повторять их в различных формулировках);
- получение точного понимания всех необходимых терминов и понятий.

Лекционный материал может сопровождаться демонстрацией слайдов и использованием раздаточного материала при проведении коротких дискуссий об особенностях применения отдельных тематик по дисциплине.

Структура предоставления лекционного материала по дисциплине «Контракты международной торговли»: формулировка темы лекции; указание основных изучаемых разделов или вопросов и предполагаемых затрат времени на их изложение; изложение вводной части; изложение основной части лекции; краткие выводы по каждому из вопросов; заключение; рекомендации.

Методические указания для обучающихся по прохождению практических занятий

Практическое занятие является одной из основных форм организации учебного процесса, заключающейся в выполнении обучающимися под руководством преподавателя

комплекса учебных заданий с целью усвоения научно-теоретических основ учебной дисциплины, приобретения умений и навыков, опыта творческой деятельности.

Целью практического занятия для обучающегося является привитие обучающемуся умений и навыков практической деятельности по изучаемой дисциплине.

Планируемые результаты при освоении обучающимся практических занятий:

- закрепление, углубление, расширение и детализация знаний при решении конкретных задач;
- развитие познавательных способностей, самостоятельности мышления, творческой активности;
- овладение новыми методами и методиками изучения конкретной учебной дисциплины;
- выработка способности логического осмысления полученных знаний для выполнения заданий;
- обеспечение рационального сочетания коллективной и индивидуальной форм обучения.

Функции практических занятий:

- познавательная;
- развивающая;
- воспитательная.

По характеру выполняемых обучающимся заданий по практическим занятиям подразделяются на:

- ознакомительные, проводимые с целью закрепления и конкретизации изученного теоретического материала;
- аналитические, ставящие своей целью получение новой информации на основе формализованных методов;
- творческие, связанные с получением новой информации путем самостоятельно выбранных подходов к решению задач.

Формы организации практических занятий определяются в соответствии со специфическими особенностями учебной дисциплины и целями обучения. Они могут проводиться:

- в интерактивной форме (решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий, деловые игры, игровое проектирование, имитационные занятия, выездные занятия в организации (предприятия), деловая учебная игра, ролевая игра, психологический тренинг, кейс, мозговой штурм, групповые дискуссии);
- в не интерактивной форме (выполнение упражнений, решение типовых задач, решение ситуационных задач и другое).

Методика проведения практического занятия может быть различной, при этом важно достижение общей цели дисциплины.

Требования к проведению практических занятий по дисциплине «Контракты международной торговли»

Формами организации практических занятий в соответствии со специфическими особенностями учебной дисциплины и целями обучения являются: решение типовых задач.

Типичными структурными элементами практического занятия являются: вводная часть, основная часть, заключительная часть.

Вводная часть обеспечивает подготовку студентов к выполнению заданий работы. В ее состав входят: формулировка темы, цели и задач занятия, обоснование его значимости в профессиональной подготовке студентов; рассмотрение связей данной темы с другими темами курса; изложение теоретических основ работы; характеристика состава и особенностей заданий работы и объяснение подходов (методов, способов, приемов) к их выполнению; характеристика требований к результату работы; вводный инструктаж по

технике безопасности при эксплуатации технических средств; проверка готовности студентов к выполнению заданий работы; пробное выполнение заданий под руководством преподавателя; указания по самоконтролю результатов выполнения заданий студентами.

Основная часть предполагает самостоятельное выполнение заданий студентами. Может сопровождаться: дополнительными разъяснениями по ходу работы; устранением трудностей при выполнении заданий работы; текущим контролем и оценкой результатов работы; поддержанием в рабочем состоянии технических средств; ответами на вопросы студентов.

Заключительная часть содержит: подведение общих итогов (позитивных, негативных) занятия; оценку результатов работы отдельных студентов; ответы на вопросы студентов; выдачу рекомендаций по улучшению показателей работы и устранению пробелов в системе знаний и умений студентов; сбор отчетов студентов по выполненной работе для проверки преподавателем; изложение сведений о подготовке к выполнению следующей работы, в частности, о подлежащей изучению учебной литературе.

Вводная и заключительная части практического занятия проводятся фронтально. Основная часть выполняется каждым студентом индивидуально.

Методические указания для обучающихся по прохождению самостоятельной работы

В ходе выполнения самостоятельной работы, обучающийся выполняет работу по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Для обучающихся по заочной форме обучения, самостоятельная работа может включать в себя контрольную работу.

В процессе выполнения самостоятельной работы, у обучающегося формируется целесообразное планирование рабочего времени, которое позволяет им развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивает высокий уровень успеваемости в период обучения, помогает получить навыки повышения профессионального уровня.

Методическими материалами, направляющими самостоятельную работу обучающихся являются:

- учебно-методический материал по дисциплине;
- методические указания по выполнению контрольных работ (для обучающихся по заочной форме обучения).

Тематика домашних заданий по дисциплине «Контракты международной торговли»

- Раскройте основные позиции по вопросу о соотношении этики и бизнеса, которые существуют сегодня.
- Социально-психологические проблемы деловых отношений в международной сфере.
- Особенности российской и международной бизнес - культуры и направления ее совершенствования.
- Управление деловыми конфликтами при работе с клиентами в коммерческом бизнесе.
- Современные концепции ведения деловых переговоров в бизнесе.
- Условия и особенности развития международных отношений в России.
- ИНКОТЕРМС: перспективы развития.
- Заключение международных контрактов в ТС.
- Особенности контрактов международной торговли в условиях санкций.
- Роль ТНВЭД при заключении международных контрактов.

Литература для выполнения домашнего задания указана в перечне рекомендуемой литературы. Дополнительные сведения: домашнее задание выдаётся на первом занятии;

выполняется в объеме 10 страниц, на бумаге формата А-4, 14 шрифтом, полуторным интервалом, выравнивание по ширине, защита происходит в устной форме.

В процессе выполнения самостоятельной работы, у обучающегося формируется целесообразное планирование рабочего времени, которое позволяет им развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивает высокий уровень успеваемости в период обучения, помогает получить навыки повышения профессионального уровня.

Методическими материалами, направляющими самостоятельную работу обучающихся являются: учебно-методический материал по дисциплине.



Методические указания для обучающихся по прохождению промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация обучающихся предусматривает оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине. Она включает в себя:

– экзамен – форма оценки знаний, полученных обучающимся в процессе изучения всей дисциплины или ее части, навыков самостоятельной работы, способности применять их для решения практических задач. Экзамен, как правило, проводится в период экзаменационной сессии и завершается аттестационной оценкой «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Система оценок при проведении промежуточной аттестации осуществляется в соответствии с требованиями Положений «О текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов ГУАП, обучающихся по программы высшего образования» и «О модульно-рейтинговой системе оценки качества учебной работы студентов в ГУАП».

Лист внесения изменений в рабочую программу дисциплины

Дата внесения изменений и дополнений. Подпись внесшего изменения	Содержание изменений и дополнений	Дата и № протокола заседания кафедры	Подпись зав. кафедрой 82
 Рудакова Л.В. 19.05.2020	Актуализация перечня литературы	20 мая 2020 протокол № 11	 Будагов А.С.