

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

УТВЕРЖДАЮ

Директор/Декан
института экономики, финансов и
управления в АПК
Гунько Юлия Александровна

«__» _____ 20__ г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ (ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ)

Б1.В.11 Внешнеторговые контракты

38.03.01 Экономика

Мировые аграрные рынки

бакалавр

очная

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций ОП ВО и овладение следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-3 Способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	ПК-3.1 Работает с национальными и международными базами данных с целью поиска информации, необходимой для решения типовых профессиональных задач	знает методы и формы организации статистического наблюдения, методологию первичной обработки статистической информации.
		умеет работать с национальными и международными базами данных, используя методы и инструменты анализа экономических показателей и прогнозировать их изменения
		владеет навыками рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы
ПК-4 Способен на основе типовых методик и (или) действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	ПК-4.1 Использует типовые методики и нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности	знает основные нормативно-правовые акты, регулирующие профессиональную деятельность и трудовые отношения, этико-правовые нормы и стандарты, определяющие качество и безопасность профессиональной деятельности
		умеет оценивать соответствие профессиональной деятельности требованиям законодательства и стандартам, применять законодательство на практике, оформлять документы, соблюдая правовые нормы и другие
		владеет навыками разработка и реализация правовых регламентов и инструкций, правовой анализ и оценка рисков, ведение правовой документации и подготовка правовых заключений
ПК-4 Способен на основе типовых методик и (или) действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	ПК-4.2 Способен выполнять расчеты экономических показателей с использованием типовых методик и нормативно-правовых актов	знает нормативные правовые акты, регулирующие экономическую деятельность организации
		умеет выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчёты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами
		владеет навыками обоснование результатов расчётов и представление их в соответствии со стандартами работы организации

2. Перечень оценочных средств по дисциплине

№	Наименование раздела/темы	Семестр	Код индикаторов достижения компетенций	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций
1.	1 раздел. Внешнеторговые контракты			
1.1.	Внешнеторговые операции: понятие и характеристика	7	ПК-3.1, ПК-4.1, ПК-4.2	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи
1.2.	Внешнеторговый контракт и методология его составления.	7	ПК-3.1, ПК-4.1, ПК-4.2	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи, Устный опрос
1.3.	Техника подготовки и заключения внешнеторгового контракта.	7	ПК-3.1, ПК-4.1, ПК-4.2	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи, Реферат
1.4.	Ценообразование при заключении внешнеторгового контракта.	7	ПК-3.1, ПК-4.1, ПК-4.2	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи
1.5.	Международные коммерческие термины в контракте	7	ПК-3.1, ПК-4.1, ПК-4.2	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи, Тест
1.6.	Претензионная работа во внешнеторговой деятельности	7	ПК-3.1, ПК-4.1, ПК-4.2	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи
1.7.	Исполнение внешнеторгового контракта	7	ПК-3.1, ПК-4.1, ПК-4.2	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи
1.8.	Промежуточная аттестация	7	ПК-3.1, ПК-4.1, ПК-4.2	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи
	Промежуточная аттестация			За

3. Оценочные средства (оценочные материалы)

Примерный перечень оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде (Оценочные материалы)
Текущий контроль			
Для оценки знаний			

1	Устный опрос	Средство контроля знаний студентов, способствующее установлению непосредственного контакта между преподавателем и студентом, в процессе которого преподаватель получает широкие возможности для изучения индивидуальных особенностей усвоения студентами учебного материала.	Перечень вопросов для устного опроса
Для оценки умений			
2	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	Задачи направленные на использование приобретенных знаний и умений в практической деятельности и повседневной жизни	Комплект практико-ориентированных и ситуационных задач
Для оценки навыков			
Промежуточная аттестация			
3	Зачет	Средство контроля усвоения учебного материала практических и семинарских занятий, успешного прохождения практик и выполнения в процессе этих практик всех учебных поручений в соответствии с утвержденной программой с выставлением оценки в виде «зачтено», «незачтено».	Перечень вопросов к зачету

4. Примерный фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) "Внешнеторговые контракты"

Примерные оценочные материалы для текущего контроля успеваемости

Вопросы для подготовки к контрольным точкам

1. Понятие внешнеторгового контракта. Его особенности как гражданско-правового договора.
2. Право, применимое к внешнеторговому контракту.
3. Международные торговые обычаи.
4. Унификационные акты по вопросам регулирования внешнеторговых сделок.
5. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. Общая характеристика.
6. Общие условия поставок. ОУП СНГ.
7. Принципы международных коммерческих контрактов.
8. ИНКОТЕРМС: цели, порядок применения, общая характеристика.
9. Нормы российского законодательства по вопросам внешнеторговых контрактов.
10. Способы заключения внешнеторговых контрактов.
11. Заключение контрактов в процессе переговоров. Типовые проформы.
12. Заключение контрактов путем обмена письменными сообщениями.

13. Оферта в международной торговле. Приглашение делать оферты.
14. Акцепт. Способы акцептования оферты.
15. Автономия воли при определении условий контракта Пределы автономии воли.
16. Понятие и последствия существенного нарушения договора.
17. Толкование внешнеторгового контракта, действий и заявлений сторон.
18. Сфера применения Венской конвенции 1980 г. Порядок применения.
19. Понятие внешнеторговой поставки.
20. Определение количества товара во внешнеторговом контракте.
21. Определение качества товара во внешнеторговом контракте.
22. Проверка качества товара. Гарантия качества.
23. Отсутствие в контракте требований к качеству товара. Обязательства продавца.
24. Определение сроков и даты поставки товара.
25. Тара, упаковка и маркировка.
26. Техническая и товарная документация.
27. Способы идентификации товара.
28. Способы защиты покупателя при нарушении внешнеторгового контракта продавцом.
29. Определение цены на товар. Общая сумма контракта.
30. Способы осуществления платежа.
31. Возмещение убытков.
32. Обязательство покупателя принять поставку.
33. Ответственность за нарушение внешнеторгового контракта.
34. Освобождение от ответственности.
35. Изменение условий внешнеторгового контракта и внесение дополнений.
36. Расторжение контракта: основания, последствия. Приостановление исполнения.
37. Оговорки к Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
38. Арбитражное соглашение. Арбитражная оговорка во внешнеторговом контракте.
39. Альтернативные методы урегулирования внешнеторговых споров
40. Исковая давность в международной купле – продаже.
41. Контракты во встречной торговле.
42. Представительство в международной торговле. Общая характеристика.
43. Виды торговых представителей.
44. Виды принципалов.
45. Виды права на продажу.
46. Дистрибьюторские соглашения.
47. Договор комиссии международной купле – продаже.
48. Консигнация.
49. Право, применимое к соглашениям о посредничестве.
50. Международно-правовое регулирование торгового представительства.

Типовые практикоориентированные задания

Задание 1. Расчет страховой премии

Задача: Рассчитать страховую премию при страховании груза на сумму 50000 евро. Ставка - 0,15%.

Задание 2. Анализ форс-мажорной оговорки

Задача: Оценить, является ли забастовка портовых рабочих форс-мажорным обстоятельством.

Задание 3. Определение перехода права собственности

Задача: Определить момент перехода права собственности при поставке на условиях FOB.

Задание 4. Расчет курсовых разниц

Задача: Контрактная цена - 100000 долларов. Курс на дату заключения - 75 руб/долл, на дату оплаты - 80 руб/долл. Рассчитать курсовую разницу.

Задание 5. Составление гарантийного письма

Задача: Подготовить гарантийное письмо банка.

Задание 6. Анализ транспортных документов

Задача: Проверить комплектность документов для получения товара.

Задание 7. Расчет неустойки за недопоставку

Задача: Контрактная цена - 200000 евро. Фактически поставлено товара на 180000 евро.
Неустойка - 10% от стоимости недопоставленного товара.

Задание 8. Определение срока давности

Задача: Определить срок исковой давности для требования по международному контракту.

Задание 9. Расчет стоимости лицензии

Задача: Рассчитать стоимость лицензии при роялти 5% от объема продаж. Ожидаемый объем продаж - 1 млн долларов.

Тестовые задания для проверки знаний

1. В зависимости от выполняемых функций основные внешнеторговые документы это:

- а) документы по подготовке экспортной сделки;
- б) документы по подготовке импортной сделки;
- в) по обеспечению производства товара, предназначенного для экспорта;
- г) по подготовке экспортного товара к отгрузке;
- д) коммерческие документы;
- е) документы по платёжно-банковским операциям;
- ж) страховые документы;
- з) транспортные документы;
- и) транспортно-экспедиторские документы;
- к) таможенные документы.

2. Импортные операции – это:

- а) операции, направленные на вывоз товара за пределы государства;
- б) операции по ввозу на внутренний рынок товара, закупленного у другой страны;
- в) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортируемого и не подвергшегося там переработке товара.

3. Экспортные операции – это:

- а) операции по ввозу на внутренний рынок товара, закупленного у другой страны;
- б) операции, направленные на вывоз товара за пределы государства;
- в) продажа с вывозом за границу ранее импортируемого и не подвергшегося переработке товара.

4. К внешнеторговым операциям относятся:

- а) экспорт;
- б) импорт;
- в) валютные и финансовые кредиты;
- г) производственная кооперация;
- д) реэкспорт;
- е) реимпорт.

5. К товарообменной торговле относятся:

- а) встречные закупки;
- б) бартер;
- в) экспорт;
- г) толлинг.

6. Реимпортные операции – это:

- а) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара;
- б) продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара;
- в) оба ответа правильные;
- г) оба ответа неправильные.

7. Внешнеторговая сделка - это:

- а) техника проведения коммерческих операций;
- б) договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке товара определенного количества и качества и оказывающих в соответствии с согласованными условиями;
- в) услуги;
- г) купля-продажа товаров на рынке;
- д) договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами одного государства;
- ж) сфера установления отношений по поводу ВЭД.

8. Какие способы может использовать продавец в процессе подготовки коммерческой сделки для установления контактов с потенциальными покупателями:

- а) направить предложение (оферту) непосредственно одному или нескольким возможным иностранным покупателям;
- б) принять и подтвердить заказ покупателя;
- в) направить покупателю предложение в ответ на его запрос с указанием конкретных условий будущего контракта или проформой контракта;
- г) принять участие в торгах путем представления тендера организаторам торгов;
- д) направить возможному покупателю коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретной сделки;
- е) направить проформу контракта уже известному покупателю как результат согласования условий контракта по телефону, телетайпу или телексу или на основе предшествующих договоренностей.

9. Когда продавец должен уведомить покупателя о готовности товара к отгрузке?

- а) когда товар изготовлен;
- б) когда нанесена маркировка;
- в) по своему усмотрению;
- г) когда товар готов к сдаче;
- д) по требованию покупателя.

1. Преамбула-это:

- а) заключительная сторона контракта, содержащая юридические адреса сторон и подписи;
- б) претензия, предъявляемая покупателем к продавцу в связи с несоответствием качества и количества поставленного товара условиям контракта;
- в) вводная часть контракта купли-продажи, содержащая наименование и номер контракта, место и дату заключения контракта, а также определение сторон, заключающих сделку;
- г) протокол о намерении сторон вступить в контактные отношения и принять конкретные подготовительные обязательства на определенный срок;
- д) часть контракта, оговаривающая условия страхования.

10. Внешнеторговая сделка - это:

- а) техника проведения коммерческих операций;

- б) договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке товара определенного количества и качества и оказывающих в соответствии с согласованными условиями;
- в) услуги;
- г) купля-продажа товаров на рынке;
- д) договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами одного государства;
- и) сфера установления отношений по поводу ВЭД.

11. Условия предъявления рекламации, фиксируемые в контракте:

- а) права и обязанности сторон в связи с предъявлением рекламации, способы урегулирования рекламации;
- б) наименование задекларированного товара, количество и местонахождение, конкретные требования покупателя;
- с) порядок предъявления рекламации, сроки, в течение которых рекламация может быть заявлена;

12. Компенсационное соглашение - это:

- а) сделки, при которых экспортер на часто стоимости поставленных товаров закупает товар в стране-экспортере;
- б) это обмен товаров равной стоимости;
- в) вид долгосрочных внешнеторговых отношений, по которым покупатель товара оплачивает его стоимость поставками других товаров или предоставлением услуг;
- г) сделка, которая предполагает обязательства экспортера принять устаревшую технику при поставке новой;
- д) обязательство импортера компенсировать ущерб, нанесенный экспортеру транспортной организацией.

13. Понятие типового контракта:

- а) примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме и сформулированных заранее с учетом торговой практики и принятый после согласования конкретных условий сделки;
- б) контракт, не требующий согласования с контрагентом;
- в) контракт, полностью разработанный одним из контрагентов;
- г) документ, в котором с целью заключения контракта излагаются условия, на которых предлагается товар.

14. Информация, вносимая в контракт купли-продажи по поводу упаковки:

- а) порядок предъявления претензий по несоответствующей упаковке и маркировке;
- б) объем предоставленных продавцом гарантий, гарантийный срок;
- в) вид и характер упаковки, ее качество, размеры, способ оплаты, а также нанесение на упаковку каждого места маркировки;
- г) порядок перевозки грузов, условия и сроки погрузки и выгрузки;
- д) когда происходит переход риска с продавца на покупателя в случае гибели, повреждения или порчи товара.

15. Понятие маркировки:

- а) чередование темных и светлых полос;
- б) данные о продукции информационно-справочного характера;
- в) цифровое или буквенное обозначение изделия, которое отличает его от аналогичных изделий;

- г) знаки, рисунки, надписи, наносимые на груз для его опознания, указания на его свойства, способы хранения и перевозки;
- д) штамп транспортной организации на упаковке продукции.

16. Требования к нанесению маркировки:

- а) маркировка наносится несмываемой краской на двух сторонах;
- б) должна наноситься несмываемой краской;
- в) маркировка наносится на бирку, если не помещается на упаковке;
- г) должна наноситься как минимум на 3-х языках;
- д) должна занимать не менее 1/3 площади упаковки.

17. Способы определения качества товара:

- а) по стандарту и образцу;
- б) тель-кель, по справедливому среднему количеству и по натуральному весу;
- в) расчетно-аналитический или опытно-экспериментальный метод;
- г) по «Инкотермс-80» или по «Инкотермс-90».

18. Внешнеторговый контракт – это документ, в котором отражены:

- а) технический уровень поставляемой продукции;
- б) цена и общая сумма контракта;
- в) срок поставки товаров;
- г) все условия договора купли–продажи между импортером и экспортером;
- д) санкция за несоблюдение сроков поставки, качества и количества товара.

19. Контракт – это:

- а) документ, служащий предварительным отчетом;
- б) письменное предложение на продажу определенной партии товара;
- в) документ, свидетельствующий о соглашении между продавцом и покупателем на поставку товара;
- г) документ, в котором для заключения соглашения излагаются условия, по которым предлагаются товары.

20. Базисные условия поставки – это:

- а) обязанности и расходы сторон (продавцов и покупателей) по транспортировке товара и страхованию пути;
- б) соглашения об основных условиях взаимных обязательств, достигнутых в ходе переговоров;
- в) оба ответа правильные;
- г) оба ответа неправильные.

21. Способ фиксации цены в контрактах:

- а) твердая цена;
- б) подвижная цена;
- в) цена с последующей фиксацией;
- г) скользящая цена;
- д) расчетная цена.

***Примерные оценочные материалы
для проведения промежуточной аттестации (зачет, экзамен)
по итогам освоения дисциплины (модуля)***

Вопросы к экзамену

1. Понятие внешнеэкономического контракта. Его особенности как гражданско-правового договора.
2. Право, применимое к внешнеэкономическому контракту.
3. Международные торговые обычаи.
4. Унификационные акты по вопросам регулирования внешнеэкономических сделок.
5. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. Общая

характеристика.

6. Общие условия поставок. ОУП СНГ.
7. Принципы международных коммерческих контрактов.
8. ИНКОТЕРМС: цели, порядок применения, общая характеристика.
9. Нормы российского законодательства по вопросам внешнеторговых контрактов.
10. Способы заключения внешнеторговых контрактов.
11. Заключение контрактов в процессе переговоров. Типовые проформы.
12. Заключение контрактов путем обмена письменными сообщениями.
13. Оферта в международной торговле. Приглашение делать оферты.
14. Акцепт. Способы акцептования оферты.
15. Автономия воли при определении условий контракта. Пределы автономии воли.
16. Понятие и последствия существенного нарушения договора.
17. Толкование внешнеторгового контракта, действий и заявлений сторон.
18. Сфера применения Венской конвенции 1980 г. Порядок применения.
19. Понятие внешнеторговой поставки.
20. Определение количества товара во внешнеторговом контракте.
21. Определение качества товара во внешнеторговом контракте.
22. Проверка качества товара. Гарантия качества.
23. Отсутствие в контракте требований к качеству товара. Обязательства продавца.
24. Определение сроков и даты поставки товара.
25. Тара, упаковка и маркировка.
26. Техническая и товарная документация.
27. Способы идентификации товара.
28. Способы защиты покупателя при нарушении внешнеторгового контракта продавцом.
29. Определение цены на товар. Общая сумма контракта.
30. Способы осуществления платежа.
31. Возмещение убытков.
32. Обязательство покупателя принять поставку.
33. Ответственность за нарушение внешнеторгового контракта.
34. Освобождение от ответственности.
35. Изменение условий внешнеторгового контракта и внесение дополнений.
36. Расторжение контракта: основания, последствия. Приостановление исполнения.
37. Оговорки к Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
38. Арбитражное соглашение. Арбитражная оговорка во внешнеторговом контракте.
39. Альтернативные методы урегулирования внешнеторговых споров
40. Исковая давность в международной купле – продаже.
41. Контракты во встречной торговле.
42. Представительство в международной торговле. Общая характеристика.
43. Виды торговых представителей.
44. Виды принципалов.
45. Виды права на продажу.
46. Дистрибьюторские соглашения.
47. Договор комиссии международной купле – продаже.
48. Консигнация.
49. Право, применимое к соглашениям о посредничестве.
50. Международно-правовое регулирование торгового представительства.

Типовые практикоориентированные задания

Задание 1. Расчет страховой премии

Задача: Рассчитать страховую премию при страховании груза на сумму 50000 евро. Ставка - 0,15%.

Задание 2. Анализ форс-мажорной оговорки

Задача: Оценить, является ли забастовка портовых рабочих форс-мажорным обстоятельством.

Задание 3. Определение перехода права собственности

Задача: Определить момент перехода права собственности при поставке на условиях FOB.

Задание 4. Расчет курсовых разниц

Задача: Контрактная цена - 100000 долларов. Курс на дату заключения - 75 руб/долл, на дату оплаты - 80 руб/долл. Рассчитать курсовую разницу.

Задание 5. Составление гарантийного письма

Задача: Подготовить гарантийное письмо банка.

Задание 6. Анализ транспортных документов

Задача: Проверить комплектность документов для получения товара.

Задание 7. Расчет неустойки за недопоставку

Задача: Контрактная цена - 200000 евро. Фактически поставлено товара на 180000 евро. Неустойка - 10% от стоимости недопоставленного товара.

Задание 8. Определение срока давности

Задача: Определить срок исковой давности для требования по международному контракту.

Задание 9. Расчет стоимости лицензии

Задача: Рассчитать стоимость лицензии при роялти 5% от объема продаж. Ожидаемый объем продаж - 1 млн долларов.

Темы письменных работ (эссе, рефераты, курсовые работы и др.)

Тематика рефератов по дисциплине «Внешнеторговые контракты»:

Правовые основы заключения международного договора купли-продажи.

Основные виды международных коммерческих операций.

Виды внешнеторговых контрактов и их содержание.

Условия договоров в системе бартерной торговли на международном рынке.

Посредники в международной торговле и посреднические услуги.

Договор консигнации в системе внешнеторговых посреднических услуг.

Таможенные процедуры, связанные с исполнением контрактных обязательств.

Транспортные условия внешнеторгового контракта купли-продажи товаров.

Риски, подлежащие страхованию во внешнеэкономической деятельности.

Базисные условия поставки товаров по «Инкотермс-2010».

Товаросопроводительные документы по внешнеторговым сделкам.

Содержание лизингового договора и техника его подготовки.

Порядок заключения и реализации сделок по финансовому лизингу.

Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок.

Современные транспортно-технологические системы международных перевозок
внешнеторговых грузов.