

Документы
Информация о владельце: "Самарский государственный экономический университет"
ФИО: Кандрашина Елена Александровна
Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»
Дата подписания: 17.07.2026 09:38:53
Уникальный программный ключ:
2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) «КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ»

Уровень высшего образования: бакалавриат

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) подготовки: Международные экономические отношения и внешнеэкономическая деятельность

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Год набора (приема на обучение): 2026

Срок получения образования: 4 года

Объем:
в зачетных единицах: 12 з.е.
в академических часах: 432 ак.ч.

г. Самара, 2026

Разработчики:

Кандидат экономических наук Евдокимов Н. Н.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 954, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Специалист по внешнеэкономической деятельности", утвержден приказом Минтруда России от 17.06.2019 № 409н.

Согласование и утверждение

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	Кафедра экономической теории	Заведующий кафедрой, руководитель подразделения, реализующего ОП	Коновалова М. Е.	Рассмотрено	20.05.2026, № 13

1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины - формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

Задачи изучения дисциплины:

- Сформировать у студентов практические навыки проведения диагностики и анализа проблемных ситуаций в сфере международных отношений и внешнеэкономической деятельности, а также разработки обоснованных рекомендаций для заказчика (компании, государственного органа или международной организации) на основе системного подхода и аналитических методов;
- Развить компетенции по организации и управлению консультационным процессом, включая постановку целей и задач проекта, сбор и обработку первичных и вторичных данных, формирование команды, распределение ролей, планирование этапов работы, а также эффективную коммуникацию с заказчиком и стейкхолдерами;
- Обучить студентов методам презентации и защиты результатов консультационного проекта, включая подготовку финального отчёта, визуализацию аналитических данных, формулирование чётких и реализуемых управленческих решений, а также аргументированное представление рекомендаций перед заказчиком с учётом его стратегических приоритетов и ресурсных ограничений.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции, индикаторы и результаты обучения

УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

УК-4.1 Осуществляет устную и письменную деловую коммуникацию на государственном языке Российской Федерации, учитывая существующие нормы и этику делового общения

Знать:

УК-4.1/Зн1 Нормы и правила современного русского литературного языка в его устной и письменной формах, включая особенности официально-делового, научного и публицистического стилей, а также этические принципы и требования деловой коммуникации (уважение к собеседнику, корректность, доброжелательность, отсутствие дискриминационных высказываний, соблюдение субординации и конфиденциальности)

Уметь:

УК-4.1/Ум1 Строить устные и письменные высказывания с учётом цели, ситуации, адресата и жанра делового общения (переговоры, совещания, деловая переписка, доклады, презентации, отчёты), грамотно формулировать мысли, аргументировать позиции, соблюдать логику изложения и корректно реагировать на вопросы и возражения в процессе консультационной деятельности

Владеть:

УК-4.1/Нв1 Навыками подготовки и редактирования деловых текстов различной направленности (аналитические записки, служебные письма, протоколы, проекты решений, отчёты о результатах консультационного проекта), а также техниками эффективной устной коммуникации, включая публичные выступления, ведение переговоров и дискуссий с соблюдением этических норм и требований делового этикета на государственном языке Российской Федерации

УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

УК-6.2 Выстраивает и реализует траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни, оценивая собственные образовательные потребности и возможности профессионального роста.

Знать:

УК-6.2/Зн1 Современные подходы к непрерывному образованию и саморазвитию, методы самооценки профессиональных компетенций и образовательных дефицитов, а также инструменты планирования карьерной траектории в сфере международных отношений и внешнеэкономической деятельности (включая программы повышения квалификации, профессиональную сертификацию, стажировки и академическую мобильность)

Уметь:

УК-6.2/Ум1 Проводить рефлексивный анализ собственных профессиональных достижений и затруднений, выявлять зоны роста и формулировать конкретные образовательные цели, а также соотносить их с требованиями рынка труда и перспективными направлениями развития международного бизнеса и внешнеэкономического сотрудничества

Владеть:

УК-6.2/Нв1 Навыками составления индивидуального плана профессионального развития (с определением этапов, сроков, ресурсов и источников обучения), методами оценки прогресса и корректировки траектории саморазвития с учётом изменяющихся условий профессиональной среды, а также техниками самопрезентации и позиционирования для реализации карьерных возможностей

ПК-2 Способен осуществлять документарное сопровождение внешнеторгового контракта

ПК-2.1 Проводит подготовку документации внешнеторговых контрактов

Знать:

ПК-2.1/Зн1 Нормативно-правовую базу, регулиующую внешнеторговую деятельность (включая международные конвенции, национальное законодательство, правила Инкотермс, валютное и таможенное регулирование), а также структуру, типовые формы и обязательный перечень документов, необходимых для заключения и исполнения внешнеторговых контрактов

Уметь:

ПК-2.1/Ум1 Разрабатывать и оформлять полный пакет документации внешнеторгового контракта, включая контракт, спецификации, инвойсы, транспортные и страховые документы, сертификаты происхождения и качества, а также осуществлять проверку их соответствия требованиям контрагента, банка и государственных органов

Владеть:

ПК-2.1/Нв1 Навыками подготовки документации с учётом валютного контроля, экспортного контроля и требований таможенного оформления, методами выявления и устранения ошибок и несоответствий в документах, а также приёмами составления коммерческих и финансовых условий контракта в соответствии с потребностями заказчика

3. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) «Консультационный проект» относится к формируемой участниками образовательных отношений части образовательной программы и изучается в семестре(ах): 5, 6, 7, 8.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к решению типов задач профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

Компетенция	Предшествующие дисциплины	Последующие дисциплины
ПК-2 - Способен осуществлять документарное сопровождение внешнеторгового контракта		
ПК-2.1 Проводит подготовку документации внешнеторговых контрактов	Внешнеэкономический контракт и документооборот экспортно-импортных операций, Международное право, Экономика и организация внешнеэкономической деятельности	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы, Производственная практика: преддипломная практика
УК-4 - Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)		
УК-4.1 Осуществляет устную и письменную деловую коммуникацию на государственном языке Российской Федерации, учитывая существующие нормы и этику делового общения	Внешнеэкономический контракт и документооборот экспортно-импортных операций, Русский язык и культура речи, Русский язык как иностранный, Учебная практика: ознакомительная практика	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы
УК-6 - Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни		
УК-6.2 Выстраивает и реализует траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни, оценивая собственные образовательные потребности и возможности профессионального роста.	Управление человеческими ресурсами	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Индивидуальная контактная работа (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация
Пятый семестр	108	3	36	18	18	0,15	53,85	Зачет
Шестой семестр	108	3	36	18	18	0,15	53,85	Зачет
Седьмой семестр	108	3	36	18	18	0,15	53,85	Зачет
Восьмой семестр	108	3	36	18	18	0,15	53,85	Зачет
Всего	432	12	144	72	72	0,6	215,4	72

5. Содержание дисциплины (модуля)
5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий
(часы промежуточной аттестации не указываются)

Наименование раздела, темы	Всего	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа
Раздел 1. Разработка внешнеторгового проекта	179,7	36	36	107,7
Тема 1.1. Внешнеторговый проект и его особенности. Внешнеторговый контракт	17,97	3,6	3,6	10,77
Тема 1.2. Основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки	17,97	3,6	3,6	10,77
Тема 1.3. Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли	17,97	3,6	3,6	10,77
Тема 1.4. Методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках	17,97	3,6	3,6	10,77
Тема 1.5. Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования	17,97	3,6	3,6	10,77
Тема 1.6. Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя	22,4	4,5	4,5	13,4
Тема 1.7. Оценка эффективности внешнеторгового проекта	22,4	4,5	4,5	13,4
Тема 1.8. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков	22,4	4,5	4,5	13,4
Тема 1.9. Переговоры с покупателем и заключение международного контракта.	22,65	4,5	4,5	13,65
Раздел 2. Организация реализации внешнеторгового проекта	179,7	36	36	107,7

Тема 2.1. Оценка кадрового ресурса, производственных мощностей предприятия при выходе на международный рынок	17,97	3,6	3,6	10,77
Тема 2.2. Оценка достаточности сырья, материалов, полуфабрикатов, финансовых ресурсов при выходе на международный рынок	17,97	3,6	3,6	10,77
Тема 2.3. Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставка (логистика)	17,97	3,6	3,6	10,77
Тема 2.4. Оплата: платежи и риски	17,97	3,6	3,6	10,77
Тема 2.5. Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий	17,97	3,6	3,6	10,77
Тема 2.6. Инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках	22,4	4,5	4,5	13,4
Тема 2.7. Основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций	22,4	4,5	4,5	13,4
Тема 2.8. Документооборот внешнеторговых сделок	22,4	4,5	4,5	13,4
Тема 2.9. Условия внешнеторгового контракта	22,65	4,5	4,5	13,65

5.2. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля/Оценочное средство
Текущий контроль	Задания с выбором одного правильного варианта ответ Задания на установление соответствия Задания на установление правильной последовательности Задания открытого типа
Промежуточная аттестация	Зачет

№ п/п	Наименование раздела	Вид контроля/ используемые оценочные материалы	
		Текущий	Промежут. аттестация

1	Разработка внешнеторгового проекта	Задания с выбором одного правильного варианта ответ Задания на установление соответствия Задания на установление правильной последовательности Задания открытого типа	Зачет
2	Организация реализации внешнеторгового проекта	Задания с выбором одного правильного варианта ответ Задания на установление соответствия Задания на установление правильной последовательности Задания открытого типа	Зачет

6. Оценочные материалы текущего контроля

1. Разработка внешнеторгового проекта Задания с выбором одного правильного варианта ответ

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Выберите один вариант ответа Внешнеторговый проект — это: 1. комплекс мероприятий по заключению и исполнению контракта с иностранным контрагентом 2. только экспортная операция 3. внутренний бизнес-план компании 4. государственная программа поддержки экспорта		УК-4, УК-6
	Ответ:	1	
2	Выберите один вариант ответа Основным этапом разработки внешнеторгового проекта является: 1. только поиск контрагента 2. только расчёт валютной эффективности 3. комплексный анализ внешнего рынка, контрагента и условий сделки 4. только подписание контракта		УК-4, УК-6
	Ответ:	3	
3	Выберите один вариант ответа Анализ внешнего рынка при разработке внешнеторгового проекта включает: 1. изучение ёмкости, динамики, конкуренции, ценовых трендов и барьеров входа 2. только оценку платёжеспособности населения 3. только изучение законодательства страны 4. только анализ транспортной инфраструктуры		УК-4, УК-6
	Ответ:	1	
4	Выберите один вариант ответа Оценка контрагента в процессе разработки внешнеторгового проекта предполагает: 1. проверку его деловой репутации, платёжеспособности, регистрационных данных и истории сделок 2. только проверку наличия лицензии 3. только анализ его сайта 4. только оценку ценовой политики		УК-4, УК-6
	Ответ:	1	
5	Выберите один вариант ответа Финансово-экономическое обоснование внешнеторгового проекта включает: 1. расчёт рентабельности, срока окупаемости, валютной эффективности и точки безубыточности 2. только определение цены товара 3. только расчёт транспортных расходов 4. только расчёт налогов		УК-4, УК-6
	Ответ:	1	

6	Выберите один вариант ответа Риски внешнеторгового проекта подразделяются на: 1. коммерческие, валютные, страновые, транспортные и правовые 2. только валютные 3. только транспортные 4. только политические	УК-4, УК-6
	Ответ: 1	
7	Выберите один вариант ответа Валютный риск во внешнеторговом проекте возникает из-за: 1. изменения курсов иностранных валют в период между заключением и исполнением контракта 2. изменения процентных ставок 3. изменения налогового законодательства 4. изменения транспортных тарифов	УК-4, УК-6
	Ответ: 1	
8	Выберите один вариант ответа Основными источниками информации о рынке при разработке внешнеторгового проекта являются: 1. международные базы данных, отраслевые обзоры, торговые представительства, таможенная статистика 2. только интернет-сайты компаний 3. только газеты и журналы 4. только данные государственной статистики РФ	УК-4, УК-6
	Ответ: 1	
9	Выберите один вариант ответа При разработке внешнеторгового проекта выбор страны-партнёра определяется: 1. совокупностью факторов, включая ёмкость рынка, платёжеспособность, политическую стабильность, транспортную доступность и правовую защиту 2. только наличием дипломатических отношений 3. только близостью к границе 4. только уровнем инфляции	УК-4, УК-6
	Ответ: 1	
10	Выберите один вариант ответа Консультационный проект в сфере внешнеэкономической деятельности — это: 1. комплекс аналитических, консультационных и организационных мероприятий для решения конкретной задачи заказчика в области ВЭД 2. только написание бизнес-плана 3. только юридическая консультация 4. только перевод документов	УК-4, УК-6
	Ответ: 1	

1. Разработка внешнеторгового проекта Задания на установление соответствия

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Установите соответствие 1. Предпроектный анализ 2. Планирование и структурирование проекта 3. Финансово-экономическое обоснование 4. Оценка рисков и разработка мер по их снижению А) Определение целей, задач, этапов, ресурсов и сроков реализации проекта. Б) Расчёт эффективности, рентабельности, валютной окупаемости и бюджета проекта. В) Изучение внешнего рынка, контрагента, правовых условий и конкурентной среды. Г) Выявление потенциальных угроз и разработка стратегий их минимизации		УК-4, УК-6
	Ответ:	1Б, 2А, 3Б, 4Г	
2	Установите соответствие 1. Анализ макросреды (PEST-анализ) 2. Анализ отраслевой структуры 3. Анализ конкурентной среды 4. Анализ потребительского спроса А) Изучение политических, экономических, социальных и технологических факторов страны. Б) Оценка уровня конкуренции, доли рынка, барьеров входа и выхода. В) Изучение структуры отрасли, цепочек поставок и производственных мощностей. Г) Оценка платёжеспособности, предпочтений и поведения покупателей		УК-4, УК-6
	Ответ:	1А, 2В, 3Б, 4Г	

3	Установите соответствие 1. Финансовый анализ 2. Юридическая проверка (due diligence) 3. Оценка деловой репутации 4. Оценка технических возможностей А) Проверка регистрационных документов, судебных споров и наличия лицензий. Б) Сбор отзывов, рейтингов, истории сделок и партнёрских отношений. В) Анализ бухгалтерской отчётности, платёжеспособности, оборачиваемости и кредитоспособности. Г) Оценка производственных мощностей, технологического уровня и квалификации персонала.		УК-4, УК-6
	Ответ:	1В, 2А, 3Б, 4Г	
4	Установите соответствие 1. Валютный риск 2. Страновой риск 3. Транспортный риск 4. Коммерческий риск (неплатёж) А) Страхование грузов и выбор надёжных перевозчиков. Б) Включение валютных оговорок и использование хеджирования. В) Использование аккредитивной формы расчёта и страхование экспортных кредитов. Г) Диверсификация рынков и страновой анализ политической стабильности		УК-4, УК-6
	Ответ:	1Б, 2Г, 3А, 4В	
5	Установите соответствие 1. Резюме проекта 2. Маркетинговый план 3. Производственный план 4. Финансовый план А) Описание товара, ценовая политика, каналы сбыта и продвижение. Б) Краткое описание целей, задач, ключевых показателей и преимуществ проекта. В) Расчёт выручки, затрат, прибыли, рентабельности и срока окупаемости. Г) Описание технологии, ресурсов, поставщиков и логистики		УК-4, УК-6
	Ответ:	1Б, 2А, 3Г, 4В	
6	Установите соответствие 1. Инициация проекта 2. Сбор и анализ данных 3. Разработка рекомендаций 4. Оценка эффективности рекомендаций 5. Презентация результатов заказчику А) Проведение первичных переговоров с заказчиком, определение целей и задач, подписание договора на оказание консультационных услуг. Б) Анализ внешнего рынка, контрагента, правовых условий, конкурентной среды, сбор статистической и финансовой информации. В) Разработка стратегии выхода на рынок, подготовка проекта контракта, расчёт бюджета, обоснование показателей эффективности. Г) Расчёт прогнозных показателей реализации проекта, оценка рисков и чувствительности, сравнение альтернативных вариантов. Д) Подготовка финального отчёта, визуализация аналитических данных, устная защита рекомендаций перед заказчиком		УК-4, УК-6
	Ответ:	1А, 2Б, 3В, 4Г, 5Д	

1. Разработка внешнеторгового проекта Задания на установление правильной последовательности

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Установите правильную последовательность этапов разработки внешнеторгового проекта 1. Оценка рисков и их минимизация 2. Выбор контрагента и согласование коммерческих условий 3. Проведение маркетингового и странового анализа 4. Финансово-экономическое обоснование 5. Формирование пакета документов и презентация проекта		УК-4, УК-6
	Ответ:	3, 2, 4, 1, 5	
2	Установите правильную последовательность действий при анализе внешнего рынка 1. Сбор статистических данных и аналитических обзоров 2. Оценка ёмкости и динамики рынка 3. Определение целевых сегментов и ниш 4. Анализ конкурентов и их доли на рынке 5. Формирование выводов и рекомендаций по выходу на рынок		УК-4, УК-6
	Ответ:	1, 2, 4, 3, 5	

3	Установите правильную последовательность этапов проверки контрагента 1. Проверка регистрационных и учредительных документов 2. Анализ финансовой отчётности и кредитоспособности 3. Сбор информации о деловой репутации и судебных спорах 4. Оценка технических и производственных возможностей 5. Формирование заключения о целесообразности сотрудничества		УК-4, УК-6
	Ответ:	1, 2, 3, 4, 5	
4	Установите правильную последовательность этапов проверки контрагента 1. Оценка эффективности разработанных рекомендаций и выбор оптимального варианта 2. Сбор и анализ информации о внешнем рынке и потенциальных контрагентах 3. Разработка стратегии выхода на внешний рынок и проекта внешнеторгового контракта 4. Инициация проекта и определение целей и задач совместно с заказчиком 5. Подготовка финального отчёта и презентация результатов заказчику		УК-4, УК-6
	Ответ:	4, 2, 3, 1, 5	

1. Разработка внешнеторгового проекта Задания открытого типа

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Раскройте структуру и содержание бизнес-плана внешнеторгового проекта. Какие разделы должны быть включены в бизнес-план?		УК-4, УК-6
	Ответ:	Бизнес-план внешнеторгового проекта включает следующие разделы: резюме (краткое описание проекта), анализ рынка и конкурентной среды, характеристика товара/услуги, маркетинговый план (ценообразование, каналы сбыта, продвижение), производственный план (поставщики, логистика), организационный план (команда, функции), финансовый план (инвестиции, затраты, выручка, прибыль, рентабельность, срок окупаемости), оценка рисков и план мероприятий по их снижению, приложения (документы, расчёты)	
2	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Какие методы используются для оценки контрагента при разработке внешнеторгового проекта? Опишите последовательность проверки		УК-4, УК-6
	Ответ:	Методы оценки контрагента включают: анализ учредительных документов, проверку регистрации в торговом реестре, анализ финансовой отчётности (баланс, отчёт о прибылях и убытках), оценку кредитоспособности, сбор информации о деловой репутации (отзывы, рейтинги, история сделок), проверку судебных споров и арбитражных дел. Последовательность: сбор документации, финансовый анализ, юридическая проверка, оценка репутации, формирование заключения	
3	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Раскройте методы оценки эффективности внешнеторгового проекта. Какие показатели используются?		УК-4, УК-6
	Ответ:	Методы оценки эффективности внешнеторгового проекта включают: расчёт чистой приведённой стоимости (NPV), внутренней нормы доходности (IRR), срока окупаемости, индекса рентабельности (PI), а также показатели валютной эффективности (прибыль в иностранной валюте, курсовая разница). Учитываются экспортная выручка, таможенные пошлины, налоги, транспортные и страховые затраты, комиссии посредников. Оценка проводится на основе прогноза денежных потоков с учётом дисконтирования	
4	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Опишите основные риски внешнеторгового проекта и стратегии их минимизации		УК-4, УК-6
	Ответ:	Основные риски: валютный (колебание курсов) — минимизируется валютными оговорками и хеджированием; страновой (политическая нестабильность) — диверсификация рынков и страхование; транспортный (потеря груза) — страхование и выбор надёжных перевозчиков; коммерческий (неплатёж) — аккредитивная форма расчёта и страхование экспортных кредитов; правовой (несоответствие законодательству) — юридическая экспертиза контракта и привлечение местных консультантов	
5	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Какие источники информации используются при анализе внешнего рынка для разработки внешнеторгового проекта?		УК-4, УК-6
	Ответ:	Используются следующие источники: международные базы данных, отраслевые аналитические обзоры и отчёты; данные национальных статистических служб и таможенных органов; информация торговых представительств и торгово-промышленных палат; рейтинги и кредитные отчёты контрагентов; отраслевые выставки и конференции; отчёты международных организаций (МВФ, ВТО, ЮНКТАД)	
6	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Раскройте порядок формирования команды консультационного проекта в сфере внешнеэкономической деятельности. Какие роли необходимо предусмотреть?		УК-4, УК-6

	Ответ: Формирование команды начинается с определения целей и задач проекта. В команду должны входить: руководитель проекта (координация, коммуникация с заказчиком); аналитик рынка (сбор данных, анализ конъюнктуры); финансовый аналитик (расчёт эффективности, бюджетирование); юридический консультант (контрактное право, регуляторные требования); логист (транспортные и таможенные вопросы). При необходимости привлекаются отраслевые эксперты, переводчики и специалисты по маркетингу	
7	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Какие критерии используются при выборе страны-партнёра для внешнеторгового проекта? Ответ: Критерии включают: ёмкость и динамика рынка целевого товара; уровень платёжеспособности населения и бизнеса; политическая и экономическая стабильность; тарифное и нетарифное регулирование (пошлины, квоты, лицензирование); транспортная доступность и логистическая инфраструктура; культурная и языковая близость; наличие торговых соглашений и интеграционных объединений; уровень коррупции и качество правовой системы	УК-4, УК-6
8	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Опишите этапы согласования коммерческих условий с контрагентом при разработке внешнеторгового проекта Ответ: Этапы: 1) первоначальный контакт и направление коммерческого предложения; 2) анализ ответной реакции (оферты, встречные предложения); 3) переговоры по цене, условиям поставки, срокам и порядку расчётов; 4) согласование базисных условий (Инкотермс); 5) урегулирование спорных вопросов (арбитраж, форс-мажор, применимое право); 6) подписание протокола согласования или предварительного контракта; 7) подготовка финального проекта контракта	УК-4, УК-6
9	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Что такое инвестиционная привлекательность внешнеторгового проекта и как она оценивается? Ответ: Инвестиционная привлекательность — это совокупность факторов, определяющих целесообразность вложения средств в проект. Оценивается через систему показателей: объём необходимых инвестиций, срок окупаемости, рентабельность, уровень риска, конкурентные преимущества проекта, стабильность и прогнозируемость денежных потоков, наличие государственной поддержки. Используются методы дисконтирования, анализ чувствительности и сценарное моделирование	УК-4, УК-6
10	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Каковы особенности подготовки презентации внешнеторгового проекта для заказчика? Ответ: Презентация должна включать: краткое резюме проекта; анализ текущей ситуации (рынок, конкуренты, проблемы); цели и задачи проекта; план реализации (этапы, сроки, ресурсы); финансово-экономическое обоснование (инвестиции, затраты, прибыль, окупаемость); оценку рисков и меры по их снижению; ожидаемые результаты и рекомендации. Презентация должна быть визуализирована, структурирована, адаптирована под аудиторию и включать аргументированные выводы	УК-4, УК-6

2. Организация реализации внешнеторгового проекта Задания с выбором одного правильного варианта ответ

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Выберите один вариант ответа Реализация внешнеторгового проекта начинается с: 1. подписания контракта и открытия аккредитива (при необходимости) 2. только оформления таможенной декларации 3. только отгрузки товара 4. только оплаты поставки Ответ: 1		ПК-2
2	Выберите один вариант ответа Логистическое обеспечение внешнеторгового проекта включает: 1. выбор маршрута, перевозчика, организацию хранения и страхования груза 2. только выбор транспортной компании 3. только расчёт стоимости перевозки 4. только оформление транспортных документов Ответ: 1		ПК-2
3	Выберите один вариант ответа Таможенное оформление экспортной поставки включает: 1. декларирование, уплату пошлин и налогов, выпуск товара 2. только подачу декларации 3. только уплату пошлины 4. только проверку товара инспектором Ответ: 1		ПК-2

4	Выберите один вариант ответа Страхование грузов во внешнеторговом проекте осуществляется на условиях: 1. Инкотермс и страхового полиса, согласованного сторонами 2. только на условиях продавца 3. только на условиях покупателя 4. только по обязательному государственному страхованию		ПК-2
	Ответ:	1	
5	Выберите один вариант ответа Аккредитивная форма расчёта при реализации внешнеторгового проекта предполагает: 1. обязательство банка оплатить поставку после предоставления документов 2. предоплату покупателем всей суммы 3. оплату после получения товара 4. вексельное оформление платежа		ПК-2
	Ответ:	1	

2. Организация реализации внешнеторгового проекта Задания на установление соответствия

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Установите соответствие 1. Предконтрактный этап 2. Исполнение контракта 3. Таможенное оформление 4. Закрытие проекта А) Отгрузка товара, оформление транспортных документов, оплата. Б) Проведение переговоров, согласование условий, подписание контракта. В) Подготовка акта выполненных работ, закрытие всех обязательств. Г) Декларирование, уплата пошлин, выпуск товара		ПК-2
	Ответ:	1Б, 2А, 3Г, 4В	
2	Установите соответствие 1. Транспортная накладная (CMR) 2. Коносамент 3. Авианакладная 4. Железнодорожная накладная А) Документ при морской перевозке, подтверждающий принятие груза и право собственности. Б) Документ при автомобильной перевозке, подтверждающий договор перевозки. В) Документ при авиаперевозке, удостоверяющий приём груза. Г) Документ при железнодорожной перевозке, подтверждающий маршрут и условия доставки		ПК-2
	Ответ:	1Б, 2А, 3В, 4Г	
3	Установите соответствие 1. Банковский перевод 2. Аккредитив 3. Инкассо 4. Вексель А) Банк покупателя гарантирует оплату после предоставления документов. Б) Простое распоряжение перевести средства на счёт продавца. В) Банк выступает посредником, но не гарантирует платёж. Г) Долговое обязательство с фиксированным сроком оплаты		ПК-2
	Ответ:	1Б, 2А, 3В, 4Г	

2. Организация реализации внешнеторгового проекта Задания на установление правильной последовательности

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Установите правильную последовательность действий при организации отгрузки товара 1. Заключение договора перевозки 2. Подготовка товара к отгрузке (упаковка, маркировка) 3. Оформление товаросопроводительных документов 4. Передача товара перевозчику 5. Страхование груза		ПК-2
	Ответ:	2, 1, 5, 3, 4	
2	Установите правильную последовательность этапов таможенного оформления экспорта 1. Подача таможенной декларации 2. Проверка документов таможенным инспектором 3. Уплата таможенных пошлин и налогов 4. Выпуск товара		ПК-2
	Ответ:	1, 2, 3, 4	

2. Организация реализации внешнеторгового проекта Задания открытого типа

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Опишите порядок организации и контроля исполнения внешнеторгового контракта. Какие этапы необходимо контролировать?		ПК-2
	Ответ:	Организация исполнения включает: согласование графика отгрузок, заказ транспортных средств, оформление товаросопроводительных документов, таможенное оформление, страхование, контроль оплаты. Контроль осуществляется по ключевым точкам: подготовка товара, отгрузка, пересечение границы, получение груза покупателем, оплата. Используются календарный план, отчёты, переписка, банковские уведомления	
2	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Какие документы необходимо оформить для реализации внешнеторгового проекта? Опишите их назначение		ПК-2
	Ответ:	Основные документы: контракт (юридическая основа сделки); инвойс (коммерческий документ для оплаты); упаковочный лист (описание груза); транспортная накладная (подтверждение перевозки); страховой полис (страхование груза); сертификат происхождения (подтверждение страны происхождения); сертификат качества (соответствие стандартам); таможенная декларация; экспортная лицензия (при необходимости). Каждый документ имеет свою функцию для расчётов, контроля и регулирования	
3	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Опишите логистическую схему реализации внешнеторгового проекта на примере поставки товара из России в Европу		ПК-2
	Ответ:	Логистическая схема включает: подготовку товара на складе продавца; заключение договора с транспортной компанией; транспортировку до таможенного терминала; таможенное оформление на вывоз в РФ; перевозку через границу (автомобильным, железнодорожным или морским транспортом); таможенное оформление в стране-импортёре (если требуется); доставку до склада покупателя. При выборе маршрута учитываются стоимость, сроки, надёжность и страховка	
4	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Каковы особенности управления рисками при реализации внешнеторгового проекта? Какие меры принимаются в процессе исполнения?		ПК-2
	Ответ:	Управление рисками включает: мониторинг валютных курсов и применение хеджирования; контроль сроков поставок и использование штрафных санкций; проверку контрагента перед каждой крупной отгрузкой; страхование грузов и ответственности; использование аккредитива для минимизации риска неплатежа; юридическое сопровождение сделок; оперативную коммуникацию с партнёрами и таможенными органами. При возникновении отклонений оперативно корректируется план	

7. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Зачет пятый семестр

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Дайте развёрнутый ответ Дайте определение внешнеторгового проекта. Назовите его основные элементы		УК-4, УК-6
	Ответ:	Внешнеторговый проект — это комплекс мероприятий по заключению и исполнению контракта с иностранным контрагентом, направленный на получение прибыли от внешнеэкономической деятельности. Основные элементы: цели и задачи проекта, анализ внешнего рынка, выбор контрагента, разработка контракта, финансово-экономическое обоснование, логистическое обеспечение, оценка рисков, план реализации и контроль исполнения	
2	Дайте развёрнутый ответ Опишите структуру бизнес-плана внешнеторгового проекта		УК-4, УК-6
	Ответ:	Бизнес-план внешнеторгового проекта включает: резюме (краткое описание проекта и его преимуществ), анализ рынка и конкурентной среды, характеристику товара/услуги, маркетинговый план (ценообразование, каналы сбыта, продвижение), производственный и логистический план, организационный план (команда, функции), финансовый план (инвестиции, затраты, выручка, прибыль, рентабельность, срок окупаемости), оценку рисков и план мероприятий по их снижению, приложения (документы, расчёты, графики)	
3	Дайте развёрнутый ответ Какие этапы включает разработка внешнеторгового проекта?		УК-4, УК-6
	Ответ:	Разработка внешнеторгового проекта включает: 1) предпроектный анализ (изучение внешнего рынка, контрагента, правовых условий и конкурентной среды); 2) планирование и структурирование проекта (определение целей, задач, этапов, ресурсов и сроков); 3) финансово-экономическое обоснование (расчёт эффективности, рентабельности, валютной окупаемости и бюджета проекта); 4) оценку рисков и разработку мер по их минимизации; 5) формирование пакета документов и презентацию проекта	

4	Дайте развёрнутый ответ Что такое анализ внешнего рынка и какие методы используются при его проведении?		УК-4, УК-6
	Ответ:	Анализ внешнего рынка — это исследование ёмкости, динамики, конкурентной среды, ценовых трендов, барьеров входа и потребительских предпочтений на целевом зарубежном рынке. Используются методы: статистический анализ, PEST-анализ (политические, экономические, социальные и технологические факторы), SWOT-анализ, анализ конкурентной среды (модель Портера), маркетинговые исследования, анализ отраслевых отчётов и данных международных организаций	
5	Дайте развёрнутый ответ Какие критерии используются при выборе страны-партнёра для внешнеторгового проекта?		УК-4, УК-6
	Ответ:	Критерии включают: ёмкость и динамика рынка целевого товара; уровень платёжеспособности населения и бизнеса; политическая и экономическая стабильность; тарифное и нетарифное регулирование (пошлины, квоты, лицензирование); транспортная доступность и логистическая инфраструктура; культурная и языковая близость; наличие торговых соглашений и интеграционных объединений; уровень коррупции и качество правовой системы	
6	Дайте развёрнутый ответ Какие методы используются для оценки надёжности иностранного контрагента?		УК-4, УК-6
	Ответ:	Методы оценки включают: проверку регистрационных и учредительных документов; анализ финансовой отчётности (баланс, отчёт о прибылях и убытках); оценку кредитоспособности и платёжеспособности; проверку судебных споров и арбитражных дел; сбор информации о деловой репутации (отзывы, рейтинги, история сделок); анализ технических и производственных возможностей; запрос рекомендаций от других партнёров	
7	Дайте развёрнутый ответ Раскройте содержание финансово-экономического обоснования внешнеторгового проекта		УК-4, УК-6
	Ответ:	Финансово-экономическое обоснование — это расчёт эффективности проекта на основе прогноза денежных потоков, затрат и выручки. Рассчитываются: чистая приведённая стоимость (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), срок окупаемости, индекс рентабельности (PI), рентабельность продаж, точка безубыточности, валютная эффективность. Учитываются таможенные пошлины, налоги, транспортные расходы, страховые взносы, комиссии посредников и курсовые разницы	
8	Дайте развёрнутый ответ Какие риски возникают при реализации внешнеторгового проекта и как они минимизируются?		УК-4, УК-6
	Ответ:	Основные риски: валютный (колебание курсов) — минимизируется валютными оговорками и хеджированием; страновой (политическая нестабильность) — диверсификация рынков и страхование; транспортный (потеря или повреждение груза) — страхование и выбор надёжных перевозчиков; коммерческий (неплатёж) — аккредитивная форма расчёта и страхование экспортных кредитов; правовой — юридическая экспертиза контракта и привлечение местных консультантов	
9	Дайте развёрнутый ответ Опишите структуру внешнеторгового контракта		УК-4, УК-6
	Ответ:	Внешнеторговый контракт содержит: преамбулу (стороны и их реквизиты), предмет контракта (товар, количество, качество), цену и общую стоимость, базисные условия поставки (Инкотермс), сроки поставки, условия платежа, порядок сдачи-приёмки, упаковку и маркировку, транспортные условия, страхование, гарантии, рекламации, форс-мажор, арбитраж, применимое право, подписи сторон	
10	Дайте развёрнутый ответ Что такое Инкотермс и какую роль они играют во внешнеторговом контракте?		УК-4, УК-6
	Ответ:	Инкотермс — это международные правила толкования торговых терминов, определяющие распределение расходов и рисков между продавцом и покупателем, а также момент перехода рисков с продавца на покупателя. Они устанавливают обязательства сторон по транспортировке, страхованию, таможенному оформлению и передаче товара. Правильный выбор базисного условия влияет на стоимость товара, логистику и распределение ответственности	

Зачет шестой семестр

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Дайте развёрнутый ответ Охарактеризуйте основные формы международных расчётов, используемые во внешнеторговых контрактах		УК-4, УК-6
	Ответ:	Основные формы: банковский перевод (простой, быстрый, но высокий риск неоплаты); аккредитив (гарантирует оплату при предоставлении документов, но требует больше времени и комиссий); инкассо (банк выступает посредником, но не гарантирует платёж); вексель (долговое обязательство, используется для рассрочки). Выбор зависит от степени доверия сторон, размера сделки, валюты и требований регулирования	
2	Дайте развёрнутый ответ В чём отличие аккредитивной формы расчёта от инкассовой?		УК-4, УК-6

	Ответ: Аккредитив — это обязательство банка покупателя оплатить поставку после предоставления продавцом полного пакета документов (гарантирует платёж). Инкассо — это поручение банку покупателя получить средства от покупателя за поставленный товар (банк выступает посредником, но не гарантирует платёж). Аккредитив даёт продавцу большую гарантию оплаты, но дороже и сложнее в оформлении	
3	Дайте развёрнутый ответ Какие документы необходимо оформить для реализации внешнеторгового проекта? Ответ: Основные документы: контракт (юридическая основа сделки); инвойс (коммерческий документ для оплаты); упаковочный лист (описание груза); транспортная накладная (подтверждение перевозки); страховой полис (страхование груза); сертификат происхождения (подтверждение страны происхождения); сертификат качества (соответствие стандартам); таможенная декларация; экспортная лицензия (при необходимости). Каждый документ имеет свою функцию для расчётов, контроля и регулирования	УК-4, УК-6
4	Дайте развёрнутый ответ Опишите порядок организации логистической схемы при реализации внешнеторгового проекта Ответ: Логистическая схема включает: подготовку товара на складе продавца; заключение договора с транспортной компанией; транспортировку до таможенного терминала; таможенное оформление на вывоз в стране-экспортере; перевозку через границу (автомобильным, железнодорожным, морским или авиатранспортом); таможенное оформление в стране-импортере; доставку до склада покупателя. При выборе маршрута учитываются стоимость, сроки, надёжность и страховка	УК-4, УК-6
5	Дайте развёрнутый ответ Какие виды транспортных документов используются во внешнеторговых перевозках? Ответ: Транспортная накладная CMR — при автомобильных перевозках; коносамент — при морских перевозках (подтверждает принятие груза и право собственности); авианакладная — при авиаперевозках; железнодорожная накладная — при перевозках по железной дороге; мультимодальный коносамент — при смешанных перевозках. Каждый документ подтверждает договор перевозки и служит основанием для расчётов и таможенного оформления	УК-4, УК-6
6	Дайте развёрнутый ответ Что такое таможенное оформление и какие этапы оно включает при экспорте товаров? Ответ: Таможенное оформление — это процедура помещения товаров под определённый режим. Этапы при экспорте: подача таможенной декларации; проверка документов таможенным инспектором; уплата таможенных пошлин и налогов (при наличии); выпуск товара. Для оформления требуется пакет документов: контракт, инвойс, транспортные документы, сертификаты, разрешения	УК-4, УК-6
7	Дайте развёрнутый ответ Какие меры государственного регулирования влияют на реализацию внешнеторгового проекта? Ответ: Государственное регулирование включает: таможенное регулирование (пошлины, процедуры); валютное регулирование (контроль, репатриация выручки); экспортный контроль (лицензирование, квотирование); налоговое регулирование (НДС, акцизы); меры поддержки экспорта (субсидии, страхование); участие в интеграционных объединениях (ЕАЭС, ВТО). Учёт этих требований обязателен при разработке и реализации проекта	УК-4, УК-6
8	Дайте развёрнутый ответ Опишите порядок контроля исполнения внешнеторгового контракта Ответ: Контроль исполнения осуществляется по ключевым точкам: подготовка товара к отгрузке; отгрузка и оформление транспортных документов; пересечение границы и таможенное оформление; получение груза покупателем; оплата. Используются календарный план, отчёты по этапам, переписка с контрагентом, банковские уведомления и транспортные отслеживания. При выявлении отклонений оперативно принимаются корректирующие меры	УК-4, УК-6
9	Дайте развёрнутый ответ Что такое консультационный проект в сфере внешнеэкономической деятельности? Ответ: Консультационный проект — это комплекс аналитических, консультационных и организационных мероприятий, выполняемых для решения конкретной задачи заказчика в области внешнеэкономической деятельности. Включает диагностику проблемы, сбор данных, разработку рекомендаций, подготовку отчёта и презентацию результатов заказчику. Цель — повышение эффективности внешнеэкономической деятельности и снижение рисков	УК-4, УК-6
10	Дайте развёрнутый ответ Опишите структуру и содержание консультационного проекта по разработке внешнеторгового контракта Ответ: Структура включает: введение (цели и задачи проекта); аналитическую часть (анализ рынка, контрагента, правовых условий); разработку проекта контракта с детализацией всех условий (предмет, цена, базис поставки, сроки, оплата, упаковка, маркировка, гарантии, форс-мажор, арбитраж); финансово-экономическое обоснование (расчёт эффективности); оценку рисков; рекомендации по минимизации рисков и оптимизации условий контракта	УК-4, УК-6

Зачет седьмой семестр

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Дайте развёрнутый ответ Какие этапы включает процесс управления консультационным проектом?		ПК-2
	Ответ:	Процесс управления включает: инициацию и определение целей; планирование (формирование команды, распределение ролей, календарный план, бюджет); сбор и обработку данных; анализ и разработку рекомендаций; подготовку промежуточных и финальных отчётов; презентацию результатов заказчику; закрытие проекта и передачу документации. На каждом этапе осуществляется коммуникация с заказчиком и контроль качества	
2	Дайте развёрнутый ответ Раскройте роль команды в консультационном проекте. Какие роли должны быть предусмотрены?		ПК-2
	Ответ:	В команду консультационного проекта входят: руководитель проекта (координация, коммуникация с заказчиком); аналитик рынка (сбор данных, анализ конъюнктуры); финансовый аналитик (расчёт эффективности, бюджетирование); юридический консультант (контрактное право, регуляторные требования); логист (транспортные и таможенные вопросы). При необходимости привлекаются отраслевые эксперты, переводчики, специалисты по маркетингу и таможенным процедурам	
3	Дайте развёрнутый ответ Какие методы используются для презентации и защиты результатов консультационного проекта?		ПК-2
	Ответ:	Используются: подготовка финального отчёта в структурированном виде; визуализация аналитических данных (графики, диаграммы, таблицы); разработка презентации с чёткими выводами и рекомендациями; проведение устной защиты перед заказчиком; аргументирование предлагаемых решений с учётом стратегических приоритетов заказчика и ресурсных ограничений; ответы на вопросы и уточнения	
4	Дайте развёрнутый ответ Что такое SWOT-анализ и как он применяется в разработке внешнеторгового проекта?		ПК-2
	Ответ:	SWOT-анализ — это метод стратегического анализа, оценивающий сильные стороны (Strengths), слабые стороны (Weaknesses), возможности (Opportunities) и угрозы (Threats) проекта. Применяется для: оценки конкурентных преимуществ компании; выявления слабых мест и уязвимостей; выявления возможностей на внешнем рынке; оценки угроз со стороны конкурентов, регуляторов и макросреды. Результаты SWOT-анализа используются для формирования стратегии и снижения рисков	
5	Дайте развёрнутый ответ Какие источники информации используются при анализе внешнего рынка для разработки внешнеторгового проекта?		ПК-2
	Ответ:	Используются: международные базы данных (UN Comtrade, ITC Trade Map, World Bank Open Data, OECD, WTO); отраслевые аналитические обзоры и отчёты; данные национальных статистических служб и таможенных органов; информация торговых представительств и торгово-промышленных палат; рейтинги и кредитные отчёты контрагентов; отраслевые выставки и конференции; отчёты международных организаций (МВФ, ЕБРР)	
6	Дайте развёрнутый ответ Опишите порядок согласования коммерческих условий с контрагентом		ПК-2
	Ответ:	Этапы: 1) первоначальный контакт и направление коммерческого предложения; 2) анализ ответной реакции (оферты, встречные предложения); 3) переговоры по цене, условиям поставки, срокам и порядку расчётов; 4) согласование базисных условий (Инкотермс); 5) урегулирование спорных вопросов (арбитраж, форс-мажор, применимое право); 6) подписание протокола согласования или предварительного контракта; 7) подготовка финального проекта контракта	
7	Дайте развёрнутый ответ Что такое валютный риск во внешнеторговом проекте и как он минимизируется?		ПК-2
	Ответ:	Валютный риск возникает из-за изменения курсов иностранных валют между датой заключения и датой исполнения контракта. Минимизируется через: включение валютных оговорок (фиксация курса); использование хеджирования (форвардные контракты, опционы); выбор валюты платежа, стабильной к курсу (например, евро или доллар); использование мультивалютных корзин; страхование валютных рисков в банках	
8	Дайте развёрнутый ответ Какие особенности учёта культурных различий влияют на реализацию внешнеторгового проекта?		ПК-2
	Ответ:	Культурные различия влияют на: стиль ведения переговоров (прямой или косвенный); отношение к срокам и времени (пунктуальность, гибкость); восприятие иерархии и принятия решений; формы делового этикета и протокола; восприятие рисков и неопределённости. Учёт этих факторов позволяет избегать недопонимания, конфликтов и повышает эффективность взаимодействия с контрагентом	
9	Дайте развёрнутый ответ Какие меры принимаются для управления качеством товара во внешнеторговом проекте?		ПК-2

	Ответ: Управление качеством включает: согласование стандартов качества (ГОСТ, ISO, отраслевые); включение в контракт требований к качеству, упаковке, маркировке; проведение предотгрузочной инспекции (например, SGS); сертификацию товара; проведение испытаний образцов; приёмку товара покупателем с составлением акта; установление гарантийных обязательств и порядка рекламаций	
10	Дайте развёрнутый ответ Что такое форс-мажор во внешнеторговом контракте и как он оформляется? Ответ: Форс-мажор — это обстоятельства непреодолимой силы, освобождающие стороны от ответственности за неисполнение обязательств (стихийные бедствия, войны, забастовки, запреты властей, пандемии). В контракте указывается перечень таких обстоятельств, порядок уведомления другой стороны, сроки подтверждения (обычно через Торгово-промышленную палату) и последствия (приостановка или расторжение контракта)	ПК-2

Зачет восьмой семестр

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Дайте развёрнутый ответ Опишите порядок действий при возникновении споров во внешнеторговом проекте		ПК-2
	Ответ:	При возникновении спора стороны сначала пытаются урегулировать его путём переговоров и обмена претензиями. Если переговоры не дают результата, дело передаётся в арбитраж, указанный в контракте. В контракте также определяется применимое право (какой страны). Возможно обращение в международный коммерческий арбитражный суд (например, при ТПП РФ, МКАС, Лондонский международный арбитраж, Стокгольмский арбитраж). Решение арбитража является обязательным для обеих сторон	
2	Дайте развёрнутый ответ Что такое экспортный контроль и как он влияет на внешнеторговый проект?		ПК-2
	Ответ:	Экспортный контроль — это система государственных мер, регулирующих вывоз товаров, технологий и услуг, которые могут быть использованы в целях массового поражения, военных целях или представляют стратегическую важность. Включает лицензирование, квотирование, проверку конечного использования. Влияет на проект через необходимость получения разрешительных документов, ограничения на поставку в определённые страны и дополнительное время на оформление	
3	Дайте развёрнутый ответ Какие виды страхования используются во внешнеторговом проекте?		ПК-2
	Ответ:	Используются: страхование грузов (на время транспортировки, включая риски повреждения, утраты, кражи); страхование ответственности перевозчика; страхование экспортных кредитов (от риска неплатежа покупателя); страхование валютных рисков; страхование от форс-мажорных обстоятельств. Условия страхования согласовываются в контракте и зависят от базисного условия поставки (Инкотермс)	
4	Дайте развёрнутый ответ Опишите роль торговых представительств и торгово-промышленных палат в разработке внешнеторгового проекта		ПК-2
	Ответ:	Торговые представительства предоставляют информацию о состоянии рынка, правовых условиях, конкуренции, потенциальных партнёрах, помогают в установлении контактов, организации встреч и переговоров. Торгово-промышленные палаты выдают сертификаты происхождения, подтверждают форс-мажорные обстоятельства, оказывают консультационные услуги, содействуют в разрешении споров и организуют выставки и бизнес-миссии	
5	Дайте развёрнутый ответ Что такое инвестиционная привлекательность внешнеторгового проекта и как она оценивается?		ПК-2
	Ответ:	Инвестиционная привлекательность — это совокупность факторов, определяющих целесообразность вложения средств в проект. Оценивается через систему показателей: объём необходимых инвестиций, срок окупаемости, рентабельность, уровень риска, конкурентные преимущества проекта, стабильность и прогнозируемость денежных потоков, наличие государственной поддержки. Используются методы дисконтирования, анализ чувствительности и сценарное моделирование	
6	Дайте развёрнутый ответ Какие особенности организации совместного предприятия во внешнеторговом проекте?		ПК-2
	Ответ:	Совместное предприятие создаётся для объединения ресурсов и компетенций сторон. Особенности: выбор организационно-правовой формы (ЗАО, ООО, партнёрство); согласование долей участия и распределения прибыли; определение стратегии управления; учёт местного законодательства; получение разрешений и лицензий; управление валютными и налоговыми рисками. СП позволяет снизить риски входа на новый рынок, получить доступ к технологиям и местным каналам сбыта	
7	Дайте развёрнутый ответ Каковы особенности заключения внешнеторгового контракта со странами ЕАЭС?		ПК-2

	Ответ: В рамках ЕАЭС действуют единые таможенные правила, отменены внутренние таможенные пошлины, применяются единые технические регламенты и санитарные нормы. Особенности: упрощённое таможенное оформление; отсутствие таможенных пошлин; применение единых форм сертификатов; более короткие сроки поставок. Однако сохраняются требования по валютному контролю и экспортному контролю, а также национальные особенности налогообложения (НДС) и валютного регулирования	
8	Дайте развёрнутый ответ Что такое реинжиниринг внешнеэкономической деятельности и как он применяется в консультационных проектах? Ответ: Реинжиниринг ВЭД — это комплексное перепроектирование бизнес-процессов внешнеэкономической деятельности с целью повышения эффективности, снижения затрат, сокращения сроков и снижения рисков. Применяется в консультационных проектах через: диагностику текущих процессов (логистика, документооборот, расчёты); выявление узких мест; разработку новых схем работы (оптимизация маршрутов, автоматизация, аутсорсинг); внедрение изменений и оценку результатов	ПК-2
9	Дайте развёрнутый ответ Какие информационные системы используются для управления внешнеторговым проектом? Ответ: Используются: системы управления проектами (MS Project, Jira, Trello) для планирования и контроля этапов; CRM-системы для управления клиентами и контактами; системы электронного документооборота (СЭД) для работы с контрактами и счетами; таможенные системы (АИС «Мониторинг»); банковские системы для отслеживания платежей; логистические платформы и транспортные трекинг-системы; международные базы данных (Trade Map, UN Comtrade, Bloomberg). Интеграция систем повышает прозрачность и управляемость проекта	ПК-2
10	Дайте развёрнутый ответ Опишите порядок закрытия внешнеторгового проекта. Какие документы оформляются на завершающем этапе? Ответ: На завершающем этапе: проверяется выполнение всех условий контракта; оформляется акт приёмки-передачи товара; подтверждается выполнение всех платежей; закрываются все обязательства перед банками и страховыми компаниями; проводится анализ достигнутых результатов (факт vs план); формируется финальный отчёт по проекту с выводами и рекомендациями для заказчика; осуществляется передача всей проектной документации; при необходимости готовятся предложения по дальнейшему сотрудничеству	ПК-2

7.1. Уровни овладения

Компетенция: УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах).

Индикатор достижения компетенции: УК-4.1 Осуществляет устную и письменную деловую коммуникацию на государственном языке Российской Федерации, учитывая существующие нормы и этику делового общения.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Компетенция: УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни.

Индикатор достижения компетенции: УК-6.2 Выстраивает и реализует траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни, оценивая собственные образовательные потребности и возможности профессионального роста..

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Компетенция: ПК-2 Способен осуществлять документарное сопровождение внешнеторгового контракта.

Индикатор достижения компетенции: ПК-2.1 Проводит подготовку документации внешнеторговых контрактов.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

8. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература

1. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебник для вузов / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. - 2-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 233 с - 978-5-534-16862-4. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/588501> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке
2. Мировая экономика: учебник для вузов / Б. М. Смитиенко, А. А. Абалкина, А. А. Галазова [и др.]; Б. М. Смитиенко [и др.] ; под редакцией Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьянович.. - 5-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 442 с - 978-5-534-17935-4. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/589487> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке
3. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин. - 12-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 479 с - 978-5-534-17237-9. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/582682> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке
4. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для вузов / О. В. Игнатова, Н. Л. Орлова, О. А. Горбунова [и др.] - 2-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 340 с - 978-5-534-21304-1. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/583312> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке
5. Внешнеэкономическая деятельность организаций: учебник для вузов / М. Ф. Ткаченко, В. Г. Иорданова, А. Б. Секачева [и др.] - Москва: Юрайт, 2025. - 462 с - 978-5-534-21908-1. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/582410> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

Дополнительная литература

1. Дерен, В. И. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник и практикум для вузов / В. И. Дерен. - 3-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 617 с - 978-5-534-15468-9. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/598888> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке
2. Максимцев, И. А. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник и практикум для вузов / И. А. Максимцев, П. Д. Шимко, В. Г. Шубаева. - 2-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 431 с - 978-5-534-16000-0. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/583240> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

8.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся

Профессиональные базы данных

1. <https://ac.hse.ru/> - Аналитический центр Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ)

Ресурсы «Интернет»

1. <https://www.rusprofile.ru/> - Система комплексного анализа рынков и компаний (СКАР) / Rusprofile

8.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

1. Microsoft Word;
2. Microsoft PowerPoint;
3. Консультант Плюс;

*Перечень информационно-справочных систем
(обновление выполняется еженедельно)*

1. Справочно-правовая система "Гарант-Максимум";

8.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СПб
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СПб
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СПб
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СПб
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения