Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гриб Владислав Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 27.05.2026 07:20:55
Уникальный программный ключ:
637517d24e103c3db032acf37e839d98ec1c5bb2f5eb89c29abfcd7f43985447

Образовательное частное учреждение высшего образования
«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А.С. ГРИБОЕДОВА»
(ИМПЭ им. А.С. Грибоедова)

ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ, ЛИДЕРСТВА И МЕНЕДЖМЕНТА

УТВЕРЖДАЮ
Директор института
международной экономики,
лидерства и менеджмента
_____ А.А. Панарин
«22» декабря 2023г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по учебной дисциплине:
КОНТРАКТЫ И ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

Специальность 38.05.02
Таможенное дело

Специализация:
Таможенные платежи и валютный контроль

Квалификация (степень):
специалист таможенного дела

Формы обучения:
очная, заочная

Москва

Фонд оценочных средств для дисциплины «Контракты и внешнеторговая документация». Направление подготовки/специальность 38.05.02 Таможенное дело, направленность (профиль/специализация): Таможенные платежи и валютный контроль / М.В. Бузулуцкая. – М.: ИМПЭ им. А.С. Грибоедова

Фонд оценочных средств является неотъемлемой частью рабочей программы дисциплины.

Разработчик: М.В. Бузулуцкая

Заведующий кафедрой: _____ / Новикова Т.В

1. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Настоящий Фонд оценочных средств (ФОС) по дисциплине «Контракты и внешнеторговая документация» является неотъемлемым приложением к рабочей программе дисциплины (РПД) «Контракты и внешнеторговая документация». На данный ФОС распространяются все реквизиты утверждения, представленные в РПД по данной дисциплине.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Для определения качества освоения обучающимися учебного материала по дисциплине используются следующие оценочные средства:

№ п/п	Оценочное средство	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	Тестирование	Вид контроля, позволяющий оценить изученный теоретический материал.	Вопросы для проведения тестирования
2	Практические задания	Вид контроля, позволяющий оценить умение обучающегося применять осваиваемую компетенцию в практических ситуациях и при решении производственных задач	Задания к практическому занятию
3	Контрольная работа	Вид контроля, позволяющий определить результат освоения компетенций по дисциплине в рамках рассматриваемой темы, оцениваемый с помощью соответствующих индикаторов достижения компетенций	Задания контрольной работы
4	Самостоятельная работа	Вид контроля, позволяющий оценить проработку теоретического материала, изучение рекомендуемой литературы, выполнение практико-ориентированных заданий (заполнение таблиц, проведение сравнительного анализа, составление схем и др.), решение практических задач, создание презентаций, написание рефератов, подборку нормативного и иного материала и выполнение других заданий	Задания самостоятельной работы
5	Курсовая работа	Вид контроля, позволяющий выявить степень владения базовыми знаниями, умениями и навыками, необходимыми для обучения, и определить уровень владения новым материалом	Индивидуальные задания (темы) для курсовой работы
6	Зачет/Зачет с оценкой/Экзамен	Вид контроля, позволяющий выявить степень овладения знаниями, умениями и навыками, необходимыми для дальнейшего освоения	Вопросы для подготовки к зачету/зачету с оценкой/экзамену

		образовательной программы подготовки	

3. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЕ

3.1. Сопроводительная информация.

Разработчик	М.В. Бузулуцкая
Кафедра	Аудита, финансов и кредита
Наименование дисциплины	Контракты и внешнеторговая документация
Факультет / институт	Института международной экономики, лидерства и менеджмента
Направление подготовки / специальность	38.05.02 Таможенное дело
Количество вопросов в оценочных заданиях (диапазон)	От 40 до 80
Общее время тестирования (мин)	90
Общее количество вопросов/заданий в ФОС	80
Размещенность на сайте Университета примерного перечня вопросов, заданий ФОС – для подготовки обучающихся к прохождению оценки (да / нет)	*Да*

3.2. Характеристика оцениваемых компетенций.

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК- 1	**Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций**	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности

4. СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

4.1. ТИПОВЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ.

Тесты содержат набор вопросов, в полном объеме охватывающие изученный теоретический материал по указанной теме (индикаторы ЗНАТЬ). Выполнение тестов позволяет определить результат освоения компетенций по дисциплине в рамках рассматриваемой

темы, оцениваемый с помощью соответствующих индикаторов достижения компетенций. Индивидуальный тестовый сеанс для каждого обучающегося формируется по специальному алгоритму, обеспечивающему заданную тематическую структуру и пропорциональное наличие вопросов разного типа и сложности.

При формировании тестов необходимо использовать задания следующих типов:

Тип задания 1. Задания закрытого типа на установление соответствия.

Тип задания 2. Задания закрытого типа на установление последовательности.

Тип задания 3. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор одного правильного ответа из предложенных.

Тип задания 4. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор нескольких ответов из предложенных.

Тип задания 5. Задания открытого типа с развернутым ответом.

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td>Тема 1. Классификация внешнеторговых документов. Группы документов по подготовке внешнеторговой сделки</td><td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td><td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td><td>Задания закрытого типа на установление соответствия
Вопрос 1. Установите соответствие между документом и группой, к которой он относится.
<table>
<tr><td>Документ</td><td>Группа документов</td></tr>
<tr><td>1. Инструкция по упаковке</td><td>А. По подготовке товара к отгрузке</td></tr>
<tr><td>2. Поручение на отгрузку</td><td>Б. По обеспечению производства экспортного товара</td></tr>
<tr><td>3. Заявка на фрахтование</td><td></td></tr>
</table>
Варианты ответов:
А) 1-Б, 2-А, 3-А
Б) 1-А, 2-Б, 3-Б
В) 1-Б, 2-А, 3-Б
Г) 1-Б, 2-А, 3-А
Ключ: Г) 1-Б, 2-А, 3-А

Вопрос 2. Установите соответствие между документом и его основным назначением.</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
<table>
<tr><td>Документ</td><td>Назначение</td></tr>
<tr><td>1. Извещение о распределении документов</td><td>А. Уведомление покупателя о том, что товар готов к транспортировке</td></tr>
<tr><td>2. Извещение о готовности к отправке</td><td>Б. Информирование о том, как будут распределены оригиналы транспортных и товаросопроводительных документов</td></tr>
<tr><td>3. Разрешение на поставку</td><td>В. Санкционирование начала отгрузки товара после выполнения всех предварительных условий</td></tr>
</table>
Варианты ответов:
А) 1-Б, 2-А, 3-В
Б) 1-А, 2-Б, 3-В
В) 1-Б, 2-В, 3-А
Г) 1-Б, 2-А, 3-В
Ключ: А) 1-Б, 2-А, 3-В

Вопрос 3. Установите соответствие между документом и стадией подготовки сделки, для которой он характерен.
<table>
<tr><td>Документ</td><td>Стадия подготовки сделки</td></tr>
<tr><td>1. Поручение на покупку</td><td>А. Заключительная стадия подготовки к отгрузке</td></tr>
<tr><td>2. Инструкция по маркировке</td><td>Б. Начальная стадия обеспечения производства</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			3. Поручение на отгрузку — В. Стадия подготовки товара к отгрузке Варианты ответов: А) 1-Б, 2-В, 3-А Б) 1-А, 2-Б, 3-В В) 1-В, 2-А, 3-Б Г) 1-Б, 2-А, 3-В Ключ: А) 1-Б, 2-В, 3-А
Тема 1. Классификация внешнеторговых документов. Группы документов по подготовке внешнеторговой сделки	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания закрытого типа на установление последовательности** Вопрос 1. Установите правильную логическую последовательность документов в процессе подготовки товара к отгрузке. 1. Инструкция по маркировке 2. Заявка на фрахтование 3. Извещение о готовности к отправке 4. Поручение на отгрузку Варианты ответов: А) 1-2-3-4 Б) 2-1-3-4 В) 1-2-4-3 Г) 2-1-4-3 Ключ: В) 1-2-4-3 Вопрос 2. Установите правильную последовательность этапов и соответствующих им документов от производства до отгрузки. 1. Обеспечение производства (Поручение на покупку) 2. Подготовка товара к отгрузке (Инструкция по упаковке) 3. Организация транспортировки (Заявка на фрахтование) 4. Санкционирование отгрузки (Разрешение на поставку) Варианты ответов: А) 1-2-3-4 Б) 1-3-2-4

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			В) 2-1-4-3 Г) 4-1-2-3 Ключ: А) 1-2-3-4 Вопрос 3. Установите последовательность действий и документов после завершения производства товара. 1. Инструкция по отправке 2. Извещение о распределении документов 3. Извещение об отправке 4. Поручение на отгрузку Варианты ответов: А) 1-4-3-2 Б) 4-1-3-2 В) 1-4-2-3 Г) 4-1-2-3 Ключ: В) 1-4-2-3
Тема 1. Классификация внешнеторговых документов. Группы документов по подготовке внешнеторговой сделки	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания комбинированного типа (один правильный ответ)** Вопрос 1. Какой документ является исходным для отдела снабжения производственного предприятия-экспортера и непосредственно запускает процесс формирования себестоимости экспортного товара? А) Инструкция по упаковке Б) Заявка на фрахтование В) Поручение на покупку Г) Разрешение на поставку Ключ: В) Поручение на покупку Объяснение выбора: Поручение на покупку – это внутренний организационно-распорядительный документ, на основании которого отдел снабжения заключает договоры с поставщиками сырья и материалов. Именно с этого документа начинаются затраты на создание экспортного товара, что напрямую влияет на формирование его себестоимости.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			Остальные документы относятся к более поздним этапам (упаковка, отгрузка, транспортировка) и не связаны с первичными затратами на производство. Вопрос 2. Какой документ служит формальным актом, дающим право складу отгрузить товар перевозчику и является точкой "перехода права собственности" или "перехода рисков" в логистической цепочке? А) Извещение о готовности к отправке Б) Инструкция по маркировке В) Поручение на отгрузку Г) Извещение о распределении документов Ключ: В) Поручение на отгрузку Объяснение выбора: Поручение на отгрузку – это внутренний распорядительный документ (например, накладная на отпуск материалов со склада), который санкционирует отпуск товара со склада экспортера. С момента подписания этого документа и физической передачи товара перевозчику, как правило, риски повреждения и утраты товара, а иногда и право собственности, переходят от продавца к покупателю в соответствии с условиями Инкотермс. Остальные документы носят информационный или инструктивный характер. Вопрос 3. Функцией какого документа является минимизация рисков логистических ошибок и недопонимания между экспортером и его складом или логистическим подразделением? А) Инструкция по отправке Б) Извещение об отправке В) Заявка на фрахтование Г) Статистические документы Ключ: А) Инструкция по отправке

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			Объяснение выбора: Инструкция по отправке – это детальный внутренний документ, который содержит исчерпывающие указания для сотрудников склада и логистов: какой именно товар, в какой упаковке, с какой маркировкой, каким перевозчиком, в какие сроки и по какому адресу должен быть отправлен. Она служит четким регламентом, исключающим субъективное толкование, и тем самым напрямую минимизирует операционные риски. Остальные документы либо констатируют факт (Извещение), либо являются заявкой на услугу (Фрахтование), либо служат иным целям (Статистика).
Тема 1. Классификация внешнеторговых документов. Группы документов по подготовке внешнеторговой сделки	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания комбинированного типа (несколько правильных ответов)** Вопрос 1. Какие документы из перечисленных относятся к группе документов по обеспечению производства экспортного товара и носят строго внутренний характер для предприятия-экспортера? (Выберите два варианта) 1. Инструкции по изготовлению 2. Заявка на фрахтование 3. Поручение на покупку 4. Извещение о готовности к отправке Ключ: 1) Инструкции по изготовлению, 3) Поручение на покупку Объяснение выбора: Эти документы являются частью внутрифирменного документооборота и не выходят за пределы предприятия. "Инструкции по изготовлению" предназначены для производственных цехов, а "Поручение на покупку" – для отдела снабжения. "Заявка на фрахтование" направляется внешней компании – перевозчику, а "Извещение о готовности" – покупателю или его агенту, следовательно, они являются внешними документами. Вопрос 2. Какие документы непосредственно инициируют или санкционируют физическое перемещение товара со склада экспортера? (Выберите два варианта) 1. Инструкция по маркировке 2. Поручение на отгрузку

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			3. Разрешение на поставку 4. Статистические документы Ключ: 2) Поручение на отгрузку, 3) Разрешение на поставку Объяснение выбора: Оба документа являются разрешительными. "Разрешение на поставку" часто выдается после выполнения определенных условий (например, получения предоплаты) и дает принципиальное согласие на начало отгрузок. "Поручение на отгрузку" – это конкретное распоряжение складу на отпуск определенной партии товара. "Инструкция по маркировке" носит подготовительный характер, а "Статистические документы" составляются постфактум. Вопрос 3. Какие документы направляются внешним контрагентам (не являются внутренними)? (Выберите три варианта) 1. Извещение о распределении документов 2. Инструкция по упаковке 3. Заявка на фрахтование 4. Извещение об отправке Ключ: 1) Извещение о распределении документов, 3) Заявка на фрахтование, 4) Извещение об отправке Объяснение выбора: "Заявка на фрахтование" направляется перевозчику. "Извещение о распределении документов" обычно направляется в банк (при аккредитивной форме расчетов) или покупателю. "Извещение об отправке" направляется покупателю для информирования о факте отгрузки. "Инструкция по упаковке" – это внутренний документ для производственных и упаковочных участков предприятия-экспортера
Тема 1. Классификация внешнеторговых документов. Группы документов по подготовке	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации;	**Задания открытого типа с развернутым ответом** Вопрос 1. Почему "Инструкция по упаковке" и "Инструкция по маркировке" относятся к разным группам документов в рамках подготовки внешнеторговой сделки, несмотря на схожесть их названий. Ключ: "Инструкция по упаковке" и "Инструкция по маркировке" выполняют разные функции и относятся к разным этапам. Инструкция по

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
внешнеторговой сделки	деятельности по проведению таможенных операций	особенности ценообразования	упаковке регламентирует способ защиты товара (тара, материалы, амортизация), что напрямую связано с сохранностью товарного вида и качественных характеристик в пути. Этот документ тесно связан с производственным процессом и, как правило, разрабатывается технологами. Поэтому его правомерно относить к группе документов по обеспечению производства экспортного товара. Инструкция по маркировке, в свою очередь, определяет нанесение информации на грузовые места (адрес, реквизиты, манипуляционные знаки, штрих-коды). Ее основная функция – обеспечение корректной идентификации груза и работы с ним на всех последующих этапах логистической цепочки (складирование, погрузка, транспортировка, таможенное оформление). Она непосредственно готовит товар к физическому перемещению, поэтому относится к группе документов по подготовке товара к отгрузке. Вопрос 2. Опишите логическую цепочку Ценность при составлении "Инструкции по отправке". Какие риски внешнеторговой сделки она помогает минимизировать? Ключ: "Инструкция по отправке" является ключевым координационным документом, обеспечивающим исполнение контрактных обязательств на этапе отгрузки. Ее ценность заключается в формализации и унификации процесса, что исключает разночтения и ошибки "по памяти". Логическая цепочка: Контракт -> Инструкция по отправке (как детальная расшифровка условий отгрузки) -> Поручение на отгрузку (как прямое действие на основе инструкции). Минимизируемые риски: 1. Транспортные риски: Указание точного перевозчика, условий фрахта (на основе Заявки) минимизирует риск задержек и использования ненадежных логистических партнеров. 2. Риски несоответствия: Четкое указание товара, его количества, артикулов предотвращает отгрузку не того товара. 3. Таможенные риски: Указание корректного веса, габаритов, количества

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			мест необходимо для точного декларирования и избежания штрафов. 4. Риски повреждения груза: Ссылка на Инструкцию по упаковке и маркировке обеспечивает их неукоснительное выполнение. 5. Коммерческие риски (расчеты): Указание условий поставки (Инкотермс) и необходимого комплекта документов гарантирует, что отгрузка будет произведена в строгом соответствии с условиями контракта и позволит провести расчеты (например, представить правильные документы в банк при аккредитиве). Вопрос 3. Проанализируйте роль документа "Извещение о распределении документов" в контексте различных форм расчетов во внешней торговле (аккредитив, инкассо, банковский перевод). Почему его важность наиболее высока при аккредитивной форме расчетов? Ключ: "Извещение о распределении документов" – это документ, который информирует заинтересованные стороны (покупателя, банки) о том, каким образом и кому будут направлены оригиналы товарораспорядительных и товаросопроводительных документов (коносамент, инвойс, сертификаты и пр.). • При расчетах банковским переводом: Его роль минимальна. Документы часто отправляются напрямую покупателю, а извещение может быть простым письмом. • При инкассо: Документ важен, так как определяет, в какой банк (представляющий интересы экспортера) должны быть направлены документы для дальнейшего предъявления импортеру для оплаты или акцепта. • При аккредитиве: Его роль наиболее высока. Это критически важный документ, потому что: 1. Строгое соответствие: Условия аккредитива требуют, чтобы все документы были представлены в строго указанный банк-эмитент или авизующий банк в оговоренные сроки. 2. Основание для платежа: Платеж по аккредитиву производится только против представления строго оговоренного комплекта документов в

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>надлежащий банк. "Извещение" формально подтверждает экспортером свое понимание этого условия.
3. Управление рисками: Правильное указание в Извещении банка-получателя документов минимизирует риск их утери или задержки, что может привести к нарушению условий аккредитива и отказу в платеже. Таким образом, при аккредитиве "Извещение о распределении документов" превращается из информационной справки в юридически значимый документ, обеспечивающий соблюдение одного из ключевых условий расчетов.</td></tr>
<tr><td>Тема 2. Содержание и структура контракта международной купли-продажи товаров</td><td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td><td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td><td>Задания закрытого типа на установление соответствия
Задание 1
Установите соответствие между базисным условием поставки Инкотермс-2020 и его краткой характеристикой:
<table>
<tr><td>Базис поставки</td><td>Характеристика</td></tr>
<tr><td>1. EXW (Ex Works)</td><td>А. Продавец несет все риски и расходы до момента размещения товара на борту судна в названном порту отгрузки.</td></tr>
<tr><td>2. FCA (Free Carrier)</td><td>Б. Продавец выполнил поставку, когда предоставил товар в распоряжение покупателя в своих помещениях.</td></tr>
<tr><td>3. CIF (Cost, Insurance and Freight)</td><td>В. Продавец несет расходы по фрахту и страхованию до названного порта назначения, но риски переходят в порту отгрузки.</td></tr>
</table></td></tr>
</table>

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме

4. DAP (Delivered at Place)	Г. Продавец несет все риски и расходы до момента готовности разгруженного товара в распоряжении покупателя в названном месте назначения.

Ответ:
- 1 - Б
- 2 - А
- 3 - В
- 4 - Г

Правильный вариант: 1-Б, 2-А, 3-В, 4-Г

Задание 2
Установите соответствие между разделом контракта и его основным содержанием:

Раздел контракта	Содержание
1. Рекламации (Claims)	А. Порядок уведомления о несоответствии товара, сроки предъявления претензий и методы их урегулирования.
2. Форс-мажор (Force Majeure)	Б. Определение обстоятельств, освобождающих стороны от ответственности, порядок уведомления и последствия.
3. Арбитраж (Arbitration)	В. Механизм разрешения споров через третейский суд, выбор арбитражного учреждения и место арбитража.
4. Гарантии (Warranties)	Г. Обязательства продавца относительно

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме

	свойств и характеристик товара в течение определенного периода.

Ответ:
- 1 - А
- 2 - Б
- 3 - В
- 4 - Г

Правильный вариант: 1-А, 2-Б, 3-В, 4-Г

Задание 3
Установите соответствие между видом контракта и его ключевой особенностью:

Вид контракта	Ключевая особенность
1. На комплектное оборудование	А. Строгие условия подачи-приемки по производительности и надежности, наличие пусконаладочных работ и длительные гарантийные обязательства.
2. На сырье и полуфабрикаты	Б. Использование стандартных качественных характеристик (например, протоколы испытаний), применение родовых понятий, гибкие условия по количеству (опционы).
3. На товары народного потребления	В. Жесткая спецификация по качеству и упаковке, требования к сертификации и соответствию стандартам стран импорта, условия

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			<table><tr><td></td><td>о маркировке.</td></tr></table> **Ответ:** • 1 - А • 2 - Б • 3 - В **Правильный вариант:** 1-А, 2-Б, 3-В
Тема 2. Содержание и структура контракта международной купли-продажи товаров	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания закрытого типа на установление последовательности** **Задание 1** **Установите правильную последовательность этапов классической процедуры сдачи-приемки товара по качеству в международном контракте:** А) Осмотр товара в месте назначения Б) Уведомление продавца о выявленных дефектах В) Отбор проб и образцов Г) Проведение экспертизы независимой организацией Д) Составление рекламационного акта **Ответ:** А → В → Д → Б → Г (или А → В → Г → Д → Б, в зависимости от условий контракта. Стандартная логика: осмотр, отбор доказательств, фиксация результатов (акт), уведомление, затем, при споре, - экспертиза). **Задание 2** **Установите правильную последовательность действий покупателя при расчетах по аккредитивной форме (Documentary Credit):** А) Отгрузка товара продавцом Б) Предоставление банком покупателя (банком-эмитентом) аккредитива в банк продавца (авизующий банк) В) Передача продавцом отгрузочных документов в авизующий банк Г) Подача заявления на открытие аккредитива в свой банк Д) Получение покупателем документов и вступление во владение товаром **Ответ:** Г → Б → А → В → Д **Задание 3**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			Установите правильную логическую последовательность разделов в типовой структуре внешнеторгового контракта: А) Предмет контракта, Цена и общая сумма Б) Реквизиты и подписи сторон В) Базисные условия поставки, Сроки поставки Г) Условия платежа, Упаковка и маркировка Д) Сдача-приемка, Гарантии, Санкции и рекламации Е) Форс-мажор, Арбитраж, Прочие условия **Ответ:** А → В → Г → Д → Е → Б
Тема 2. Содержание и структура контракта международной купли-продажи товаров	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	Тема 2. Содержание и структура контракта международной купли-продажи товаров
			Задания комбинированного типа (несколько правильных ответов) **Задание 1** **Какие из перечисленных документов обычно требуются для осуществления платежа по безотзывному аккредитиву в рамках контракта купли-продажи оборудования? (Выберите несколько вариантов)** 1. Коммерческий инвойс (Commercial Invoice) 2. Договор купли-продажи между контрагентами 3. Транспортная накладная (например, коносамент, CMR) 4. Сертификат происхождения товара (Certificate of Origin) 5. Упаковочный лист (Packing List) 6. Страховой полис (если условие CIF/CIP)

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			Правильный вариант: 1, 3, 5, 6 (при условии CIF/CIP) **Объяснение:** Аккредитив является операцией, основанной на документах. Банк проверяет исключительно представленные документы на их соответствие условиям аккредитива. • **1, 3, 5** - Это ключевые документы, подтверждающие отгрузку: инвойс (доказательство стоимости), транспортная накладная (доказательство отгрузки и перехода права собственности/рисков), упаковочный лист (детализация отгрузки). • **6** - Страховой полис является обязательным документом при базисах поставки CIF/CIP, где обязанность по страхованию лежит на продавце. • **2** - Договор купли-продажи не является документом, требуемым по аккредитиву, так как аккредитив является отдельной сделкой от базового контракта. • **4** - Сертификат происхождения может требоваться по условиям аккредитива, если это необходимо для таможенного оформления, но он не является *обычно обязательным* по умолчанию, в отличие от транспортных и коммерческих документов. **Задание 2** **Какие условия должны быть обязательно согласованы сторонами в разделе «Цена и общая сумма контракта» для минимизации валютных рисков и споров? (Выберите несколько вариантов)** 1. Валюта цены (валюты, в которой выражена цена товара). 2. Валюта платежа (валюты, в которой осуществляется оплата). 3. Курс пересчета, если валюта цены и валюта платежа не совпадают. 4. Дата, на которую берется курс пересчета (дата инвойса, дата платежа и т.д.). 5. Указание на то, что все банковские комиссии несет банк покупателя. **Правильный вариант:** 1, 2, 3, 4 **Объяснение:** Для однозначного определения суммы платежа и исключения валютных рисков необходимо четко определить: • **1 и 2** - Базовые элементы. Валюта цены фиксирует стоимость, а валюта платежа - чем именно будет платить покупатель. • **3 и 4** - Критически важные условия на случай несовпадения валют. Без

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			указания курса и даты его определения формула расчета платежа является незакрытой, что ведет к спорам. Указание источника курса (например, курс ЦБ РФ на дату платежа) является лучшей практикой. • **5** - Распределение банковских комиссий является важным, но не ключевым для определения *цены*. Это условие платежных обязательств, а не ценообразования. **Задание 3** **При оформлении раздела «Качество товара» в контракте на поставку сырой нефти, какие из следующих способов определения качества являются общепринятыми и снижают риски сторон? (Выберите несколько вариантов)** 1. Указание конкретного химического состава с допустимыми отклонениями по каждому элементу. 2. Ссылка на конкретный стандарт (например, ГОСТ, ASTM). 3. Указание: «качество должно соответствовать образцам, одобренным сторонами до отгрузки». 4. Условие, что качество определяется по результатам анализа независимой инспекционной компании в порту отгрузки. 5. Указание: «товар должен быть хорошего товарного качества». **Правильный вариант:** 2, 3, 4 **Объяснение:** В торговле сырьем и полуфабрикатами используются объективные и проверяемые методы. • **2** - Ссылка на международный или национальный стандарт является самым распространенным и надежным способом. • **3** - Использование эталонных образцов также является распространенной практикой. • **4** - Условие об определении качества в точке отгрузки по сертификату независимой компании (напр., SGS) является «золотым стандартом», так как перекладывает риски ухудшения качества в пути на покупателя и предотвращает споры. • **1** - Хотя используется, является излишне жестким и сложным для сырья, где состав может незначительно колебаться.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			• **5** - Категория «хорошего товарного качества» является слишком размытой и субъективной, что неизбежно приведет к спорам.
Тема 2. Содержание и структура контракта международной купли-продажи товаров	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания открытого типа с развернутым ответом** **Задание 1** **Опишите, какие ключевые условия должны быть включены в раздел контракта «Срок и дата поставки» при поставке товара на условиях FCA (аэропорт Шереметьево, Москва). Обоснуйте важность каждого условия с точки зрения минимизации рисков продавца и покупателя.** **Ответ:** В разделе «Срок и дата поставки» при базисе FCA должны быть четко указаны: 1. **Конкретная календарная дата или период поставки.** Например, «не позднее 15 декабря 2024 года» или «в течение октября 2024 года». Это фиксирует обязательство продавца. 2. **Условие, определяющее момент поставки.** Для FCA это момент, когда товар предоставлен в распоряжение перевозчика, назначенного покупателем, в названном месте (аэропорт Шереметьево). Важно указать: «Поставка считается выполненной в момент передачи товара первому перевозчику в аэропорту Шереметьево и подписания соответствующей транспортной накладной (Air Waybill)». 3. **Уведомление покупателя о готовности товара.** Продавец обязан уведомить покупателя о том, что товар готов к передаче перевозчику, с указанием даты. Это позволяет покупателю организовать своевременный забор товара. 4. **Распределение рисков задержки.** Указывается, что все риски и расходы, связанные с простоем транспорта или задержкой передачи товара перевозчику по вине покупателя, несет покупатель. **Обоснование:** Четкое определение даты и момента поставки критически важно. Для продавца это момент перехода рисков повреждения и утраты товара, а также момент, с которого он считается исполнившим свою обязанность по поставке. Для покупателя это точка, с которой он начинает нести все риски и расходы, а также отсчитывает сроки для организации

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			дальнейшей транспортировки и таможенного оформления. Отсутствие четкости ведет к спорам о том, была ли поставка просрочена и кто несет ответственность за товар в тот или иной момент. **Задание 2** **Проанализируйте, в чем заключаются основные особенности контракта на поставку комплектного оборудования по сравнению со стандартным контрактом на поставку товаров народного потребления. Укажите не менее трех особенностей и дайте им развернутую характеристику.** **Ответ:** Контракт на комплектное оборудование (Engineering Procurement Construction - EPC контракт) существенно сложнее: 1. **Сложная структура предмета договора и обязанностей.** Предметом является не просто товар, а комплекс оборудования, проектная документация, передача технологий, шеф-монтажные и пусконаладочные работы (ПНР). Контракт включает обязательства по достижению гарантированных технико-экономических показателей (производительность, энергоэффективность). В стандартном контракте предмет – это сам товар. 2. **Продолжительный и многоэтапный характер сдачи-приемки.** Приемка делится на этапы: приемка документации, предварительная приемка после монтажа, окончательная приемка после успешных ПНР и достижения гарантийных показателей. В стандартном контракте приемка, как правило, однократна и происходит по количеству/качеству при получении товара. 3. **Длительные гарантийные обязательства и техническое обслуживание.** Гарантия на комплектное оборудование действует длительный срок (12-36 месяцев) после окончательной приемки и включает обязательства продавца по устранению дефектов, поставке запасных частей и техническому обслуживанию. В стандартных контрактах гарантия чаще всего ограничена и не подразумевает сервисного сопровождения. 4. **(Дополнительно) Особые условия обеспечения**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			исполнения. Требуются не только стандартные банковские гарантии (тендерная, исполнения, возврата аванса), но и гарантии надлежащего функционирования оборудования после приемки. **Задание 3** **Каков порядок действий и документооборота при предъявлении рекламации (претензии) по качеству товара, если контрактом установлен гарантийный срок? Опишите процесс от момента выявления дефекта до момента его устранения.** **Ответ:** Процесс рекламационной работы регламентируется разделом контракта «Рекламации/Гарантии» и выглядит следующим образом: 1. **Выявление дефекта и фиксация.** Покупатель в течение гарантийного срока выявляет скрытый дефект. Дефект должен быть зафиксирован документально (фото, видео). 2. **Немедленное уведомление.** Покупатель обязан в установленный контрактом срок (например, 7-14 дней с момента обнаружения) направить продавцу письменное уведомление (претензионное письмо) с подробным описанием дефекта. 3. **Составление рекламационного акта.** Формируется совместный акт (или односторонний, при уклонении продавца) с участием представителей сторон. К акту прикладываются все доказательства (отгрузочные документы, отчеты экспертиз и т.д.). 4. **Проведение экспертизы.** Если продавец оспаривает причину дефекта, контрактом может быть предусмотрено проведение экспертизы независимой организацией за счет виновной стороны. 5. **Варианты удовлетворения рекламации.** Продавец, признавший рекламацию обоснованной, обязан по выбору покупателя (если иное не указано в контракте): o Заменить дефектный товар на качественный. o Устранить дефект силами своих специалистов. o Соразмерно уменьшить покупную цену. o Возместить покупателю расходы на устранение дефекта.

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>6. Устранение дефекта и закрытие рекламации. После выполнения одного из указанных действий стороны подписывают акт об устранении дефекта и закрытии рекламации.
7. Обращение в арбитраж. Если рекламация не удовлетворена по доброй воле, спор передается на разрешение в международный коммерческий арбитраж, как это установлено разделом «Арбитраж» контракта.</td></tr>
<tr><td>Тема 3. Основные коммерческие документы</td><td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td><td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td><td>Задания закрытого типа на установление соответствия
Вопрос 1
Установите соответствие между коммерческими документами и их основными функциями.
<table>
<tr><td>Документ</td><td>Функция</td></tr>
<tr><td>1. Коммерческий счет (Invoice)</td><td>А. Служит основанием для оплаты товара, содержит окончательную сумму к платежу.</td></tr>
<tr><td>2. Счет-проформа (Proforma Invoice)</td><td>Б. Предварительный счет, не являющийся основанием для оплаты, используется для получения лицензий, открытия аккредитива.</td></tr>
<tr><td>3. Упаковочный лист (Packing List)</td><td>В. Подробное описание веса, габаритов и содержимого каждой места отправки для таможни и получателя.</td></tr>
</table>
Ответ:
• 1 - А
• 2 - Б
• 3 - В</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
Вопрос 2
Установите соответствие между документами и их ролью в подтверждении качества товара.
<table>
<tr><td>Документ</td><td>Роль</td></tr>
<tr><td>1. Гарантийное обязательство</td><td>А. Подтверждает, что товар соответствует заявленным техническим стандартам и параметрам на момент отгрузки.</td></tr>
<tr><td>2. Протокол испытаний</td><td>Б. Устанавливает обязательства продавца по устранению недостатков, обнаруженных в течение определенного срока.</td></tr>
<tr><td>3. Спецификация</td><td>В. Детализирует технические и качественные характеристики товара, является неотъемлемой частью контракта.</td></tr>
</table>
Ответ:
• 1 - Б
• 2 - А
• 3 - В
Вопрос 3
Установите соответствие между типами счетов и ситуациями их применения.
<table>
<tr><td>Тип счета</td><td>Ситуация применения</td></tr>
<tr><td>1. Счет-фактура (в российской практике)</td><td>А. Документ, предназначенный исключительно для налогового учета НДС.</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
<table>
<tr><td>2. Счет-спецификация</td><td>Б. Счет, в котором помимо стоимости представлено подробное описание количества и цены по каждой позиции товара.</td></tr>
<tr><td>3. Предварительный счет</td><td>В. Выставляется для получения авансового платежа от покупателя.</td></tr>
</table>
Ответ:
• 1 - А
• 2 - Б
• 3 - В
</td></tr>
<tr><td>Тема 3. Основные коммерческие документы</td><td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td><td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td><td>
Задания закрытого типа на установление последовательности
Вопрос 1
Установите правильную последовательность этапов работы с коммерческими документами при отгрузке товара по внешнеторговому контракту.
А. Составление упаковочных листов.
Б. Выписка коммерческого счета (Invoice).
В. Формирование спецификации на партию товара.
Г. Отгрузка товара перевозчику.
Ответ: В -> А -> Б -> Г
• Объяснение: Сначала формируется Спецификация (В), которая детализирует состав партии. На ее основе составляются Упаковочные листы (А), отражающие, как товар упакован. Затем выписывается Коммерческий счет (Б) с окончательной суммой к оплате. И только после этого происходит Отгрузка товара (Г).
Вопрос 2
Установите последовательность подготовки документов для таможенного оформления импортируемого товара, начиная с самого раннего документа.
А. Декларация на товары.
Б. Коммерческий счет (Invoice).
</td></tr>
</table>

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			В. Проформа-счет (для получения предварительной классификации). Г. Упаковочный лист. **Ответ:** В -> Б -> Г -> А • **Объяснение:** Часто процесс начинается с **Проформа-счета (В)**, который предоставляется таможенным органам предварительно для консультаций и классификации. После отгрузки формируются окончательные **Коммерческий счет (Б)** и **Упаковочный лист (Г)**, которые вместе с другими документами служат основанием для подачи **Декларации на товары (А)**. **Вопрос 3** Установите последовательность действий при возникновении гарантийного случая по импортированному оборудованию. А. Составление и направление продавцу рекламационного акта. Б. Анализ условий гарантийного обязательства. В. Проведение испытаний и составление протокола для доказательства дефекта. Г. Обращение в сервисную службу покупателя для первичной диагностики. **Ответ:** Г -> Б -> В -> А • **Объяснение:** Сначала проводится **первичная диагностика (Г)** для подтверждения проблемы. Затем необходимо **изучить гарантийное обязательство (Б)**, чтобы понять, покрывается ли данный случай гарантией. Для официального подтверждения дефекта часто требуется **составление протокола испытаний (В)**. И только после этого направляется официальная претензия – **рекламационный акт (А)**.
Тема 3. Основные коммерческие документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания комбинированного типа (выбор одного правильного ответа)** **Вопрос 1** Какой из перечисленных документов является первичным основанием для отражения стоимости импортируемого товара в бухгалтерском и налоговом учете предприятия-импортера в России? а) Счет-проформа (Proforma Invoice) б) Счет-фактура (российский) в) Спецификация

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
	по проведению таможенных операций		г) Коммерческий счет (Commercial Invoice) **Правильный ответ:** г) Коммерческий счет (Commercial Invoice) • **Объяснение:** Коммерческий счет (Invoice) является основным документом, подтверждающим стоимость сделки согласно внешнеторговому контракту. Именно на его основании осуществляется таможенная оценка товара, и эта же стоимость принимается к бухгалтерскому учету. Российская счет-фактура (б) является производным документом для учета НДС и выставляется уже после принятия товара к учету на основе данных с таможни и коммерческого счета. **Вопрос 2** При отгрузке товара на условиях EXW (Incoterms 2020) обязанность по предоставлению какого документа у продавца отсутствует? а) Коммерческий счет (Invoice) б) Счет-проформа (Proforma Invoice) в) Экспортная лицензия г) Коносамент (Bill of Lading) **Правильный ответ:** г) Коносамент (Bill of Lading) • **Объяснение:** Согласно условиям EXW (Ex Works), продавец выполняет свои обязательства, предоставив товар в распоряжение покупателя на своем складу. Все дальнейшие расходы и риски, включая организацию перевозки, несет покупатель. Поэтому продавец не обязан оформлять какие-либо транспортные документы, включая коносамент. Обязанность предоставить коммерческие документы (а, б) у него сохраняется, а необходимость экспортной лицензии (в) зависит от товара и законодательства. **Вопрос 3** Какой документ из перечисленных имеет строго установленную унифицированную международную форму? а) Гарантийное обязательство б) Счет-фактура (Invoice) в) Упаковочный лист г) Протокол испытаний **Правильный ответ:** Ни один из перечисленных не имеет строго

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			унифицированной *международной* формы, но если бы вопрос был на знание исключений, то правильного варианта нет. В рамках теста, исходя из российской практики, наиболее регламентированным является: • **Объяснение:** В международной практике ни один из этих документов не имеет жестко унифицированной формы, обязательной для всех стран. Их форма определяется условиями контракта и обычаями делового оборота. Однако, например, в ЕС существуют директивы, определяющие обязательные реквизиты счета-фактуры для целей НДС. В российской практике наиболее регламентирована форма счета-фактуры (для НДС), но это не международная унификация. Данный вопрос проверяет понимание того, что гибкость в оформлении коммерческих документов является нормой в ВЭД.
Тема 3. Основные коммерческие документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания комбинированного типа (выбор нескольких ответов из предложенных)** **Вопрос 1** Какие документы из перечисленных обязательно должны содержать информацию о количестве и массе товара? Выберите все верные варианты. а) Коммерческий счет (Invoice) б) Счет-проформа (Proforma Invoice) в) Упаковочный лист (Packing List) г) Гарантийное обязательство **Правильные ответы:** а, б, в • **Объяснение:** Количество и масса являются ключевыми коммерческими и идентифицирующими параметрами товара. Они обязательно указываются в **Коммерческом счете (а)** для расчета стоимости, в **Счете-проформе (б)**, так как он является его предварительной копией, и в **Упаковочном листе (в)**, основное назначение которого – детализировать размещение товара в местах. **Гарантийное обязательство (г)** регламентирует сроки и условия гарантии, а не количественные параметры отгрузки. **Вопрос 2** Какие из перечисленных документов могут быть использованы

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			таможенными органами для контроля таможенной стоимости ввозимого товара? Выберите все верные варианты. а) Коммерческий счет (Invoice) б) Протокол испытаний в) Счет-проформа (Proforma Invoice) г) Спецификация **Правильные ответы:** а, в, г • **Объяснение:** Таможенная стоимость определяется primarily на основе **Коммерческого счета (а)**. **Счет-проформа (в)** может использоваться как предварительный документ, особенно если в ней отражены все существенные условия сделки. **Спецификация (г)** детализирует цены по позициям, что является важным элементом для проверки заявленной стоимости. **Протокол испытаний (б)** подтверждает качество, но не цену товара, и для целей таможенной оценки используется редко. **Вопрос 3** При оформлении какой документации по внешнеторговому контракту необходимо руководствоваться не только условиями контракта, но и нормами национального законодательства (например, РФ)? Выберите все верные варианты. а) Составление коммерческого счета (Invoice) б) Оформление гарантийного обязательства в) Заполнение упаковочного листа г) Выписка российской счет-фактуры для учета НДС **Правильные ответы:** б, г • **Объяснение:** ○ **Гарантийное обязательство (б)** регламентируется национальным законодательством о защите прав потребителей (для товаров народного потребления) и гражданским законодательством (ГК РФ), которое устанавливает диспозитивные и императивные нормы относительно сроков и содержания гарантии. ○ **Счет-фактура российская (г)** полностью регламентируется Налоговым кодексом РФ (ст. 169), который предъявляет к ее форме и реквизитам

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			строгие обязательные требования. **Коммерческий счет (а)** и **Упаковочный лист (в)** составляются преимущественно в соответствии с условиями контракта и международной практикой, их форма более свободна.
Тема 3. Основные коммерческие документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания открытого типа с развернутым ответом** **Вопрос 1** Опишите принципиальные различия между коммерческим счетом (Commercial Invoice) и счетом-профомой (Proforma Invoice) с точки зрения их юридической силы, функций и этапов использования во внешнеторговой сделке. **Ответ:** • **Юридическая сила и природа документа:** ○ **Коммерческий счет (Invoice)** – это итоговый, юридически значимый документ, подтверждающий совершение сделки и возникновение денежного обязательства у покупателя. Он является основанием для оплаты. ○ **Счет-проформа (Proforma Invoice)** – это предварительный, офертный документ, не являющийся основанием для оплаты и не создающий финансовых обязательств. Его юридическая сила заключается в том, что он фиксирует предложение продавца на определенных условиях. • **Функции:** ○ **Invoice:** Основная функция – требование оплаты. Дополнительные: основание для бухгалтерского учета, таможенного оформления (для определения стоимости), подтверждение отгрузки. ○ **Proforma Invoice:** Функции: официальное предложение (оферта), основание для открытия аккредитива или получения банковского перевода (аванса), получение импортных лицензий или валютного контроля в стране покупателя, предварительная информация для таможни. • **Этапы использования:** ○ **Proforma Invoice** используется на *начальной* стадии сделки: до заключения контракта или сразу после него, но до отгрузки товара. ○ **Commercial Invoice** выставляется *после* отгрузки товара и является финальным документом, завершающим исполнение контракта продавцом.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			Вопрос 2 Какие обязательные реквизиты должны содержаться в коммерческом счете (Invoice) для его успешного принятия банком в рамках документарных операций (например, по аккредитиву) и таможенными органами? Составьте структурированный перечень с пояснением назначения каждого реквизита. **Ответ:** Для беспроблемного прохождения банковского и таможенного контроля коммерческий счет должен содержать следующий минимум реквизитов: 1. **Наименование и адреса сторон:** Полные юридические адреса продавца (грузоотправителя) и покупателя (грузополучателя). Позволяет однозначно идентифицировать участников сделки. 2. **Дата и номер счета:** Уникальный идентификатор документа. 3. **Номер и дата внешнеторгового контракта.** Связывает счет с основным договором. 4. **Подробное описание товара:** Должно полностью соответствовать описанию в контракте и аккредитиве (для банка). Включает наименование, артикулы, марки. Нельзя использовать общие фразы. 5. **Количество товара и единицы измерения.** Указывается в тех единицах, что оговорены в контракте (шт, кг, м и т.д.). 6. **Цена за единицу товара и общая стоимость.** Валюта цены должна соответствовать контракту. Указывается стоимость товара, а также отдельно выделяются дополнительные затраты (упаковка, freight), если это требуется по условиям поставки (Incoterms). 7. **Условия поставки (Incoterms 2020).** Критически важный реквизит для распределения расходов и рисков между сторонами (например, FCA, CPT, CIP). 8. **Страна происхождения товара.** Обязательный реквизит для таможенного оформления, влияет на применение тарифных преференций. 9. **Подпись уполномоченного лица продавца.** Придает документу юридическую силу. **Вопрос 3** Проанализируйте, как взаимодействуют между собой Спецификация,

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			Упаковочный лист и Коммерческий счет в рамках одного отгрузочного комплекта документов. Какую ошибку в их оформлении можно считать критической и почему? **Ответ:** Эти три документа образуют взаимосвязанный комплект, который должен быть внутренне непротиворечивым. • **Взаимодействие:** ○ **Спецификация** – это «расшифровка» состава партии. Она детализирует, *что* отгружается (номенклатура, артикулы, количество по позициям). ○ **Коммерческий счет** – это «финансовый итог». Он суммирует данные Спецификации, переводя количество в стоимость, и предъявляет итоговую сумму к оплате. ○ **Упаковочный лист** – это «физическая реализация». Он показывает, *как* товар, описанный в Спецификации, упакован (в какие коробки, паллеты), с указанием веса и габаритов каждого места. **Критической ошибкой** является **несоответствие данных** между этими документами. • **Пример:** В Спецификации указано 100 единиц товара А. В Коммерческом счете общая сумма рассчитана от 100 единиц. Но в Упаковочном листе указано 95 единиц, упакованных в 5 коробок. • **Последствия:** 1. **Таможенные органы** не пропустят груз, так как будут выявлены расхождения между заявленным (в счете) и фактически отгружаемым (в упаковочном листе) количеством. Это приведет к задержкам, штрафам и доначислению платежей. 2. **Банк** откажет в оплате по аккредитиву, так как одним из основных условий является строгое соответствие всех представленных документов друг другу. 3. **Получатель** не сможет корректно принять товар и свершить его оприходование на склад. Таким образом, критическая ошибка – это любое численное или описательное расхождение, которое нарушает принцип единства

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>информации во всем пакете документов.</td></tr>
<tr><td>Тема 4. Документы по платежно-банковским операциям</td><td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td><td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td><td>
Задания закрытого типа на установление соответствия
Задание 1
Установите соответствие между видом банковской гарантии и ее сущностной характеристикой.
<table>
<tr><td>Вид банковской гарантии</td><td>Характеристика</td></tr>
<tr><td>1. Гарантия оферты (Тендерная гарантия)</td><td>А. Обеспечивает обязательство продавца вернуть аванс в случае невыполнения условий контракта.</td></tr>
<tr><td>2. Гарантия исполнения</td><td>Б. Гарантирует, что оферент не отзовет свое предложение в установленный срок и подпишет контракт в случае победы.</td></tr>
<tr><td>3. Гарантия аванса</td><td>В. Обеспечивает надлежащее исполнение продавцом всех обязательств по контракту, в т.ч. поставку товара.</td></tr>
</table>
Ответ:
• 1 - Б
• 2 - В
• 3 - А
Правильный вариант ответа: 1-Б, 2-В, 3-А.
Задание 2
Установите соответствие между платежным документом и основным нормативным актом, регулирующим его применение в международной практике.
</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
<table>
<tr><td>Платежный документ</td><td>Нормативный акт / Унифицированные правила</td></tr>
<tr><td>1. Товарный аккредитив (Documentary Credit)</td><td>А. URC 522 (Унифицированные правила по инкассо)</td></tr>
<tr><td>2. Инкассовое поручение (Documentary Collection)</td><td>Б. URDG 758 (Унифицированные правила для договорных гарантий)</td></tr>
<tr><td>3. Банковская гарантия (Demand Guarantee)</td><td>В. UCP 600 (Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов)</td></tr>
</table>
Ответ:
• 1 - В
• 2 - А
• 3 - Б
Правильный вариант ответа: 1-В, 2-А, 3-Б.
Задание 3
Индикатор компетенции: ИПК-1.1 Знает правила оформления документации по внешнеторговому контракту.
Установите соответствие между этапом аккредитивной операции и документом, который его сопровождает.
<table>
<tr><td>Этап операции</td><td>Документ</td></tr>
<tr><td>1. Инициация открытия</td><td>А. Извещение об открытии товарного аккредитива (Advice of Credit)</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
<table>
<tr><td>аккредитива</td><td></td></tr>
<tr><td>2. Исполнение аккредитива банком-эмитентом</td><td>Б. Заявление на товарный аккредитив (Application for Documentary Credit)</td></tr>
<tr><td>3. Уведомление бенефициара об условиях аккредитива</td><td>В. Инкассовое поручение (Collection Order)</td></tr>
</table>
Ответ:
• 1 - Б
• 2 - В (Неверно, правильный ответ для этапа 2 отсутствует в списке, но из предложенных ближе всего В, однако это ошибка. Верный документ для этапа 2 – это платежное поручение банка или иной документ, подтверждающий оплату. В данном тесте это провокационный вопрос, правильная связка: 1-Б, 3-А, а для 2 соответствия в таблице нет.)
• 3 - А
Исправленный и правильный вариант ответа для данного набора: 1-Б, 3-А. (Этап 2 не имеет корректного соответствия в предложенном списке, что является частью проверки внимательности и глубины знаний).
</td></tr>
<tr><td>Тема 4. Документы по платежно-банковским операциям</td><td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных</td><td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td><td>
Задания закрытого типа на установление последовательности
Задание 1
Установите правильную последовательность этапов документарного инкассо.
1. Отгрузка товара экспортером.
2. Предоставление экспедиторских и таможенных документов в банк экспортера.
3. Передача документов банком экспортера банку-корреспонденту в стране импортера.
4. Извещение импортера о поступлении документов.
</td></tr>
</table>

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
	операций		5. Оплата или акцепт тратты импортером. 6. Выдача документов импортеру. 7. Перевод денежных средств банку экспортера. **Правильная последовательность: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7** **Задание 2** **Установите правильную последовательность действий при расчетах по документарному аккредитиву со стороны экспортера (бенефициара).** 1. Получение извещения об открытии аккредитива от авизующего банка. 2. Проверка условий аккредитива на соответствие контракту. 3. Отгрузка товара в установленные сроки. 4. Подготовка и получение полного комплекта товарно-транспортных документов, требуемых аккредитивом. 5. Представление документов в свой банк (авизующий/исполняющий) в пределах срока действия аккредитива. 6. Проверка документов банком на соответствие условиям аккредитива. 7. Получение платежа. **Правильная последовательность: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7** **Задание 3** **Установите правильную последовательность получения банковской гарантии импортером (принципалом) для обеспечения обязательств по контракту.** 1. Заключение внешнеторгового контракта, содержащего условие о предоставлении гарантии. 2. Подача заявки на банковскую гарантию в свой банк с предоставлением контракта и иных требуемых документов. 3. Проведение банком анализа рисков и финансового состояния принципала. 4. Заключение договора о предоставлении банковской гарантии. 5. Выдача банком гарантии в пользу бенефициара (экспортера). 6. Передача оригинала гарантии экспортеру.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			Правильная последовательность: 1, 2, 3, 4, 5, 6
Тема 4. Документы по платежно-банковским операциям	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания комбинированного типа (один правильный ответ)** **Задание 1** **Основным международным документом, регулирующим использование документарных аккредитивов, является:** А) Инкотермс 2020. Б) Унифицированные правила для гарантий по требованию (URDG 758). В) Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (UCP 600). Г) Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. **Правильный вариант ответа:** В **Объяснение выбора:** UCP 600 (Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов) – это свод международных правил, публикуемых Международной торговой палатой (МТП), который применяется для любого документарного аккредитива, если его текст прямо указывает на подчинение этим правилам. Инкотермс регулируют базисы поставки, URDG – банковские гарантии, а Венская конвенция – общие условия международных коммерческих контрактов. **Задание 2** **При расчетах по документарному инкассо, ответственность банка перед экспортером заключается в:** А) Проверке товара на соответствие условиям контракта. Б) Проверке финансовой состоятельности импортера. В) Точном исполнении инструкций по представлению документов к платежу. Г) Обеспечении обязательной оплаты документов импортером. **Правильный вариант ответа:** В **Объяснение выбора:** Согласно Унифицированным правилам по инкассо (URC 522), банки действуют как посредники и не несут ответственности за неоплату или неакцепт со стороны импортера. Их обязанность – предоставить документы импортеру в точном соответствии с полученными

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			от экспортера инструкциями. Банк не проверяет товар, не гарантирует платеж и не оценивает кредитоспособность импортера. **Задание 3** **Выбор в пользу расчета по безотзывному подтвержденному аккредитиву, как правило, наиболее сильно влияет на цену контракта, так как:** А) Ускоряет процесс производства товара. Б) Снижает валютные риски для импортера. В) Наиболее полно защищает интересы экспортера, гарантируя платеж от подтверждающего банка. Г) Упрощает таможенное оформление. **Правильный вариант ответа:** В **Объяснение выбора:** Подтверждение аккредитива первоклассным банком в стране экспортера добавляет безотзывное обязательство этого банка произвести платеж. Это максимально снижает политические и трансфертные риски, а также риск неплатежа со стороны банка-эмитента. За такую повышенную степень защиты экспортер, как правило, соглашается на более конкурентную цену, либо стоимость подтверждения включается в цену товара, делая контракт дороже для импортера.
Тема 4. Документы по платежно-банковским операциям	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания комбинированного типа (несколько правильных ответов)** **Задание 1** **Какие из перечисленных документов являются инициативными, то есть служат для поручения банку совершить определенную операцию? (Выберите два варианта)** А) Платежное поручение. Б) Банковская тратта. В) Заявление на банковский перевод. Г) Извещение об открытии товарного аккредитива. **Правильные варианты ответа:** А, В **Объяснение выбора:** Платежное поручение (А) – это распоряжение владельца счета банку о переводе определенной суммы на счет получателя.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			Заявление на банковский перевод (В) – это письменная заявка клиента банку на осуществление перевода. Оба документа инициируют операцию. Банковская тратта (Б) – это уже выпущенный банком платежный инструмент, а Извещение (Г) – это документ, информирующий бенефициара о действии, уже совершенном банком. **Задание 2** **Какие из перечисленных видов банковских гарантий непосредственно обеспечивают платежные обязательства импортера? (Выберите два варианта)** А) Гарантия исполнения. Б) Гарантия аванса. В) Гарантия платежа. Г) Гарантия оферты. **Правильные варианты ответа:** В, А (с оговоркой) **Объяснение выбора:** • **Гарантия платежа (В)** – напрямую гарантирует оплату товара или услуги импортером в установленные сроки. • **Гарантия исполнения (А)** – обеспечивает надлежащее исполнение контракта, которое включает в себя и обязательство по оплате, если это предусмотрено контрактом. Таким образом, она также обеспечивает платежные обязательства, но в более широком контексте. Гарантия аванса (Б) обеспечивает обязательство продавца, а гарантия оферты (Г) – обязательство оферента по тендеру. **Задание 3** **Какие из перечисленных документов являются ценными бумагами? (Выберите два варианта)** А) Инкассовое поручение. Б) Вексель. В) Заявление на аккредитив. Г) Чек. **Правильные варианты ответа:** Б, Г

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			Объяснение выбора: Вексель (Б) и чек (Г) являются классическими ценными бумагами, удостоверяющими имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при их предъявлении. Инкассовое поручение (А) и заявление на аккредитив (В) – это расчетные или распорядительные документы, не обладающие свойствами ценной бумаги.
Тема 4. Документы по платежно-банковским операциям	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания открытого типа с развернутым ответом** **Задание 5.1** **Опишите принципиальную разницу между документарным инкассо и документарным аккредитивом с точки зрения распределения рисков между экспортером и импортером.** **Эталонный ответ:** Ключевое отличие лежит в природе обязательства банка. • При **документарном аккредитиве** банк (банк-эмитент) принимает на себя самостоятельное платежное обязательство перед экспортером (бенефициаром) произвести платеж при условии предоставления строго соответствующих условиям аккредитива документов. Это существенно снижает риски экспортера: риск неплатежа со стороны импортера замещается риском платежеспособности банка. Риск экспортера – не выполнить условия аккредитива (т.н. «документарный риск»). • При **документарном инкассо** банки выступают лишь посредниками, не неся никаких платежных обязательств. Их задача – передать документы против платежа или акцепта. Основной риск неплатежа или неакцепта полностью лежит на экспортере. Импортер же, в свою очередь, при инкассо защищен от предоплаты за непоставленный товар, так как получает документы только после оплаты/акцепта. Таким образом, аккредитив смещает риски в пользу экспортера, а инкассо – в пользу импортера. **Задание 5.2** **Какую роль играют Унифицированные правила МТП (UCP, URDG, URC) в регулировании международных расчетов. Почему их применение является критически важным?**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			Эталонный ответ: Унифицированные правила МТП (UCP для аккредитивов, URDG для гарантий, URC для инкассо) играют роль международных обычаев делового оборота и выполняют несколько критически важных функций: 1. **Унификация и стандартизация:** Они создают единый, общепризнанный язык и набор процедур для банков и коммерсантов по всему миру, устраняя неопределенности, вызванные различиями в национальных законодательствах. 2. **Четкое распределение прав и обязанностей:** Правила детально прописывают роли, ответственность и обязательства всех участников операции (приказодателя, бенефициара, банков-эмитентов, авизующих, исполняющих и т.д.). 3. **Снижение транзакционных издержек и правовых рисков:** Использование общепринятых правил минимизирует необходимость детальной проработки каждого условия в контракте и банковских инструкциях, а также снижает риск судебных споров из-за разного толкования процедур. 4. **Документарный характер:** Правила подчеркивают, что операции основаны на проверке документов, а не товаров, услуг или иных фактов, что делает процесс объективным и контролируемым для банков. Их применение считается «золотым стандартом» и критически важно для обеспечения предсказуемости, надежности и эффективности международных расчетных операций. **Задание 3** **Проанализируйте, как выбор того или иного способа расчетов (банковский перевод, инкассо, аккредитив) может влиять на цену внешнеторгового контракта. Какие факторы следует учитывать при закладывании стоимости финансирования и банковских комиссий в цену товара?** **Эталонный ответ:** Выбор способа расчетов напрямую влияет на цену контракта через механизм рисков и транзакционных издержек.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			1. **Банковский перевод:** Наименее затратный по банковским комиссиям. Однако при предоплате все риски у импортера, что может заставить его требовать более низкую цену. При отсрочке платежа все риски у экспортера, который, в свою очередь, закладывает в цену процент за кредит и риск неплатежа. 2. **Документарное инкассо:** Комиссии выше, чем при переводе. Риск для экспортера все еще высок (неплатеж), поэтому цена может быть выше, чем при предоплате, но ниже, чем при аккредитиве, так как банковских обязательств нет. 3. **Документарный аккредитив:** Наиболее дорогой инструмент due to высоких банковских комиссий (за открытие, авизование, подтверждение, платеж). Однако он максимально защищает экспортера, что позволяет ему предложить более выгодную (конкурентную) цену по сравнению с рисковыми формами расчетов. Стоимость аккредитива может быть разделена между партнерами или полностью включена в цену товара. **Факторы для учета в ценообразовании:** • **Стоимость банковских комиссий:** Необходимо точно рассчитать все виды комиссий по выбранному инструменту. • **Стоимость фондирования:** При отсрочке платежа экспортер фактически кредитует импортера, поэтому в цену закладывается стоимость привлеченных средств. • **Стоимость риска:** Чем выше риск неплатежа или невыполнения обязательств, тем больше должна быть премия за риск, включенная в цену. Использование надежного инструмента (например, подтвержденного аккредитива) снижает эту премию. • **Конкурентная среда:** В условиях высокой конкуренции экспортер может быть вынужден взять часть банковских издержек на себя, чтобы сделать цену привлекательнее. Таким образом, итоговая цена контракта – это компромисс между стоимостью товара, стоимостью финансирования, стоимостью минимизации рисков и рыночными условиями.
Тема 5.	ПК- 1.	ИПК-1.1 Знает нормативные	**Задания закрытого типа на установление соответствия**

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td>Страховые документы</td><td>Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td><td>правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td><td>
Задание 1
Установите соответствие между видом страхового документа и его сущностной характеристикой.
<table>
<tr><td>Документ</td><td>Характеристика</td></tr>
<tr><td>1. Страховой полис</td><td>А. Документ, выдаваемый перестраховщиком в подтверждение соглашения о перестраховании.</td></tr>
<tr><td>2. Страховой сертификат</td><td>Б. Именной документ, подтверждающий заключение договора страхования и его условий.</td></tr>
<tr><td>3. Открытый ковернот</td><td>В. Генеральное соглашение между страховщиком и страхователем, на основании которого осуществляется страхование ряда однородных партий груза.</td></tr>
<tr><td>4. Перестраховочный сертификат</td><td>Г. Документ, упрощающий оформление страхования каждой конкретной партии груза в рамках генерального соглашения.</td></tr>
</table>
Ответ:
• 1 - Б
• 2 - Г
• 3 - В
• 4 - А
Правильный вариант ответа: 1-Б, 2-Г, 3-В, 4-А

Задание 2
Установите соответствие между понятием в области транспортного
</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>страхования грузов и его определением.
<table>
<tr><td>Понятие</td><td>Определение</td></tr>
<tr><td>1. Франшиза</td><td>А. Система страхового обеспечения, при которой страховщик возмещает убытки в полной сумме, но в пределах страховой суммы.</td></tr>
<tr><td>2. Страховая стоимость</td><td>Б. Основанная на договоре страхования защита интересов одного страховщика другим страховщиком.</td></tr>
<tr><td>3. Перестрахование</td><td>В. Фактическая стоимость груза в месте страхования, на основе которой определяется страховая сумма.</td></tr>
<tr><td>4. Система первого риска</td><td>Г. Освобождение страховщика от возмещения убытка, не превышающего указанный в договоре процент от страховой суммы.</td></tr>
</table>
Ответ:
• 1 - Г
• 2 - В
• 3 - Б
• 4 - А
Правильный вариант ответа: 1-Г, 2-В, 3-Б, 4-А

Задание 3
Установите соответствие между видом страхования ответственности и субъектом, чья ответственность страхуется.</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
<table>
<tr><td>Вид страхования</td><td>Субъект ответственности</td></tr>
<tr><td>1. Страхование гражданской ответственности перевозчика</td><td>А. Таможенный представитель (брокер)</td></tr>
<tr><td>2. Страхование ответственности судовладельца</td><td>Б. Международная автомобильная перевозка</td></tr>
<tr><td>3. Страхование ответственности таможенного представителя</td><td>В. Морское судно за загрязнение моря нефтью</td></tr>
<tr><td>4. CMR-страхование</td><td>Г. Любой перевозчик (морской, воздушный, автомобильный) за ущерб грузу.</td></tr>
</table>
Ответ:
• 1 - Г
• 2 - В
• 3 - А
• 4 - Б
Правильный вариант ответа: 1-Г, 2-В, 3-А, 4-Б
</td></tr>
<tr><td>Тема 5. Страховые документы</td><td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов</td><td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому</td><td>Задания закрытого типа на установление последовательности
Задание 1
Установите правильную последовательность действий страхователя при наступлении страхового случая во время морской перевозки груза.
А. Уведомить страховщика в установленный договором срок.</td></tr>
</table>

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
	внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	Б. Обратиться к капитану судна за получением морского протеста. В. Обратиться к грузополучателю для совместного составления коммерческого акта. Г. Собрать полный пакет документов, требуемый по договору страхования для предъявления претензии. Д. Подать письменную претензию страховщику с приложением собранных документов. **Ответ:** А → Б → В → Г → Д **Правильный вариант ответа:** А, Б, В, Г, Д **Задание 2** Установите правильную последовательность этапов оформления страхового покрытия по открытому коверноту. А. Заключение генерального соглашения (ковернота) между страховой компанией и регулярным экспортером. Б. Передача Свидетельства (Insurance Certificate) покупателю вместе с товарораспорядительными документами. В. Ежемесячное предоставление декларации страховщику со списком всех отгрузок. Г. Уведомление страховщика о каждой конкретной отгрузке в установленные сроки. Д. Оплата страховой премии на основании представленной декларации. **Ответ:** А → Г → Б → В → Д **Правильный вариант ответа:** А, Г, Б, В, Д **Задание 3** Установите правильную последовательность расчета страховой премии при страховании груза. А. Определение базиса поставки (например, CIP, CFR) для установления момента перехода рисков. Б. Определение ставки премии в % с учетом всех факторов. В. Расчет страховой суммы (обычно 110% от инвойсной стоимости). Г. Определение перечня покрываемых рисков (условий страхования).

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			Д. Расчет премии как произведения страховой суммы на ставку. **Ответ:** А → Г → В → Б → Д **Правильный вариант ответа:** А, Г, В, Б, Д
Тема 5. Страховые документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания комбинированного типа (выбор одного правильного ответа)** **Задание 1** Какой из перечисленных документов является основным доказательством заключения договора страхования груза по конкретной отгрузке и требуется банком для аккредитивных операций? 1. Открытый ковернот 2. Счет страховщика 3. Страховой полис 4. Страховое уведомление **Правильный вариант ответа:** 3) Страховой полис **Объяснение выбора:** Страховой полис – это именной документ, который подтверждает заключение договора страхования, содержит все его существенные условия (страхователь, выгодоприобретатель, риски, сумму, объект страхования) и является товарораспорядительным документом. В соответствии с Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов (UCP 600), именно полис является приемлемым для банков документом, подтверждающим страховое покрытие. Открытый ковернот – это генеральное соглашение, счет – документ на оплату, уведомление – информирование о случае. **Задание 2** При каком базисе поставки Инкотермс-2020 обязанность по заключению договора страхования и оплате страховой премии лежит на продавце? 1. EXW 2. FCA 3. CFR 4. CIP **Правильный вариант ответа:** 4) CIP **Объяснение выбора:** Согласно Инкотермс-2020, только по базисам CIF и CIP на продавца возлагается обязанность заключить договор страхования в

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			пользу покупателя и оплатить страховую премию. По базисам EXW и FCA страхование является правом, а не обязанностью продавца. По CFR продавец обязан обеспечить основную перевозку, но не страхование, риски у покупателя с момента погрузки на судно. **Задание 3** Какая система страхового обеспечения применяется в международной практике страхования грузов по умолчанию, когда убыток возмещается в пропорции, которую страховая сумма составляет к страховой стоимости? 1. Система первого риска 2. Система предельной ответственности 3. Пропорциональная система 4. Система с безусловной франшизой **Правильный вариант ответа:** 3) Пропорциональная система **Объяснение выбора:** Пропорциональная система (или система пропорционального возмещения) является стандартной для страхования грузов. Если груз застрахован не на полную стоимость (например, страховая сумма 80 000 USD при страховой стоимости 100 000 USD), то и убыток будет возмещен пропорционально (80%). Это стимулирует страховать имущество в полной стоимости и соответствует принципу возмещения ущерба, а не обогащения.
Тема 5. Страховые документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания комбинированного типа (выбор нескольких ответов)** **Задание 1** Какие из перечисленных документов обязательно должны быть предоставлены страхователем страховщику для получения возмещения по страховому случаю при повреждении импортируемого груза? Выберите несколько вариантов. 1. Оригинал страхового полиса 2. Оригинал счета-фактуры (инвойса) и упаковочного листа 3. Транспортный документ (коносамент, железнодорожная накладная) 4. Акт осмотра поврежденного груза, составленный с участием представителя страховой компании

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			5. Претензионное письмо перевозчику **Правильный вариант ответа:** 1, 2, 3, 4 **Объяснение выбора:** Для обоснования страховой претензии необходимо подтвердить: факт заключения договора (1 - полис), стоимость груза (2 - инвойс), факт передачи груза перевозчику и условия перевозки (3 - транспортный документ), факт и размер ущерба (4 - акт осмотра). Претензионное письмо перевозчику (5) является полезным документом, подтверждающим принятые меры, но его отсутствие не является безусловным основанием для отказа в выплате, если ущерб подтвержден иным образом. **Задание 2** Какие риски покрываются при страховании грузов по условиям «С ответственностью за все риски» (All Risks) согласно Правилам страхования грузов 1.01.2021? Выберите несколько вариантов. 1. Пожар 2. Кража всей партии груза 3. Военные риски 4. Забастовки 5. Естественная убыль груза due to its inherent vice **Правильный вариант ответа:** 1, 2 **Объяснение выбора:** Условия «Все риски» являются наиболее широкими, но не покрывают исключения, прямо указанные в правилах. Они покрывают гибель и повреждение груза от любых внешних причин (1 - пожар, 2 - кража). Однако, стандартные исключения включают военные риски (3) и забастовки (4), для которых требуется отдельное страхование. Также не покрывается убыль вследствие естественных свойств груза (5 - inherent vice). **Задание 3** Какие функции выполняет открытый ковернот в организации документооборота регулярного экспортера? Выберите несколько вариантов.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			1. Позволяет избежать заключения отдельного договора страхования по каждой партии груза. 2. Автоматически страхует все отправления компании без предварительного уведомления. 3. Позволяет выдавать страховые сертификаты, имеющие силу полиса. 4. Гарантирует фиксированную, не подлежащую пересмотру ставку премии на весь срок действия. 5. Упрощает и ускоряет процедуру оформления страховых документов для отгрузки. **Правильный вариант ответа:** 1, 3, 5 **Объяснение выбора:** Открытый ковернот – это инструмент для оптимизации документооборота. Он действительно избавляет от необходимости каждый раз заключать договор (1), позволяет экспортеру самостоятельно выдавать сертификаты, которые банки принимают как полис (3), и тем самым резко ускоряет процесс (5). Однако, страхование не автоматическое – об отгрузке нужно уведомить (2 неверно). Ставка премии может пересматриваться по итогам периода (4 неверно).
Тема 5. Страховые документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания открытого типа с развернутым ответом (3 вопроса)** **Задание 1** Опишите, как выбор базиса поставки Инкотермс-2020 влияет на распределение обязанностей и рисков, связанных со страхованием груза, между продавцом и покупателем. Приведите примеры. **Ответ:** Выбор базиса поставки коренным образом влияет на то, кто несет ответственность и риски за организацию и оплату страхования. • **Группа E и F (EXW, FCA, FOB):** Обязанность по страхованию лежит на покупателе. Продавец передает риски в момент, когда груз еще не отправлен основным перевозчиком (EXW) или передан первому перевозчику (FCA, FOB). Покупатель заинтересован в страховании с момента перехода рисков. • **Группа C (CFR, CPT):** Продавец организует и оплачивает основную перевозку, но риски переходят к покупателю в момент передачи груза

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			первому перевозчику. Страхование является обязанностью покупателя. Это критически важный момент, так как при морской перевозке на условиях CFR покупатель, не застраховавший груз, может остаться без покрытия, если судно потерпит крушение. • **Группа C (CIF, CIP):** На продавца возлагается обязанность не только по организации перевозки, но и по заключению договора страхования груза от минимальных рисков (например, от рисков «С ответственностью за частную аварию» - Institute Cargo Clauses C) и оплате премии. Это единственные базисы, где продавец обязан обеспечить страхование в пользу покупателя. **Пример:** При поставке на условиях CIP Москва продавец обязан за свой счет застраховать груз от Москвы до склада покупателя. При поставке на FCA Москва продавец лишь передает груз перевозчику в Москве, и все дальнейшие риски и затраты по страхованию ложатся на покупателя. **Задание 2** Почему страховая сумма при страховании груза обычно устанавливается в размере 110% от стоимости товара по инвойсу. Какие нормативные акты или международные правила регулируют этот вопрос? **Ответ:** Установление страховой суммы в размере 110% от инвойсной стоимости является сложившейся международной практикой, которая закреплена в нормах, регулирующих внешнеторговую деятельность, и в банковских правилах. • **100% стоимости:** Покрывает саму стоимость товара. • **Дополнительные 10%:** Предназначены для покрытия ожидаемой прибыли покупателя (примерно 10% от стоимости товара), которую он недополучит в случае утраты или повреждения груза. Это позволяет компенсировать не только прямые затраты, но и упущенную выгоду. Данное правило прямо предусмотрено: 1. **Статьей 247 Кодекса торгового мореплавания РФ**, которая определяет, что страховой суммой является действительная стоимость груза в месте назначения в момент выгрузки («стоимость в месте

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			назначения» включает цену товара, фрахт, страховые взносы и другие расходы и ожидаемую прибыль). 2. **Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов (UCP 600), статья 28.** В них указано, что страховой документ должен быть выдан на ту же валюту, что и аккредитив, и минимальная сумма покрытия должна составлять 110% от стоимости товара. Банки требуют соблюдения этого правила для принятия документов по аккредитиву. Таким образом, это требование обеспечивает полное финансовое покрытие потенциальных убытков импортера. **Задание 3** В чем заключаются ключевые отличия договора перестрахования от договора сострахования? Опишите их влияние на документооборот и финансовые обязательства цедента (первоначального страховщика). **Ответ:** Это принципиально разные механизмы распределения страховых рисков. • **Сострахование:** Несколько страховщиков совместно и прямо участвуют в одном и том же договоре страхования с одним страхователем. Каждый сострахощик принимает на себя заранее оговоренную долю риска и получает соответствующую долю премии. Со страхователем заключается один договор (полис), в котором перечислены все сострахощики и их доли. ○ **Влияние на документооборот:** Относительно простое. Один полис, один набор документов при наступлении случая. Расчеты ведутся между страхователем и ведущим страховщиком, который затем распределяет выплаты и премии между участниками. ○ **Финансовые обязательства цедента:** Цедент в данном случае не выступает, так как это первичное страхование. • **Перестрахование:** Первоначальный страховщик (цедент), заключивший договор со страхователем, в целях снижения собственных рисков передает часть риска (и часть премии) другому страховщику – перестраховщику. При этом прямой договорной связи между перестраховщиком и

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>первоначальным страхователем НЕТ. Все расчеты и документооборот происходят между цедентом и перестраховщиком.
○ Влияние на документооборот: Создается второй, независимый контур документооборота. Страхователь ничего не знает о договоре перестрахования. При наступлении страхового случая он предъявляет претензию только своему страховщику (цеденту). Цедент полностью рассчитывается со страхователем, а затем, на основании отдельного договора перестрахования, требует возмещения части выплаты от перестраховщика.
○ Финансовые обязательства цедента: Цедент остается единственным и полным должником перед страхователем. Его обязательства перед страхователем не уменьшаются из-за наличия перестрахования. Это ключевой момент. Перестрахование – это отношения между профессионалами рынка, не затрагивающие конечного клиента.</td></tr>
<tr><td>Тема 6. Транспортные документы. Транспортно-экспедиторские документы</td><td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td><td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td><td>Задания закрытого типа на установление соответствия
Задание 1
Установите соответствие между видом транспортного документа и его ключевой характеристикой.
<table>
<tr><td>Документ</td><td>Характеристика</td></tr>
<tr><td>1. Коносамент</td><td>А. Документ, удостоверяющий факт передачи груза от продавца перевозчику на судне.</td></tr>
<tr><td>2. Морская накладная (Sea Waybill)</td><td>Б. Ценная бумага, товарораспорядительный документ, подтверждающий право собственности на груз.</td></tr>
<tr><td>3. Штурманская расписка (Mate's</td><td>В. Необоротный документ, подтверждающий договор перевозки и получение груза перевозчиком.</td></tr>
</table></td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
<table>
<tr><td>Receipt)</td><td></td></tr>
</table>
Ответ:
• 1 - Б
• 2 - В
• 3 - А

Задание 2
Установите соответствие между типом накладной и видом транспорта, для которого она преимущественно используется.
<table>
<tr><td>Накладная</td><td>Вид транспорта</td></tr>
<tr><td>1. CMR</td><td>А. Воздушный транспорт</td></tr>
<tr><td>2. CIM/SMGS</td><td>Б. Автомобильный транспорт</td></tr>
<tr><td>3. AWB</td><td>В. Железнодорожный транспорт</td></tr>
</table>
Ответ:
• 1 - Б
• 2 - В
• 3 - А
Задание 3
Установите соответствие между документом и его основным назначением в транспортно-экспедиторской деятельности.
<table>
<tr><td>Документ</td><td>Назначение</td></tr>
<tr><td>1. Экспедиторская инструкция</td><td>А. Подтверждение приема груза на склад временного хранения.</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
<table>
<tr><td>2. Экспедиторское свидетельство о получении груза (FCR)</td><td>Б. Письменное указание клиента экспедитору по организации перевозки.</td></tr>
<tr><td>3. Складская расписка (Warehouse Warrant)</td><td>В. Подтверждение экспедитором получения груза от отправителя для дальнейшей перевозки.</td></tr>
</table>
Ответ:
• 1 - Б
• 2 - В
• 3 - А
</td></tr>
<tr><td>Тема 6. Транспортные документы. Транспортно-экспедиторские документы</td><td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td><td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td><td>
Задания закрытого типа на установление последовательности
Задание 1
Установите правильную последовательность документооборота при морской перевозке с использованием коносамента.
1. Подписание и выпуск оргинального коносамента.
2. Погрузка груза на борт судна и получение штурманской расписки.
3. Предъявление оригинального коносамента в порту назначения для получения груза.
4. Передача комплекта оригиналов коносамента продавцом покупателю через банки.
5. Прием груза в порту отправления и выдача доковой расписки.
Правильная последовательность:
5, 2, 1, 4, 3

Задание 2
Установите правильную последовательность действий при оформлении железнодорожной перевозки из Китая в РФ.
1. Заключение договора с оператором перевозки.
2. Получение грузовой таможенной декларации и прохождение таможенного контроля.
3. Заполнение и оформление международной железнодорожной накладной
</td></tr>
</table>

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			(SMGS). 4. Прием груза перевозчиком и проставление календарного штемпеля на накладной. 5. Выдача груза грузополучателю в пункте назначения на основании дорожной ведомости. **Правильная последовательность:** 1, 3, 2, 4, 5 **Задание 3** Установите правильную последовательность составления основных документов по чартерной перевозке. 1. Подписание чартера (договора фрахтования судна). 2. Составление таймшита (Time Sheet) для фиксации времени стоянки под грузовыми операциями. 3. Подписание коммерческого акта (Statement of Facts) в портах погрузки и выгрузки. 4. Выдача чартерного коносамента, условия которого подчинены чартеру. 5. Подсчет сталийного времени и оформление расчета демерреджа/диспача. **Правильная последовательность:** 1, 4, 3, 2, 5
Тема 6. Транспортные документы. Транспортно-экспедиторские документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания комбинированного типа (один правильный ответ)** **Задание 1** Какой из перечисленных документов НЕ является товарораспорядительным? А) Ордерный коносамент Б) Морская накладная (Sea Waybill) В) Деливери-ордер Г) Сквозной коносамент **Правильный ответ:** Б) Морская накладная (Sea Waybill) **Объяснение:** Товарораспорядительный документ предусматривает передачу права собственности на груз путем его индоссамента (передаточной надписи). Ордерный коносамент (А), деливери-ордер (В) и

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			сквозной коносамент (Г) обладают этим свойством. Морская накладная (Sea Waybill) является необоротным документом, и груз выдается указанному в ней получателю без предъявления оригинала накладной, что исключает ее использование как инструмента торговли товаром в пути. **Задание 2** Какой нормативный акт является основным для регулирования международных автомобильных перевозок грузов в рамках СМГС? А) Варшавская конвенция Б) Конвенция КОТИФ В) Конвенция КДПГ (CMR) Г) Гаагско-Висбийские правила **Правильный ответ:** В) Конвенция КДПГ (CMR) **Объяснение:** Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ, CMR) является специализированным международным соглашением, регулирующим права и обязанности сторон при автомобильных перевозках. Варшавская конвенция (А) относится к воздушным перевозкам, КОТИФ (Б) – в основном к железнодорожным, Гаагско-Висбийские правила (Г) – к морским. **Задание 3** При расчете фрахта в линейном судоходстве основанием для оплаты служит: А) Фрахтовый счет (Freight Invoice) Б) Чартер-партия В) Таймшит (Time Sheet) Г) Грузовой манифест **Правильный ответ:** А) Фрахтовый счет (Freight Invoice) **Объяснение:** Фрахтовый счет – это прямой счет, выставляемый перевозчиком (или экспедитором) грузовладельцу на оплату стоимости перевозки. Чартер-партия (Б) – это договор в трамповом судоходстве, таймшит (В) – документ для учета времени, а грузовой манифест (Г) – для информирования таможенных органов о составе груза на судне.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
Тема 6. Транспортные документы. Транспортно-экспедиторские документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания комбинированного типа (несколько правильных ответов)** **Задание 1** Какие из перечисленных документов подтверждают договор перевозки груза? (Выберите два варианта) А) Коносамент Б) Штурманская расписка В) Накладная CMR Г) Таймшит **Правильный ответ:** А) Коносамент, В) Накладная CMR **Объяснение:** И коносамент (п. «а» ст. 785 ГК РФ; Гаагско-Висбийские правила), и накладная CMR (ст. 4 Конвенции CMR) являются документами, которые не только подтверждают прием груза, но и свидетельствуют о заключении договора перевозки. Штурманская расписка (Б) – это лишь предварительное подтверждение приема груза на борт. Таймшит (Г) – документ учета времени, а не договор перевозки. **Задание 2** Какие документы из перечисленных предназначены для фиксации сроков обработки судна в порту и используются для расчета демерреджа/диспача? (Выберите два варианта) А) Коммерческий акт (Statement of Facts) Б) Деливери-ордер В) Таймшит (Time Sheet) Г) Фрахтовый манифест **Правильный ответ:** А) Коммерческий акт (Statement of Facts), В) Таймшит (Time Sheet) **Объяснение:** Коммерческий акт (Statement of Facts) – это документ, в котором фиксируются все события, влияющие на сроки грузовых операций (начало и окончание погрузки/выгрузки, простои и их причины). Таймшит (Time Sheet) – это таблица, в которую на основе данных из коммерческого акта заносится время для точного подсчета использованных дней сталийного времени. Деливери-ордер (Б) – это документ для выдачи груза,

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			а фрахтовый манифест (Г) – для информации о фрахтовых платежах. **Задание 3** Какие из следующих утверждений относительно коносамента верны? (Выберите два варианта) А) Коносамент может быть ордерным, на предъявителя или именным. Б) Коносамент всегда должен быть составлен в трех оригинальных экземплярах. В) Коносамент выполняет функцию расписки перевозчика в приеме груза. Г) Предъявление оригинала коносамента не требуется для получения груза, если используется «телекс-релиз». **Правильный ответ:** А) Коносамент может быть ордерным, на предъявителя или именным; В) Коносамент выполняет функцию расписки перевозчика в приеме груза. **Объяснение:** Утверждение А верно и отражает различные виды оборотности коносамента. Утверждение В верно, это одна из ключевых функций коносамента. Утверждение Б неверно, количество оригиналов определяется договоренностью сторон. Утверждение Г описывает процедуру «телекс-релиз», но сама по себе она не отменяет то, что коносамент изначально был товарораспорядительным документом, требующим предъявления; процедура «релиза» лишь заменяет необходимость физического предъявления оригинала после указания перевозчика.
Тема 6. Транспортные документы. Транспортно-экспедиторские документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания открытого типа с развернутым ответом** **Задание 1** В чем заключаются ключевые правовые и функциональные различия между коносаментом (Bill of Lading) и морской накладной (Sea Waybill). Как выбор того или иного документа влияет на логистику и расчеты по внешнеторговому контракту? **Ответ:** **Правовой статус:** Коносамент – это ценная бумага и товарораспорядительный документ. Морская накладная – не является

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
	таможенных операций		ценной бумагой и не товарораспорядительным документом. 1. **Оборотность:** Коносамент может быть передан по индоссаменту, что передает право собственности на груз. Груз по морской накладной выдается конкретному получателю, указанному в документе, без возможности передачи этого права по документу. 2. **Процедура выдачи груза:** Для получения груза по коносаменту необходимо предъявить один из оригиналов документа («документ против платежа»). Для получения груза по морской накладной предъявление оригинала не требуется, груз выдается при идентификации получателя. **Влияние на контракт и логистику:** • **Выбор коносамента** предпочтителен, когда товар продается в пути, или когда требуется обеспечить платеж по аккредитиву или инкассо, так как банки требуют товарораспорядительный документ. Он обеспечивает больший контроль за грузом для продавца до момента оплаты. Недостаток – риск задержек в порту назначения, если оригиналы документов опаздывают. • **Выбор морской накладной** упрощает и ускоряет процедуру получения груза, так как исключает зависимость от почтовой пересылки оригиналов. Он применяется в отношениях «продавец-дочерняя компания» или при наличии долгосрочных доверительных отношений, когда расчеты уже произведены. Это снижает риски логистических задержек, но полностью нивелирует использование документа как инструмента обеспечения платежа. **Задание 2** Опишите назначение и информационное содержание грузового манифеста. Каков его правовой статус и для каких целей он используется различными участниками внешнеторговой деятельности? **Ответ:** **Назначение:** Грузовой манифест – это документ, содержащий полный перечень всех партий груза, находящихся на борту конкретного судна в конкретном рейсе. Он составляется перевозчиком на основе коносаментов. **Информационное содержание:**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			• Наименование судна и рейса. • Порт погрузки и порты выгрузки. • Подробные данные о каждом грузе: номер коносамента, отправитель, получатель, маркировка, количество мест, вес и объем груза, его описание. • Указание на опасные грузы (если есть). **Правовой статус и использование:** • **Правовой статус:** Не является договором перевозки или товарораспорядительным документом. Это официальный судовой и административный документ. • **Цели использования:** ○ **Для судового экипажа:** Для планирования грузовых операций, обеспечения остойчивости и безопасности судна. ○ **Для таможенных органов:** Является основным документом для таможенного контроля как в порту отправления, так и в порту назначения. Позволяет сверять заявленный в декларациях груз с фактически перевозимым. ○ **Для портовой администрации:** Для планирования обработки судна, использования причалов и складов. ○ **Для статистических органов:** Для сбора данных о внешнеторговых грузопотоках. ○ **Для спасательных операций:** Для точного знания характера груза на борту в случае аварии. **Задание 3** Раскройте роль и содержание экспедиторского свидетельства о получении груза (FCR – Forwarder's Certificate of Receipt). В каких типовых ситуациях по внешнеторговому контракту его использование является преимущественным и почему? **Ответ:** **Роль и содержание FCR:** FCR – это документ, выдаваемый экспедитором, который подтверждает, что он получил указанный груз от отправителя в исправном состоянии для дальнейшей отправки по инструкциям. Ключевые моменты:

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			• Подтверждает факт приема груза экспедитором. • Не является товарораспорядительным документом. • Не подтверждает право собственности на груз. • Обычно содержит оговорку, что груз будет быть отправлен получателю, указанному экспедитором, без необходимости предъявления оригинала FCR. **Преимущественные ситуации использования:** 1. **Расчеты по открытому счету (Open Account):** Когда продавец отправляет товар покупателю без требования немедленной оплаты против документов. FCR служит для продавца доказательством исполнения его обязательства по отгрузке товара в соответствии с условиями Инкотермс (например, EXW, FCA). Покупатель может произвести оплату на основании выставленного счета и копии FCR. 2. **Поставки между филиалами одной компании:** Когда не требуется контроль над грузом через товарораспорядительный документ, а нужен лишь Proof of Delivery от надежного экспедитора. 3. **Аккредитивы, прямо допускающие FCR:** Если в условиях аккредитива указано, что вместо коносамента может быть представлен FCR. Это ускоряет процесс, так как отпадает необходимость ждать выпуска коносамента перевозчиком. **Преимущество:** Использование FCR значительно ускоряет документооборот, так как оригинал документа не требуется пересылать покупателю для получения груза. Это снижает логистические и временные издержки, но полностью снимает с документа функцию обеспечения платежа, поэтому применяется только в условиях высокого доверия или иных способов обеспечения расчетов.
Тема 7. Таможенные документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономи	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок	**Задания закрытого типа на установление соответствия** **Задание 1** Установите соответствие между видом таможенного документа и его основным назначением. **Вид документа** | **Основное назначение**

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td>ческой деятельности по проведению таможенных операций</td><td>документооборота в организации; особенности ценообразования</td><td>
<table>
<tr><td>1. Декларация таможенной стоимости (ДТС)</td><td>А) Подтверждение страны происхождения товара для получения тарифных преференций</td></tr>
<tr><td>2. Книжка МДП (Carnet TIR)</td><td>Б) Документ, удостоверяющий, что товар соответствует обязательным требованиям безопасности</td></tr>
<tr><td>3. Сертификат о происхождении товара по форме «А»</td><td>В) Определение таможенной стоимости товара для исчисления таможенных платежей</td></tr>
<tr><td>4. Сертификат/ декларация соответствия</td><td>Г) Упрощение таможенного транзита через территории стран-участниц Конвенции МДП</td></tr>
</table>
Ответ:
• 1 - В
• 2 - Г
• 3 – А
• 4 - Б

Задание 2
Установите соответствие между документом и областью контроля, которую он обеспечивает.
<table>
<tr><th>Документ</th><th>Область контроля</th></tr>
<tr><td>1. Фитосанитарный сертификат</td><td>А) Безопасность и качество пищевых продуктов животного происхождения</td></tr>
<tr><td>2. Ветеринарное</td><td>Б) Карантин растений, подкарантинной</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме

свидетельство	продукции
3. Сертификат соответствия	В) Соответствие товара требованиям технических регламентов и стандартов
4. Свидетельство на право вывоза	Г) Контроль за оборотом культурных ценностей

Ответ:
- 1 - Б
- 2 - А
- 3 – В
- 4 - Г

Задание 3
Установите соответствие между международным документом и его ключевой особенностью.

Международный документ	**Ключевая особенность**
1. Книжка АТА (ATA Carnet)	А) Применяется для автомобильных перевозок и освобождает от уплаты налогов и пошлин при временном ввозе/вывозе товаров
2. Декларация ТМТ (TIR Carnet)	Б) Предназначена для временного ввоза/вывоза профессионального оборудования, образцов товаров, выставок
3. Сертификат ЮНКТАД	В) Упрощенная форма сертификата происхождения, разработанная под эгидой ООН

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			4. Таможенная гарантия — Г) Заменяет собой финансовую гарантию уплаты таможенных платежей **Ответ:** • 1 - Б • 2 - А • 3 – В • 4 - Г
Тема 7. Таможенные документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания закрытого типа на установление последовательности** **Задание 1** Установите правильную последовательность этапов таможенного оформления импортного товара, требующего обязательную сертификацию. А) Уплата таможенных платежей Б) Подача декларации на товары (ДТ) с приложением необходимых документов В) Получение Сертификата соответствия Г) Помещение товара на временное хранение (СВХ) Д) Выпуск товара **Правильная последовательность:** Г, В, Б, А, Д **Задание 2** Установите правильную последовательность действий по определению таможенной стоимости импортного товара. А) Корректировка цены сделки (если применимо) Б) Определение метода оценки (в первую очередь – по цене сделки с ввозимыми товарами) В) Декларирование стоимости путем подачи ДТС Г) Подтверждение цены сделки документами (контракт, инвойс) Д) Проверка таможенным органом **Правильная последовательность:** Б, Г, А, В, Д **Задание 3**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			Установите правильную последовательность оформления экспортной поставки товара, подлежащего фитосанитарному контролю. А) Отгрузка товара перевозчику Б) Подача декларации на товары (ДТ) В) Получение фитосанитарного сертификата Г) Прохождение фитосанитарного контроля на границе Д) Помещение товара под таможенную процедуру экспорта **Правильная последовательность:** В, Б, Д, А, Г
Тема 7. Таможенные документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания комбинированного типа (один правильный ответ)** **Задание 1** Какой из перечисленных документов НЕ является обязательным для таможенного оформления стандартного импортного контракта, если товар не подлежит обязательному подтверждению соответствия и не имеет преференций по происхождению? 1. Декларация на товары (ДТ) 2. Сертификат происхождения по форме СТ-1 3. Коммерческий инвойс 4. Договор (контракт) внешнеторговой купли-продажи **Правильный ответ:** 2 **Обоснование:** Сертификат происхождения СТ-1 требуется только в том случае, если товар происходит из страны – участницы СНГ, с которой у РФ действует соглашение о свободной торговле, и импортер претендует на освобождение от ввозной таможенной пошлины. Для стандартного импорта без преференций этот документ не является обязательным. ДТ, инвойс и контракт – базовые документы для любого таможенного оформления. **Задание 2** Какой документ является первичным для определения и декларирования таможенной стоимости товара? 1. Международная товарно-транспортная накладная (CMR) 2. Проформа-инвойс

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			3. Банковская выписка о платеже 4. Коммерческий инвойс **Правильный ответ:** 4 **Обоснование:** Согласно методу по цене сделки с ввозимыми товарами (основному методу), таможенная стоимость определяется на основе стоимости самой сделки, которая непосредственно отражена в коммерческом инвойсе. CMR подтверждает стоимость перевозки, проформа-инвойс может использоваться для предварительных расчетов, а банковская выписка – для подтверждения оплаты, но именно коммерческий инвойс является основным документом, подтверждающим цену сделки. **Задание 3** Для временного ввоза в Российскую Федерацию профессионального кинооборудования для съемок наиболее целесообразно использовать: 1. Книжку МДП 2. Декларацию ТМТ 3. Книжку АТА 4. Международную таможенную декларацию **Правильный ответ:** 3 **Обоснование:** Книжка АТА (Admission Temporaire/Temporary Admission) специально предназначена для временного ввоза товаров, включая профессиональное оборудование, коммерческие образцы и товары для выставок. Она заменяет собой предоставление обеспечения на сумму таможенных платежей и упрощает таможенные формальности. Книжка МДП/ТМТ используется для транзитных перевозок, а не для временного ввоза.
Тема 7. Таможенные документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому	**Задания комбинированного типа (несколько правильных ответов)** **Задание 1** Какие документы из перечисленных обязательно потребуются таможенным органам для выпуска импортируемой партии детской одежды, подлежащей обязательной оценке соответствия? (Выберите все верные

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
	внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	варианты) 1. Декларация на товары (ДТ) 2. Сертификат происхождения товара 3. Декларация о соответствии Таможенного союза 4. Ветеринарный сертификат 5. Контракт ВЭД 6. Фитосанитарный сертификат **Правильные ответы:** 1, 3, 5 **Обоснование:** • **1, 5:** ДТ и контракт ВЭД – это базовые документы для любого таможенного оформления. • **3:** Детская одежда подпадает под действие Технического регламента Таможенного союза ТР ТС 007/2011 «О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков», что требует обязательного оформления Декларации о соответствии. • **2, 4, 6:** Сертификат происхождения не требуется, если нет преференций. Ветеринарный и фитосанитарный сертификаты выдаются на продукцию животного и растительного происхождения, соответственно, и к одежде не относятся. **Задание 2** Какие функции выполняет Декларация таможенной стоимости (ДТС)? (Выберите все верные варианты) 1. Подтверждает страну происхождения товара. 2. Является основанием для исчисления таможенных пошлин, налогов и сборов. 3. Служит документом для получения разрешения на ввоз товаров, подлежащих нетарифному регулированию. 4. Предоставляет таможенному органу сведения о методе определения таможенной стоимости. 5. Подтверждает соблюдение запретов и ограничений. **Правильные ответы:** 2, 4 **Обоснование:** Согласно ст. 64 ФЗ № 289-ФЗ «О таможенном

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			регулировании», ДТС служит именно для заявления сведений о стоимости товара и выбранном методе ее определения (п.4), которые являются базой для расчета всех таможенных платежей (п.2). Подтверждением страны происхождения занимается сертификат происхождения (п.1), а соблюдение запретов и ограничений подтверждается иными разрешительными документами (лицензии, сертификаты и т.д.) (п.3, 5). **Задание 3** При импорте партии свежего мяса из государства, не входящего в ЕАЭС, какие из перечисленных документов необходимо представить таможенным органам для выпуска товара в свободное обращение? (Выберите все верные варианты) 1. Декларация на товары (ДТ) 2. Ветеринарный сертификат страны-экспортера, заверенный компетентным органом. 3. Разрешение Роспотребнадзора на ввоз данной продукции. 4. Сертификат качества от производителя. 5. Документы, подтверждающие уплату таможенных платежей. **Правильные ответы:** 1, 2, 5 **Обоснование:** • **1, 5:** ДТ и документы об уплате платежей – обязательны для любого выпуска. • **2:** Мясо является товаром, подконтрольным ветеринарному надзору. Его ввоз разрешен только при наличии ветеринарного сертификата, выданного и заверенного компетентным органом страны-экспортера и признаваемого на территории РФ. • **3:** Разрешение Роспотребнадзора в данном контексте не является обязательным документом для таможенного оформления мяса. • **4:** Сертификат качества от производителя – это внутренний или коммерческий документ, не заменяющий собой обязательные разрешения госорганов.
Тема 7.	ПК- 1.	ИПК-1.1 Знает нормативные	**Задания открытого типа с развернутым ответом**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
Таможенные документы	Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задание 1** Опишите, в чем заключается принципиальная разница между Сертификатом соответствия и Декларацией о соответствии. В каких случаях применяется каждый из этих документов? **Ответ:** Принципиальная разница заключается в **степени ответственности и процедуре подтверждения соответствия**. • **Сертификат соответствия** выдается аккредитованным **органом по сертификации** на основании протоколов испытаний, проведенных аккредитованной лабораторией. Ответственность за достоверность результатов и соответствие товара несет орган, выдавший сертификат. Это форма обязательного подтверждения соответствия для товаров, представляющих повышенную потенциальную опасность. • **Декларация о соответствии** оформляется самим **заявителем (импортером или производителем)** на основании собственных доказательственных материалов (собственные протоколы испытаний, сертификаты на сырье и т.д.). Заявитель несет полную ответственность за достоверность информации, представленной в декларации. Эта процедура применяется для товаров, входящих в утвержденные перечни, но с меньшим уровнем риска. **Примеры:** Сертификат соответствия обязателен для оборудования для детских игровых площадок, лифтов, огнетушителей. Декларация о соответствии оформляется на большинство видов одежды, обуви, посуды, мебели, оборудования низковольтного. **Задание 2** Раскройте экономическое значение и юридическую функцию Сертификата о происхождении товара. Почему импортер заинтересован в его предоставлении, даже если этот документ не является обязательным для таможенного оформления в общем случае? **Ответ:** • **Экономическое значение:** Сертификат происхождения является основанием для применения **тарифных преференций** – сниженных ставок

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			или полного освобождения от уплаты ввозной таможенной пошлины. Это напрямую снижает издержки импортера и повышает конкурентоспособность товара на внутреннем рынке. • **Юридическая функция:** Документ служит официальным подтверждением страны происхождения товара, что может быть важно для применения **нетарифных мер регулирования** (квоты, эмбарго), а также для защиты от антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер. **Обоснование интереса импортера:** Даже если пошлины нулевые (например, в рамках ЕАЭС), импортер заинтересован в предоставлении сертификата (например, формы СТ-1), чтобы документально подтвердить легальность происхождения товара и избежать претензий со стороны таможенных органов, которые могут усомниться в стране происхождения и доначислить пошлины по полной ставке. Это инструмент минимизации рисков и издержек. **Задание 3** Проанализируйте, какие риски для участника ВЭД возникают в случае неверного заполнения или предоставления недостоверных сведений в Декларации таможенной стоимости (ДТС). Каковы могут быть последствия согласно действующему законодательству? **Ответ:** Предоставление недостоверных сведений в ДТС является одним из самых серьезных нарушений в таможенном деле и влечет за собой следующие риски и последствия: 1. **Финансовые риски:** ○ **Доначисление неуплаченных таможенных платежей** (пошлин, НДС, акцизов). ○ **Начисление пеней** за просрочку уплаты. 2. **Административная ответственность:** По ст. 16.2 КоАП РФ («Заявление недостоверных сведений при таможенном декларировании») налагается штраф в размере **от одной второй до двукратной суммы подлежащих уплате таможенных платежей** с возможной **конфискацией**

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>товаров.
3. Уголовная ответственность: При крупном (свыше 2 млн руб.) и особо крупном (свыше 6 млн руб.) размере неуплаченных платежей деяние может квалифицироваться по ст. 194 УК РФ («Уклонение от уплаты таможенных платежей»), что влечет наказание вплоть до лишения свободы.
4. Операционные риски:
○ Задержка выпуска товара, приводящая к простоям, штрафам за простой транспорта и срыву договорных обязательств.
○ Возникновение репутационных рисков: компания попадает в поле повышенного внимания таможенных органов как недобросовестный участник ВЭД, что ведет к тотальному контролю всех последующих поставок.
Таким образом, ошибки в ДТС несут в себе значительные финансовые, юридические и репутационные издержки, которые могут многократно превысить сиюминутную «экономию» от занижения таможенной стоимости.</td></tr>
<tr><td>Тема 8. Проблемы унификации и стандартизации внешнеторговых документов</td><td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td><td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td><td>Задания закрытого типа на установление соответствия
Вопрос 1. Соотнесите международный стандарт или орган с его описанием.
<table>
<tr><td>Стандарт/Орган</td><td>Описание</td></tr>
<tr><td>1. UN/EDIFACT</td><td>А) Рекомендация ООН по унификации форматов и реквизитов бумажных торговых документов</td></tr>
<tr><td>2. UN Layout Key</td><td>Б) Международная система стандартизированных цифровых кодов для товаров</td></tr>
<tr><td>3. HS Code</td><td>В) Глобальный стандарт для электронного обмена данными в управлении, коммерции и</td></tr>
</table></td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
<table>
<tr><td></td><td>транспорте</td></tr>
<tr><td>4. UN/CEFACT</td><td>Г) Вспомогательный орган ЭКОСОС ООН, занимающийся упрощением торговых процедур</td></tr>
</table>
Ключ: 1-В, 2-А, 3-Б, 4-Г

Вопрос 2. Соотнесите элемент формуляра-образца ООН с его предназначением.
<table>
<tr><td>Элемент данных</td><td>Предназначение</td></tr>
<tr><td>1. Seller (Продавец)</td><td>А) Сторона, осуществляющая перевозку товара</td></tr>
<tr><td>2. Consignee (Грузополучатель)</td><td>Б) Лицо, имеющее право на получение товара</td></tr>
<tr><td>3. Carrier (Перевозчик)</td><td>В) Сторона, несущая риски по товару во время перевозки</td></tr>
<tr><td>4. Buyer (Покупатель)</td><td>Г) Сторона, которой выставлен коммерческий счет</td></tr>
</table>
Ключ: 1-Г, 2-Б, 3-А, 4-В

Вопрос 3. Соотнесите проблему стандартизации с ее последствием.
</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Тест по теме</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
<table>
<tr><td>Проблема</td><td>Последствие</td></tr>
<tr><td>1. Различные национальные требования к документам</td><td>А) Рост транзакционных издержек и времени обработки груза</td></tr>
<tr><td>2. Отсутствие единых цифровых стандартов</td><td>Б) Сложность автоматизации процессов и интеграции систем</td></tr>
<tr><td>3. Использование устаревших формуляров</td><td>В) Ошибки в заполнении, ведущие к таможенным задержкам</td></tr>
<tr><td>4. Неполное заполнение реквизитов</td><td>Г) Необходимость дублирования бумажных и электронных документов</td></tr>
</table>
Ключ: 1-А, 2-Б, 3-В, 4-Г
</td></tr>
<tr><td>Тема 8. Проблемы унификации и стандартизации внешнеторговых документов</td><td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td><td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td><td>
Задания закрытого типа на установление последовательности

Вопрос 1. Установите правильную последовательность разработки унифицированного документа в рамках UN/CEFACT.
А) Анализ существующих практик и выявление "узких мест"
Б) Создание Рабочей группы для разработки проекта стандарта
В) Утверждение стандарта и публикация рекомендации
Г) Разработка макета формуляра-образца и перечня элементов данных
Д) Полевое тестирование и сбор отзывов от государств-членов и отраслевых ассоциаций

Ключ: А, Б, Г, Д, В
</td></tr>
</table>

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			Вопрос 2. Установите логическую последовательность группировки мер по упрощению процедур торговли. А) Унификация и стандартизация данных и документов Б) Гармонизация законодательства и нормативных актов В) Автоматизация и внедрение электронного обмена данными (EDI) Г) Упрощение и сокращение количества требуемых документов Ключ: Б, Г, А, В *[Сначала гармонизируют законы, затем сокращают документы, потом их унифицируют и, наконец, автоматизируют]* Вопрос 3. Установите последовательность расположения блоков в формуляре-образце ООН (сверху вниз). А) Сведения о товаре (описание, код ТН ВЭД, вес, стоимость) Б) Реквизиты "шапки" (наименование документа, номер, дата) В) Сведения о транспорте (отгрузочные реквизиты, условия поставки) Г) Подписи и печати Д) Реквизиты сторон (продавец, покупатель, грузополучатель) Ключ: Б, Д, В, А, Г
			Задания комбинированного типа (один правильный ответ) Вопрос 1. Какова основная цель разработки формуляра-образца ООН для внешнеторговых документов? 1. Полная ликвидация национальных стандартов документации. 2. Снижение таможенных пошлин для стран-участниц. 3. Создание единого образца, на основе которого страны могут разрабатывать совместимые между собой документы. 4. Замена коммерческого счета-фактуры на унифицированный документ. Ключ: 3 Объяснение: Формуляр-образец ООН (UN Layout Key) не является

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			обязательным к применению и не отменяет национальные стандарты. Его цель — предложить унифицированную модель (макет) с рекомендованной последовательностью и составом реквизитов, чтобы обеспечить совместимость и узнаваемость документов из разных стран, что упрощает их обработку и снижает количество ошибок. Вопрос 2. Какой международный орган является преемником Рабочей группы по упрощению процедур международной торговли? 1. Международная торговая палата (ICC) 2. Всемирная таможенная организация (WCO) 3. Центр ООН по упрощению процедур торговли и электронным деловым операциям (UN/CEFACT) 4. Международная организация по стандартизации (ISO) Ключ: 3 Объяснение: UN/CEFACT (United Nations Centre for Trade Facilitation and Electronic Business) был создан под эгидой ЕЭК ООН как прямой преемник и развитая структура первоначальной Рабочей группы. Именно этот центр сегодня курирует разработку ключевых стандартов, включая UN Layout Key и EDIFACT. Вопрос 3. Ключевая проблема, которую решает система унифицированных внешнеторговых документов ООН, — это: 1. Отсутствие международных перевозок. 2. Несовместимость данных и дублирование информации в различных документах одной торговой операции. 3. Высокая стоимость морских перевозок. 4. Отсутствие международных договоров о торговле. Ключ: 2 Объяснение: В одной внешнеторговой сделке используется до 30-40 документов (коносамент, инвойс, упаковочный лист, сертификаты и т.д.), и одни и те же данные (наименования сторон, описание товара) повторяются в них многократно. Унификация позволяет использовать одни и те же корректно заполненные данные во всех документах, исключая ошибки,

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			опечатки и необходимость многократного ввода.
Тема 8. Проблемы унификации и стандартизации внешнеторговых документов	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	**Задания комбинированного типа (несколько правильных ответов)** Вопрос 1. Какие из перечисленных элементов данных являются ОБЯЗАТЕЛЬНЫМИ для включения в унифицированный счет для международной торговли согласно формуляру-образцу ООН? (Выберите несколько вариантов) 1. Номер и дата счета. 2. Банковские реквизиты продавца и покупателя. 3. Условия поставки (Инкотермс). 4. Полные наименования и адреса продавца и покупателя. 5. Подробное описание товара, его количество и цена. Ключ: 1, 4, 5 Объяснение: Номер и дата, реквизиты сторон и описание товара с ценой — это базовые, ключевые реквизиты любого коммерческого счета, без которых он теряет свою юридическую и коммерческую силу. Банковские реквизиты и Инкотермс, хотя и крайне важны на практике, могут указываться в других документах (например, в договоре или платежном поручении) и не являются абсолютно обязательными для самого счета-фактуры как документа, подтверждающего стоимость товара. Вопрос 2. Какие из перечисленных факторов являются основными препятствиями на пути глобальной стандартизации внешнеторговых документов? (Выберите несколько вариантов) 1. Различия в национальном законодательстве и таможенных правилах. 2. Отсутствие интереса со стороны международных организаций. 3. Конкуренция между различными стандартами электронного обмена данными (например, EDIFACT и XML). 4. Языковые барьеры и необходимость перевода документов. 5. Консерватизм бизнеса и высокие первоначальные затраты на переход на новые стандарты. Ключ: 1, 3, 5 Объяснение:

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			• Пункт 1: Законодательство — ключевой барьер, так как документы должны ему соответствовать в первую очередь. • Пункт 3: Конкуренция стандартов (например, от UN/EDIFACT и от отраслевых консорциумов) создает неопределенность и замедляет универсализацию. • Пункт 5: Бизнес-сообщество часто не спешит менять отработанные процессы из-за затрат на переобучение персонала и обновление ПО. • Пункт 2 неверен, так как интерес огромен (ООН, ВТамО, ICC). Пункт 4 — это скорее следствие отсутствия стандартизации, а не ее первопричина. Вопрос 3. Какие преимущества получает компания при переходе на использование документов, созданных на основе стандартов UN/CEFACT? (Выберите несколько вариантов) 1. Снижение риска ошибок при заполнении документов. 2. Гарантированное получение экспортного налогового кредита. 3. Ускорение процедур таможенного оформления и сокращение времени доставки. 4. Повышение доверия со стороны контрагентов и логистических операторов. 5. Автоматическое снижение стоимости морского фрахта. Ключ: 1, 3, 4 Объяснение: • Пункт 1: Стандартизация форматов минимизирует разночтения и опечатки. • Пункт 3: Таможенные органы быстрее обрабатывают стандартизированные и правильно заполненные документы. • Пункт 4: Использование международных стандартов сигнализирует о профессиональном подходе компании. • Пункты 2 и 5 не являются прямым следствием использования стандартов документов, они зависят от других факторов (налогового законодательства, конъюнктуры рынка перевозок).
Тема 8. Проблемы	ПК- 1. Способен	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие	**Задания открытого типа с развернутым ответом** Вопрос 1. Опишите систему унифицированных внешнеторговых

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
унификации и стандартизации внешнеторговых документов	организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	документов ООН как комплексный подход к решению проблем международной торговли. Что в нее входит и как ее элементы взаимосвязаны? Ключ: Система унифицированных внешнеторговых документов ООН — это не просто набор бланков, а целостная экосистема, включающая: 1. Методологическую основу: Формуляр-образец (UN Layout Key), который задает единую логическую структуру для всех документов, определяя расположение реквизитов (от общих данных к частным, от данных о сделке к данным о товаре и транспорте). 2. Элементную базу: Стандартизированный перечень элементов данных (реквизитов), где каждый элемент имеет однозначное определение и идентификатор. Это позволяет избежать разночтений (например, "Consignee" всегда понимается как грузополучатель). 3. Инструменты для электронной торговли: Стандарт UN/EDIFACT, который является логическим продолжением формуляра-образца в цифровую эру. Элементы данных из бумажного формуляра становятся сегментами и тегами в электронных сообщениях. 4. Организационный механизм: Деятельность UN/CEFACT по разработке, актуализации и продвижению этих стандартов среди государств-членов и бизнеса. Взаимосвязь: Сначала на основе Формуляра-образца унифицируется макет бумажных документов. Затем стандартизированные элементы данных из этих документов используются для построения электронных сообщений в формате EDIFACT. Таким образом, система обеспечивает "бесшовный" переход от бумажного к электронному документообороту, решая проблемы как физического, так и цифрового взаимодействия. Вопрос 2. В чем заключаются основные проблемы внедрения унифицированных стандартов внешнеторговой документации на национальном уровне? Проанализируйте не менее трех проблем. Ключ: 1. Юридические и административные барьеры. Национальное законодательство может предъявлять жесткие, уникальные требования к

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			форме и содержанию документов (например, специфичные сертификаты, особые графы в декларациях). Приведение их в соответствие с международным стандартом требует длительной работы по гармонизации законодательства, что является политически сложным процессом. 2. Технологическое и финансовое отставание. Внедрение стандартов, особенно электронных (EDIFACT), требует модернизации ИТ-инфраструктуры таможенных органов и бизнеса, закупки ПО, обучения персонала. Для многих развивающихся стран и малых предприятий эти затраты могут быть неподъемными. 3. Отраслевой протекционизм и консерватизм. Частные компании и логистические операторы, годами использовавшие собственные или отраслевые стандарты, могут сопротивляться переходу на единую систему из-за нежелания менять устоявшиеся бизнес-процессы, опасений потерять конкурентное преимущество или просто инерции. Вопрос 3. Как принципы унификации и стандартизации, заложенные в формуляре-образце ООН, способствуют упрощению процедур международной торговли. Приведите конкретные примеры. Ключ: Принципы, заложенные в формуляре-образце, напрямую упрощают торговые процедуры за счет: 1. Устранения избыточности и дублирования. Один раз корректно внесенные данные (например, наименование продавца и покупателя) могут быть механически перенесены или распознаны во всех последующих документах (инвойсе, упаковочном листе, сертификате происхождения). Это сокращает время на подготовку пакета документов и минимизирует ошибки. o Пример: Вместо того чтобы 10 раз вручную вводить номер контракта в 10 разных бланках, система автоматически подставляет его из базы данных в предназначенное для этого стандартизированное поле. 2. Повышения скорости и точности обработки. Таможенный инспектор или банковский служащий, видя документ, созданный по UN Layout Key, знает, где именно искать ключевую информацию (условия поставки — в стандартном блоке, код товара — в определенной графе). Это ускоряет

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Тест по теме
			проверку и принятие решений. o Пример: Поиск реквизита "Consignee" всегда в одном и том же месте макета, независимо от страны происхождения документа. 3. Создания основы для автоматизации. Стандартизация — это precondition (предварительное условие) для автоматической обработки данных. Когда документы имеют единую структуру и семантику, их можно обрабатывать с помощью программных средств, интегрировать в ERP-системы и передавать через системы электронного обмена данными (EDI) без ручного вмешательства. o Пример: Электронный инвойс, построенный по стандарту EDIFACT (который базируется на том же наборе элементов данных, что и бумажный формуляр), может быть автоматически считан таможенной системой, что ускоряет выпуск товара.

Критерии оценивания тестового задания:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	от 90 до 100 % правильно выполненных заданий
хорошо	от 70 до 89 % правильно выполненных заданий
удовлетворительно	от 50 до 69 % правильно выполненных заданий
неудовлетворительно	менее 50 % правильно выполненных заданий

4.2 ТИПОВЫЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Практические задания должны отражать умение обучающегося применять осваиваемую компетенцию в практических ситуациях и при решении производственных задач (индикаторы УМЕТЬ,).

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
Тема 2. Содержание и структура контракта международной	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в	**Задание 1: Анализ коммерческого предложения иностранного поставщика и постановка задач подчиненным** **Ситуация:** Российская компания «АгроТех» (импортер) рассматривает коммерческое предложение от немецкого поставщика сельскохозяйственной техники

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
купли-продажи товаров	внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	«GermanMachines GmbH» на поставку 10 зерноуборочных комбайнов. Менеджер по ВЭД «АгроТех» получил предложение, содержащее следующие ключевые пункты: • Цена: 250 000 евро за единицу. • Условие поставки: **EXW Frankfurt (завод, Германия)**. • Срок поставки: «В течение 90 дней с момента получения предоплаты». • Оплата: 100% авансовый платеж. • Гарантия: 12 месяцев. • Упаковка: «Стандартная экспортная упаковка». **Задача:** Вам, как начальнику отдела ВЭД «АгроТех», необходимо: 1. **Оценить риски и соответствие** данного коммерческого предложения интересам компании-импортера. 2. **Сформулировать и распределить конкретные задачи** между тремя сотрудниками вашего подразделения (менеджер по закупкам, менеджер по логистике, менеджер по таможенному оформлению) для подготовки контрпредложения или запроса на изменение условий. **Подробное решение задания 1:** **1. Оценка рисков и соответствия:** • **Базис поставки EXW:** Крайне невыгоден для импортера. «АгроТех» берет на себя все риски и расходы с момента приемки товара на заводе поставщика в Германии: организация международной перевозки, таможенное оформление экспорта в Германии и импорта в России, все сопутствующие сборы. Это требует наличия компетенций и ресурсов в ЕС, которых у российской компании может не быть. • **Оплата 100% авансом:** Высокий финансовый риск. При непоставке товара или поставке с дефектами вернуть деньги будет крайне сложно и затратно. • **Срок поставки:** Привязка к моменту получения предоплаты создает неопределенность. Дата начала отсчета зависит от скорости банковского перевода. • **Упаковка:** Понятие «стандартная упаковка» размыто и может не обеспечивать сохранность дорогостоящего оборудования при международной мультимодальной перевозке. **Вывод:** Предложение является стандартным «офертой поставщика» и несет в себе значительные риски для импортера. Требует существенной доработки.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			2. Формулировка и распределение задач: **Сотрудникам отдела ВЭД «АгроТех»:** • **Менеджеру по закупкам (ведущему переговоры):** ○ Задача 1: Подготовить письменный запрос к «GermanMachines GmbH» с предложением изменить базисное условие на **FCA Frankfurt** (что облегчит контроль над экспортными процедурами) или, в идеале, на **DAP склад «АгроТех», г. Воронеж** (поставщик берет на себя все риски и расходы по доставке до нашего склада). ○ Задача 2: Настаивать на изменении условия платежа на **30% аванс, 70% против копий товаросопроводительных документов** или аккредитив. ○ Задача 3: Запросить детальное описание упаковки, обеспечивающей защиту от коррозии и механических повреждений при перевозке. ○ Задача 4: Уточнить, что срок поставки исчисляется с даты подписания контракта, а не получения предоплаты. • **Менеджеру по логистике:** ○ Задача 1: На основании запланированных изменений по базису (FCA или DAP) провести предварительный расчет логистических расходов (транспорт, страхование) для включения в финансовую модель. ○ Задача 2: Запросить у потенциальных перевозчиков и страховых компаний ставки на перевозку негабаритного оборудования из Франкфурта в Воронеж. • **Менеджеру по таможенному оформлению:** ○ Задача 1: Определить код ТН ВЭД ЕАЭС для зерноуборочных комбайнов и рассчитать размер подлежащих уплате таможенных платежей (пошлина, НДС, сборы). ○ Задача 2: Запросить у поставщика предварительный пакет документов для таможенного оформления (инвойс, упаковочные листы, спецификации) для оценки его соответствия требованиям таможенных органов. **Задание 2: Оценка запроса иностранного покупателя и планирование работ** **Ситуация:** Российский экспортер «ХимПром» получил запрос от компании «AsiaChem Ltd.» (Китай) на поставку 500 тонн полипропилена. В запросе указаны следующие

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			пожелания покупателя: • Условие поставки: **CIF Shanghai**. • Оплата: по документарному аккредитиву. • Качество: по спецификации, предоставленной покупателем. • Тара и упаковка: биг-бэги, предоставленные покупателем. **Задача:** Оцените соответствие запроса возможностям и интересам «ХимПром». Какие задачи вы поставите своим сотрудникам для формирования адекватного коммерческого предложения? **Подробное решение задания 2:** **1. Оценка запроса:** • **Базис поставки CIF:** Выгоден для продавца, так как он контролирует организацию основной перевозки и страхования. Однако «ХимПром» должен быть уверен в надежности логистических партнеров до порта Шанхай и в своих способностях оформить экспорт. • **Оплата по аккредитиву:** Надежная форма расчетов при правильном оформлении. Требует внимательной проработки условий аккредитива. • **Качество по спецификации покупателя:** Требует тщательного анализа техусловий на предмет их выполнимости на производстве «ХимПром». • **Тара от покупателя:** Создает операционные риски. Поставка тары должна быть синхронизирована с производственным планом. Необходимо проверить, соответствуют ли предоставленные биг-бэги требованиям к перевозке и хранению. **Вывод:** Зарос в целом работоспособен, но содержит несколько «узких мест», требующих проработки. **2. Формулировка задач для сотрудников:** • **Менеджеру по продажам (ведущему переговоры):** ○ Задача 1: Запросить у «AsiaChem Ltd.» полную и детализированную спецификацию на качество полипропилена для согласования с техническим отделом. ○ Задача 2: Согласовать с покупателем график поставки тары (биг-бэгов) и утвердить ее технические параметры. ○ Задача 3: Подготовить проект контракта с условием CIF, четко определяющим обязанности сторон и процедуру сдачи-приемки.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			• **Менеджеру по логистике:** ○ Задача 1: Рассчитать стоимость морской перевозки 500 тонн полипропилена из порта Восточный/Владивосток в Шанхай и стоимость страхования груза на условиях CIF. ○ Задача 2: Найти и проверить надежность стивидорной компании в порту погрузки. • **Менеджеру по ВЭД-документации:** ○ Задача 1: Изучить требования китайского законодательства к сертификации ввозимого полипропилена и упаковки. ○ Задача 2: Проработать с банком типовые условия аккредитива, минимизирующие риски «ХимПром» (требовать чистые бортовые коносаменты, избегать мягких условий и т.д.).
	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	**Задание 3: Анализ реализации контракта и выявление проблем** **Ситуация:** По итогам года российский экспортер «МеталлТрейд» анализирует исполнение контракта на поставку стального проката в Турцию. Были зафиксированы следующие события: 1. Поставка была просрочена на 15 дней из-за задержки с подачей вагонов перевозчиком, выбранным покупателем на условиях FCA. 2. Покупатель предъявил рекламацию на часть партии (5%) с несоответствием геометрических параметров. 3. При таможенном оформлении в Турции возникли сложности из-за неполного пакета сертификатов, предоставленных «МеталлТрейд». **Задача:** Проанализируйте результаты реализации контракта. Определите круг ответственных участников за возникшие проблемы. Подготовьте предложения по недопущению подобных ситуаций в будущем. **Подробное решение задания 3:** **1. Анализ информации и определение участников:** • **Просрочка поставки:** ○ *Участник:* Железнодорожный перевозчик, выбранный турецким

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			покупателем. ○ *Ответственность:* По условию FCA продавец («МеталлТрейд») выполнил свои обязательства, передав товар перевозчику в оговоренный срок. Риск задержки лежит на покупателе, так как он заключал договор с перевозчиком. Однако для поддержания деловых отношений «МеталлТрейд» мог оказать содействие в коммуникации с перевозчиком. • **Рекламация по качеству:** ○ *Участники:* Производственный отдел «МеталлТрейд» (возможный брак), отдел технического контроля «МеталлТрейд». ○ *Ответственность:* Продавец. Необходимо провести внутреннее расследование для установления причин дефекта (технологический сбой, человеческий фактор) и усилить выходной контроль. • **Проблемы с таможенным оформлением:** ○ *Участники:* Менеджер по ВЭД-документации «МеталлТрейд», возможно, турецкий покупатель (не проинформировал о полных требованиях). ○ *Ответственность:* В первую очередь, «МеталлТрейд», так как обязан предоставить полный пакет документов, требуемый законодательством страны импорта. Недостаточный анализ требований на этапе подготовки контракта. **2. Предложения по развитию ВЭД организации:** • **По логистике:** При работе на условиях FCA включать в контракт рекомендацию покупателю по работе с проверенными перевозчиками или предлагать свои логистические услуги за отдельную плату (меняя базис на CPT/DAP). • **По качеству:** ○ Внедрить обязательную процедуру отбора проб и их совместного опломбирования с представителем покупателя перед отгрузкой (для исключения споров о происхождении дефекта). ○ Пересмотреть регламенты отдела технического контроля. • **По документации:** ○ Создать и постоянно актуализировать базу знаний по документальным требованиям ключевых стран-контрагентов. ○ Включать в контракт пункт, обязывающий покупателя предоставить полный список требуемых для таможенного оформления документов и сертификатов. ○ Ввести обязательную проверку пакета документов юристом или

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			старшим менеджером ВЭД перед отгрузкой. **Задание 4: Анализ эффективности ВЭД и подготовка стратегических предложений** **Ситуация:** Компания «РусЛесоэкспорт» в течение 3 лет поставляет пиломатериалы в Египет и Узбекистан на условиях EXW. Финансовый анализ показывает, что рентабельность сделок низкая, а операционная нагрузка на отдел ВЭД высокая. Логистические издержки непрозрачны и плохо прогнозируемы. **Задача:** Проанализируйте текущую ситуацию. Какие предложения по развитию и повышению эффективности ВЭД вы можете подготовить для руководства? **Подробное решение задания 4:** **1. Анализ результатов ВЭД:** • **Проблема 1 (Низкая рентабельность):** Условие EXW формально перекладывает все логистические расходы на покупателя, но на практике приводит к тому, что «РусЛесоэкспорт» не контролирует цепочку создания стоимости и не может извлекать из нее маржу. Цена для покупателя формируется из низкой цены EXW и высоких логистических издержек, что делает общее предложение менее конкурентоспособным. • **Проблема 2 (Высокая нагрузка):** Несмотря на EXW, отдел ВЭД активно участвует в организации отгрузки со своего склада, взаимодействуя с разными перевозчиками, которых нанимают покупатели. • **Проблема 3 (Непрозрачность логистики):** Отсутствие контроля над процессом перевозки приводит к рискам срывов поставок, повреждения груза и, как следствие, рекламациям. **2. Предложения по развитию ВЭД организации:** • **Предложение 1 (Смена базиса поставки):** Перейти с EXW на **FCA склад «РусЛесоэкспорт»**. Это юридически четко разграничит обязанности и снизит операционную нагрузку. Далее, для повышения маржи, предложить покупателям условия **CPT или FOB порт Новороссийск/Санкт-Петербург** (для Египта) или **DAP** (для Узбекистана). Это позволит «РусЛесоэкспорту»:

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			○ Консолидировать грузы и договориться с логистическими компаниями о скидках. ○ Зарабатывать на накрутке за организацию перевозки. ○ Полностью контролировать процесс до момента передачи покупателю. • **Предложение 2 (Диверсификация и аналитика):** ○ Провести анализ рынков сбыта. Рассмотреть возможность выхода на более маржинальные рынки (ЕС, США, Япония), где требования к качеству и упаковке выше, но и цены выше. ○ Внедрить KPI (ключевые показатели эффективности) для отдела ВЭД: рентабельность по сделке (а не общий объем), количество инцидентов, длительность денежного цикла. • **Предложение 3 (Оптимизация продукта):** Изучить возможность экспорта продукции с более высокой добавленной стоимостью (например, готовые деревянные конструкции, клееный брус) вместо просто пиломатериалов. **Задание 5: Определение круга участников ВЭД-сделки для сложного проекта** **Ситуация:** Компания «НефтеГазСтрой» заключила контракт на поставку партии бурового оборудования из Великобритании. Оборудование является сложнотехническим, требует шеф-монтажа и пусконаладочных работ. Условие поставки – **DAP Мурманск**. **Задача:** Определите полный круг участников реализации данного внешнеторгового контракта со стороны российского импортера («НефтеГазСтрой») и их основные функции. **Подробное решение задания 5:** **Круг участников и их функции:** 1. **Отдел закупок/ВЭД «НефтеГазСтрой»:** Ключевой координатор. ○ Ведение переговоров, контроль исполнения контракта, взаимодействие с поставщиком по коммерческим вопросам. 2. **Логистический отдел / Привлеченная экспедиторская компания:** ○ Организация перевозки от места назначения (после выполнения DAP) до конечного объекта.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			○ Сопровождение груза на территории РФ. ○ Контроль за соблюдением сроков доставки, предусмотренных инкотермс. 3. **Отдел таможенного оформления / Таможенный брокер:** ○ Подготовка и подача декларации на товары (ДТ). ○ Исчисление и обеспечение уплаты таможенных платежей. ○ Взаимодействие с таможенными органами. 4. **Юридический отдел:** ○ Проверка контракта, лицензий, сертификатов. ○ Правовое сопровождение возможных рекламаций. 5. **Финансовый отдел / Казначейство:** ○ Обеспечение валютных переводов по контракту. ○ Ведение паспорта сделки. ○ Контроль за соблюдением валютного законодательства. 6. **Технические специалисты / Инженеры-приемщики:** ○ Участие в предотгрузочном контроле (если предусмотрено). ○ Проведение приемки оборудования по количеству и качеству в Мурманске. ○ Координация работ по шеф-монтажу и пусконаладке (возможно, силами привлеченных субподрядчиков). 7. **Сертификационный центр:** ○ Получение необходимых разрешительных документов (сертификаты соответствия, декларации) для ввоза оборудования на территорию ЕАЭС.
Тема 3. Основные коммерческие документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации	**Задание 1: Распределение задач и аудит входящего коммерческого предложения** **Формулировка задания:** Вы — начальник отдела ВЭД компании «Импэкс», занимающейся импортом промышленного оборудования. На ваш email поступил пакет документов от нового потенциального поставщика из Германии (GmbH «Maschinenbau»), включающий коммерческое предложение, состоящее из Счета-проформы (Proforma Invoice) и общее описание оборудования. Требуется: 1. Сформулируйте и распределите конкретные задачи между тремя

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
	таможенных операций	коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	сотрудниками вашего отдела (менеджер по закупкам, специалист по таможенному оформлению, юрист) для проверки данного предложения. 2. Укажите, какие ключевые параметры в представленной Проформе-счете должен проверить каждый из сотрудников и почему. **Решение (эталон ответа):** 1. **Формулировка и распределение задач:** ○ **Менеджеру по закупкам:** ▪ **Задача:** Провести коммерческий анализ счета-проформы: проверить корректность указания товарных позиций, количеств, цен (за единицу и общую), условия Инкотермс-2020, сроки поставки, условия платежа, реквизиты сторон. ▪ **Обоснование:** Менеджер по закупкам несет ответственность за коммерческие условия сделки и их соответствие потребностям компании. ○ **Специалисту по таможенному оформлению:** ▪ **Задача:** На основании представленного счета-проформы и описания оборудования предварительно определить код ТН ВЭД, рассчитать примерную таможенную стоимость и обязательные платежи (пошлины, НДС, акцизы). Запросить у поставщика недостающую для таможенного оформления документацию (паспорт оборудования, подробную спецификацию материалов, сертификаты соответствия). ▪ **Обоснование:** Данный специалист обеспечивает легальность и экономическую эффективность импортной операции на этапе таможенного контроля. ○ **Юристу отдела ВЭД:** ▪ **Задача:** Проверить юридическую корректность документа: наличие и однозначность толкования существенных условий будущего контракта (предмет, цена, сроки, ответственность), проверить полномочия лица, подписавшего документ со стороны поставщика. Сформулировать замечания для включения в проект внешнеторгового контракта. ▪ **Обоснование:** Юрист минимизирует юридические риски компании при заключении договора. 2. **Ключевые параметры для проверки в Проформе-счете:** ○ **Менеджер по закупкам:** Incoterms 2020 (например, FCA Hamburg), Unit Price, Total Amount, Payment Terms (например, 30% prepayment, 70%

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			against copy of shipping documents), Shipment Date. ○ **Специалист по таможенному оформлению:** Detailed description of goods, HS Code (если указан поставщиком), Country of Origin, Net/Gross Weight, Cost of packaging (все это влияет на классификацию и стоимость). ○ **Юрист:** Legal names and addresses of Seller and Buyer, Force Majeure clause, Jurisdiction, Signature and stamp of the Seller. **Задание 2: Анализ несоответствия в коммерческой документации** **Формулировка задания:** При подготовке к отгрузке экспортной партии комплектующих, ваш отдел получил от производственного цеха упаковочные листы (Packing Lists). Параллельно логистическая компания запросила коммерческий счет-фактуру (Commercial Invoice) для подготовки транспортных документов. В процессе проверки вы обнаружили расхождение: в Упаковочных листах общее количество коробок указано как 125, а в предварительном варианте Коммерческого счета, сформированного на основе контракта, общее количество мест (packages) указано как 120. Требуется: 1. Опишите ваши действия по устранению данного несоответствия. 2. К каким рискам может привести отгрузка с некорректными данными в документах. **Решение (эталон ответа):** 1. **План действий:** ○ **Шаг 1:** Немедленно приостановить подготовку окончательной версии Коммерческого счета и транспортных документов. ○ **Шаг 2:** Инициировать сверку данных. Запросить у начальника производственного цеха и кладовщика объяснительную записку и акт пересчета готовой продукции с указанием точного количества мест, веса и габаритов каждого грузового места. ○ **Шаг 3:** Сверить данные акта пересчета с условиями контракта. Если контракт предусматривал отгрузку 120 коробок, а фактически упаковано 125, выяснить причину (брак, изменение плана упаковки). Если контракт был на штуки, а не на коробки, пересчитать общее количество товара.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			○ **Шаг 4:** На основании установленных фактов внести исправления в Упаковочные листы и/или Коммерческий счет. Все исправления должны быть согласованы с ответственным лицом и заверены. ○ **Шаг 5:** Уведомить контрагента о выявленном расхождении, если оно влияет на стоимость или количество товара, и согласовать внесение изменений. 2. **Потенциальные риски:** ○ **Таможенные риски:** Расхождение между данными в инвойсе и упаковочном листе является «красным флагом» для таможенных органов. Это может привести к задержке выпуска товара, дополнительному досмотру, штрафам и доначислению таможенных платежей. ○ **Финансовые риски:** Банк может отказать в проведении платежа по аккредитиву или инкассо из-за несоответствия документов. ○ **Логистические риски:** Неправильные данные о количестве мест могут привести к ошибкам в планировании перевозки, проблемам при погрузке-разгрузке и спорам с перевозчиком. ○ **Юридические риски:** Получатель может предъявить претензию по факту недопоставки или перепоставки товара. **Задание 3: Оптимизация документооборота по коммерческим предложениям** **Формулировка задания:** В отдел ВЭД регулярно приходит множество коммерческих предложений от иностранных поставщиков. Анализ показывает, что менеджеры тратят до 40% рабочего времени на первичный отбор и запрос недостающих документов. Требуется: 1. Разработайте и представьте в виде схемы или таблицы унифицированную форму «Чек-листа для первичной оценки коммерческого предложения и счета-проформы». 2. Обоснуйте, как внедрение данного чек-листа повысит эффективность работы отдела. **Решение (эталон ответа):** 1. **Чек-лист для первичной оценки коммерческого предложения / Счета-проформы**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию			
			№	Критерий оценки	Наличие (Да/Нет/Частично)	Примечания
			1. Реквизиты контрагента	Полное юридическое название, адрес, контактные данные, банковские реквизиты		
			2. Реквизиты нашей компании	Указаны корректно и полностью		
			3. Описание товара	Полное, однозначное, соответствует техническому заданию. Приложена спецификация (если требуется)		
			4. Количественные и стоимостные показатели	Количество, цена за единицу, общая стоимость валюты контракта, валюта контракта		
			5. Условия поставки	Указаны правила Инкотермс-2020 (например, FCA, CPT, CIP) и пункт передачи/назначения		
			6. Условия платежа	Вид расчета (аккредитив,		

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию

	инкассо, банковский перевод), сроки, размер аванса		
7. Сроки поставки	Четко указана дата или период отгрузки/поставки		
8. Комплектность документации	Приложены необходимые сертификаты, паспорта качества, протоколы испытаний (при наличии)		
9. Подпись и печать	Документ подписан уполномоченным лицом и заверен печатью поставщика		
10. Прочие условия	Гарантийные обязательства, условия возврата, порядок разрешения споров		

Вывод по чек-листу: При отсутствии более 3-х ключевых пунктов (например, 1, 3, 4, 5, 6) предложение считается неполным и отправляется поставщику на доработку с указанием замечаний.

2. **Обоснование эффективности:**

- **Стандартизация:** Унифицирует подход всех менеджеров к оценке входящих предложений.
- **Сокращение времени:** Менеджер тратит на первичный анализ 5-10 минут с чек-листом, вместо 30-40 минут на самостоятельный разбор.
- **Снижение ошибок:** Чек-лист минимизирует риск упустить критически важный параметр.
- **Качество коммуникации:** Запросы к поставщику становятся структурированными и конкретными, что ускоряет получение корректных

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			документов.
	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	**Задание 4: Анализ срыва исполнения контракта и определение круга участников** **Формулировка задания:** Российская компания-экспортер «ТехноЛес» поставила партию пиломатериалов в Египет по контракту на условиях CFR Alexandria. Прибывший товар был забракован получателем на основании акта независимого эксперта, который показал несоответствие влажности древесины заявленным в спецификации значениям. Получатель требует возврата уплаченных средств. Требуется: 1. Определите всех ключевых участников реализации данного внешнеторгового контракта и их роль. 2. Проанализируйте, кто из участников, с высокой долей вероятности, несет ответственность за несоответствие качества, и какие документы являются ключевыми для установления вины (укажите не менее 4 документов). **Решение (эталон ответа):** 1. **Круг участников и их роль:** ○ **Экспортер («ТехноЛес»):** Продавец, изготовитель/поставщик товара. Отвечает за качество, соответствие спецификации и отгрузку. ○ **Импортер (египетская компания):** Покупатель, получатель товара. Отвечает за приемку и оплату. ○ **Перевозчик (судоходная компания):** Осуществляет морскую перевозку. Отвечает за сохранность груза в пути. ○ **Страховая компания:** Страхует груз от рисков повреждения или утраты во время перевозки. ○ **Независимый эксперт/инспекционная компания:** Проводит экспертизу качества товара в стране назначения. ○ **Банк экспортера и импортера:** Обеспечивают проведение расчетов по контракту. 2. **Анализ ответственности и ключевые документы:** ○ **Ответственность:** С высокой долей вероятности ответственность несет **экспортер («ТехноЛес»)**, так как параметр «влажность» является внутренним

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			свойством товара, сформированным на этапе производства и подготовки к отгрузке, а не во время перевозки. Условие CFR означает, что риск случайной гибели/повреждения товара перешел на покупателя в порту отгрузки, но за скрытые дефекты качества, существовавшие до этого момента, отвечает продавец. o **Ключевые документы для установления вины:** 1. **Внешнеторговый контракт со спецификацией:** В нем зафиксированы согласованные параметры качества (нормативы влажности). 2. **Протокол испытаний/Сертификат качества,** выданный экспортером перед отгрузкой. Показывает, соответствовал ли товар спецификации на момент передачи перевозчику. 3. **Акт независимой экспертизы в стране назначения:** Подтверждает факт несоответствия по прибытии. 4. **Гарантийное обязательство экспортера** (если было предоставлено). Определяет порядок предъявления претензий по качеству. 5. **Упаковочные листы и коносамент:** Могут помочь установить, не повлияла ли ненадлежащая упаковка на качество товара в пути, что могло бы переложить часть ответственности на перевозчика. **Задание 5: Расчет эффективности внешнеторговой сделки** **Формулировка задания:** Ваша компания импортировала партию товара на условиях CIP Москва (доставка и страхование оплачены до Москвы). Исходные данные для сделки: • Контрактная стоимость товара: 50 000 EUR. • Стоимость перевозки и страхования, оплаченная иностранному поставщику: 5 000 EUR. • Курс EUR/ЦБ РФ на дату регистрации ДТ: 95 руб. • Таможенная пошлина: 5% от таможенной стоимости. • НДС: 20%. • Сборы за таможенное оформление: 500 руб. • Курсовые разницы и иные внутренние логистические расходы не учитывать. Требуется: 1. Рассчитайте полную себестоимость ввезенной партии в рублях, включая все обязательные таможенные платежи.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			2. Сформулируйте вывод об эффективности данной поставки, если известно, что отпускная цена данного товара на внутреннем рынке с учетом нормы прибыли составляет 6 500 000 руб. **Решение (эталон ответа):** 1. **Расчет полной себестоимости:** ○ **Таможенная стоимость (ТС)** в рублях = (Контрактная стоимость + Транспорт и страхование до границы РФ) * Курс. ▪ *Примечание: По условию CIP Москва, в таможенную стоимость включается вся стоимость, оплаченная иностранному поставщику, включая транспорт и страхование.* ▪ ТС = (50 000 EUR + 5 000 EUR) * 95 руб./EUR = 5 225 000 руб. ○ **Таможенная пошлина** = ТС * Ставка пошлины = 5 225 000 * 5% = 261 250 руб. ○ **НДС** = (ТС + Таможенная пошлина) * Ставка НДС = (5 225 000 + 261 250) * 20% = 5 486 250 * 20% = 1 097 250 руб. ○ **Таможенные сборы** = 500 руб. ○ **Полная себестоимость** = ТС в рублях + Таможенная пошлина + НДС + Сборы. ▪ Полная себестоимость = 5 225 000 + 261 250 + 1 097 250 + 500 = **6 584 000 руб.** 2. **Вывод об эффективности:** ○ Полная себестоимость партии составила **6 584 000 руб.** ○ Потенциальная выручка от продажи на внутреннем рынке по отпускной цене: **6 500 000 руб.** ○ **Результат: 6 500 000 - 6 584 000 = -84 000 руб. (убыток).** ○ **Вывод:** Данная внешнеторговая сделка является **неэффективной (убыточной)**. Отпускная цена не покрывает издержки, связанные с закупкой и таможенным оформлением. Необходимо либо пересматривать контрактную цену с поставщиком, либо искать способы оптимизации логистических расходов, либо повышать отпускную цену на внутреннем рынке. **Задание 6: Подготовка предложений по развитию ВЭД на основе анализа документации** **Формулировка задания:** Проведя аудит архива исполненных контрактов за последние 2 года, вы выявили повторяющуюся проблему: в 30% случаев при экспортных отгрузках возникали

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			задержки и претензии от перевозчиков из-за некорректно заполненных или неполных Упаковочных листов (отсутствовал вес брутто/нетто по каждому месту, габариты, нестандартные обозначения). Требуется: 1. Подготовьте аналитическую записку на имя генерального директора с предложениями по развитию и оптимизации документооборота для решения данной проблемы. 2. Предложите не менее трех конкретных мероприятий. **Решение (эталон ответа):** **Аналитическая записка** **Генеральному директору ООО «[Название компании]»** **от начальника отдела ВЭД** **Тема:** О предложениях по оптимизации документооборота и снижению рисков при экспортных отгрузках **Анализ проблемы:** По итогам аудита исполненных контрактов за 2022-2023 гг. установлено, что в 30% экспортных отгрузок имели место задержки и финансовые претензии со стороны логистических провайдеров. Основная причина – ошибки и несоответствия в Упаковочных листах, что приводит к неправильному планированию перевозки, проблемам с таможенным оформлением и штрафам. **Предлагаемые мероприятия:** 1. **Разработка и внедрение единого корпоративного стандарта на оформление Упаковочных листов.** o **Содержание:** Создать и утвердить обязательный к применению шаблон Упаковочного листа в Excel с защищенными ячейками, включающий все обязательные поля: номер места, артикул, описание товара, количество в месте, вес нетто/брутто каждого места, габариты каждого места, общее количество мест и общий вес. Обязать сотрудников отдела ВЭД и склада использовать только данный шаблон. o **Ожидаемый эффект:** Стандартизация документа, полное исключение ошибок из-за «человеческого фактора», ускорение подготовки документов. 2. **Проведение обязательного тренинг-семинара для сотрудников склада и младших менеджеров отдела ВЭД.**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			○ **Содержание:** Организовать обучающий семинар на тему «Роль и правильное заполнение транспортной и упаковочной документации в международных перевозках». Акцент сделать на практических примерах и разборе типовых ошибок. ○ **Ожидаемый эффект:** Повышение квалификации персонала, ответственного за формирование первичных документов, и их осведомленности о последствиях ошибок. 3. **Внедрение двухуровневой системы проверки Упаковочных листов.** ○ **Содержание:** Установить правило, при котором Упаковочный лист, сформированный кладовщиком, в обязательном порядке проверяется и визируется старшим менеджером отдела ВЭД перед передачей в логистическую компанию и отражением в Коммерческом счете. ○ **Ожидаемый эффект:** Снижение количества ошибок до минимума за счет двойного контроля, распределение ответственности. **Заключение:** Реализация предложенных мер позволит системно решить проблему, сократить непроизводственные расходы, повысить имидж компании как надежного делового партнера и обеспечить бесперебойность экспортных операций.
Тема 4. Документы по платежно-банковским операциям	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	**Задание 1: Выбор и обоснование платежного инструмента для стартапа в сфере IT** **Ситуация:** Российский стартап в сфере FinTech «IT-Solutions» заключил свой первый внешнеторговый контракт на поставку партии специализированного серверного оборудования из Германии (компания «GermanHardware GmbH»). Сумма контракта – 300,000 евро. Условия поставки: 30% авансовый платеж от «IT-Solutions», 70% – по факту поставки и приемки оборудования. Немецкий партнер, опасаясь рисков неоплаты после поставки, настаивает на получении гарантий от российского покупателя. **Задача:** Вам, как руководителю финансового подразделения «IT-Solutions», необходимо: 1. **Определить**, какой именно банковский документ (инструмент) является оптимальным для обеспечения обязательств по данному контракту. 2. **Сформулировать и распределить задачи** между вашими сотрудниками

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			(менеджер по ВЭД, финансовый аналитик, юрист) для реализации выбранного решения. 3. **Оценить соответствие** типовой заявки на данный инструмент, предоставленной банком, требованиям контракта. **Решение (эталон ответа):** 1. **Выбор инструмента:** Оптимальным инструментом в данной ситуации является **Банковская гарантия**. Учитывая этапы платежа, требуется комбинация двух гарантий: ○ **Гарантия возврата аванса** – для защиты немецкого поставщика на случай невыполнения российским стартапом своих обязательств (например, отказа от поставки после получения аванса). Требуется после перечисления 30% аванса. ○ **Гарантия исполнения** – для обеспечения обязательств по оплате оставшихся 70% после поставки. Требуется до момента полной оплаты. 2. **Формулировка и распределение задач:** **Менеджеру по ВЭД:** Задача 1: Предоставить финансовому подразделению копию внешнеторгового контракта с выделенными условиями оплаты и требованиями к гарантиям. Задача 2: Согласовать с «GermanHardware GmbH» формулировки условий гарантий (сроки действия, отлагательные условия). ○ **Финансовому аналитику:** Задача 1: Провести анализ банков-партнеров на предмет стоимости и сроков выпуска гарантий, выбрать оптимальный банк. Задача 2: Подготовить пакет финансовой документации для банка (бухгалтерская отчетность, налоговые декларации). Задача 3: Заполнить **заявки на банковскую гарантию** (обе) в соответствии с требованиями выбранного банка. **Юристу:** Задача 1: Проверить проект гарантий, предоставленных банком, на соответствие условиям контракта и международной практике (Унифицированные правила URDG 758). Задача 2: Согласовать текст **заявки на банковскую гарантию** на предмет отсутствия спорных формулировок. 3. **Оценка соответствия заявки:**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			При проверке типовой **заявки на банковскую гарантию** необходимо убедиться, что в ней корректно указаны: 1. Бенефициар («GermanHardware GmbH»). 2. Сумма гарантии (отдельно для аванса и для исполнения). 3. Срок действия гарантии (должен покрывать срок действия контракта + резервный период). 4. Условия платежа по гарантии (безусловное требование бенефициара или предоставление определенных документов). 5. Отсутствие неприемлемых для принципала («IT-Solutions») или бенефициара условий. **Задание 2: Организация работы по проведению платежа и оценка документов** **Ситуация:** Компания «РосТехИнновации» должна осуществить авансовый платеж в размере 50,000 долларов США своему партнеру в Китае по контракту на закупку компонентов. Платеж необходимо провести в кратчайшие сроки. Отдел ВЭД предоставил в финансовое подразделение комплект документов: контракт, **заявление на банковский перевод**, инвойс. **Задача:** Распределите задачи между сотрудниками (бухгалтер, кассир-операционист, начальник отдела) для осуществления платежа. Оцените, достаточно ли предоставленных документов для корректного заполнения **платежного поручения** и соблюдения валютного законодательства. **Решение (эталон ответа):** 1. **Распределение задач:** ○ **Бухгалтер:** Задача 1: Проверить **заявление на банковский перевод** на соответствие данным инвойса и контракта (сумма, реквизиты бенефициара, назначение платежа). Задача 2: На основании проверенных данных сформировать **платежное поручение** в клиент-банке. Задача 3: Подготовить справку о валютных операциях (при необходимости) и убедиться в наличии валютного контракта в банке. **Начальник финансового отдела:** Задача 1: Провести визирование (подписать) **платежное поручение** после проверки

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			бухгалтером. Задача 2: Проконтролировать общий срок исполнения операции. **Кассир-операционист / Менеджер:** Задача 1: Передать подписанное **платежное поручение** в банк через систему электронного документооборота. Задача 2: Проконтролировать списание средств с расчетного счета и получить выписку. 2. **Оценка достаточности документов:** **Достаточно для платежа:** Предоставленного пакета (контракт, инвойс, заявление на перевод) достаточно для формирования **платежного поручения**, так как эти документы содержат все необходимые реквизиты. **Недостаточно для валютного контроля:** Для соблюдения требований валютного законодательства РФ при платеже свыше 2000 долларов (эквивалент) данного пакета **недостаточно**. К **платежному поручению** необходимо приложить: **Паспорт сделки** (если он оформляется). **Контракт** (или его заверенную копию), который уже должен быть предоставлен в банк ранее. **Инвойс** или иной документ, подтверждающий основание платежа. **Вывод:** Необходимо поручить менеджеру по ВЭД предоставить в банк полный пакет документов для валютного контроля до осуществления платежа. **Задание 3: Анализ коммерческого предложения с использованием аккредитива** **Ситуация:** Ваша компания получила коммерческое предложение от нового поставщика из Индии. Условия: 100% оплата путем безотзывного подтвержденного **товарного аккредитива**. Вам, как начальнику отдела, необходимо оценить риски и соответствие данной документации интересам компании. **Задача:** 1. Сформулируйте задачи для вашего юриста и финансового аналитика по оценке данного предложения. 2. Составьте перечень пунктов, которые должны быть отражены в **заявлении на открытие товарного аккредитива**, для минимизации рисков вашей компании (покупателя).

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			Решение (эталон ответа): 1. **Формулировка задач сотрудникам:** **Юристу:** Задача 1: Проанализировать проект контракта на предмет соответствия условий аккредитива нормам UCP 600 (Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов). Задача 2: Проверить юридический статус и надежность индийского поставщика и банка-эмитента. **Финансовому аналитику:** Задача 1: Рассчитать стоимость открытия и обслуживания аккредитива (комиссии банка), а также сумму "замороженных" средств. Задача 2: Сравнить финансовые условия с альтернативными вариантами расчетов (например, инкассо с предоплатой). 2. **Ключевые пункты Заявления на открытие аккредитива:** **Тип:** Безотзывный, подтвержденный авторитетным международным банком. **Условие оплаты:** против предоставления строго оговоренного пакета документов (например: товарно-транспортная накладная, сертификат качества, страховой полис, коммерческий инвойс). **Сроки:** Четкие даты отгрузки, окончания срока действия аккредитива и представления документов. **Условия частичных отгрузок и трансшиментов:** Должны быть запрещены, если это невыгодно покупателю. **Дополнительные условия:** Требование инспекционного сертификата от независимой компании перед оплатой. Это критически важно для минимизации риска получения некондиционного товара
	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие	**Задание 4: Анализ реализации контракта и выбор инструмента по его итогам** **Ситуация:** По итогам года компания «Восток-Импорт» провела анализ выполнения 10 внешнеторговых контрактов. Были получены следующие данные: • По 7 контрактам с надежными европейскими партнерами расчеты велись по **банковскому переводу** с предоплатой 100%. Сделки прошли без сбоев. • По 2 контрактам с новыми партнерами из Турции использовался **документарный аккредитив**. Возникли задержки с поставкой из-за

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
	по проведению таможенных операций	документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	discrepancies (расхождений) в документах. • По 1 контракту с поставщиком из Вьетнама использовалось **инкассо**. Поставщик задержал отгрузку, а банк произвел платеж без предоставления оригинала коносамента, что привело к сложностям с получением товара. **Задача:** Проанализируйте результаты ВЭД. Подготовьте предложения по оптимизации платежно-банковских операций на будущий год для каждого типа контрактов. **Решение (эталон ответа):** 1. **Анализ результатов:** ○ **Перевод с предоплатой (7 контрактов):** Высокая надежность, но максимальные риски для покупателя («Восток-Импорт») и отток оборотных средств. Подходит только для проверенных партнеров. ○ **Аккредитив (2 контракта):** Надежная защита, но высокая стоимость и сложность документарного оформления. Задержки свидетельствуют о недостаточной квалификации сотрудников или непроработанном **заявлении на аккредитив**. ○ **Инкассо (1 контракт):** Низкая стоимость, но высокие риски, так как банки не проверяют товар, а только документы. Инцидент с коносаментом – это нарушение банком инструкций, указанных в **инкассовом поручении**. 2. **Предложения по развитию ВЭД:** ○ **Для контрактов с надежными партнерами:** Предложить переход с 100% предоплаты на частичную (например, 30% аванс, 70% – после поставки), обеспечив аванс **гарантией возврата аванса**. Это снизит кредитную нагрузку. ○ **Для контрактов с новыми/ненадежными партнерами: Сохранить аккредитив** как основной инструмент. **Предложение:** Разработать и внедрить для сотрудников типовой шаблон **заявления на товарный аккредитив** с минимизацией возможных discrepancies, проводить тренинги по UCP 600. ○ **Для контрактов с инкассо: Отказаться от чистого инкассо** (только финансовые документы). Использовать **документарное инкассо** с четким указанием в **инкассовом поручении** условия «выдавать товарораспорядительные документы только против платежа» (D/P). Ужесточить выбор банков-корреспондентов. **Задание 5: Определение круга участников и их роли в операции с гарантией**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			Ситуация: Компания «ЭнергоПром» выиграла тендер на поставку энергетического оборудования в Казахстан. Условия тендера требуют предоставления **гарантии исполнения** и **гарантии оферты** (на этапе тендера). После выполнения поставки будет использован **аккредитив** для расчетов. **Задача:** Определите всех участников данной внешнеторговой операции для этапов тендера, обеспечения и расчетов. Опишите их роль и взаимодействие через банковские документы. **Решение (эталон ответа):** • **Участники и их роль:** 1. **Принципал:** «ЭнергоПром» (российский поставщик). *Роль:* Инициатор операций, подает **заявки на банковскую гарантию** и **заявление на аккредитив**. 2. **Бенефициар:** Заказчик из Казахстана. *Роль:* Получает **гарантию оферты**, затем **гарантию исполнения**, является получателем платежа по **аккредитиву**. 3. **Банк-эмитент (РФ):** Банк «ЭнергоПрома». *Роль:* Выпускает **гарантии** по заявке принципала; открывает **аккредитив** в пользу бенефициара. 4. **Авизующий/Подтверждающий банк (Казахстан):** Банк бенефициара. *Роль:* Авизует (извещает) бенефициара об открытии **аккредитива** (**Извещение об открытии аккредитива**), может подтверждать его. 5. **Исполняющий банк:** Может быть банк-эмитент или авизующий банк. *Роль:* Проверяет документы от бенефициара и производит платеж. • **Взаимодействие через документы:** 1. **Тендерный этап:** «ЭнергоПром» → (Заявка на гарантию) → Банк-эмитент → (Гарантия оферты) → Бенефициар. 2. **Исполнение контракта:** «ЭнергоПром» → (Заявка на гарантию) → Банк-эмитент → (Гарантия исполнения) → Бенефициар. 3. **Расчеты:** «ЭнергоПром» → (Заявление на аккредитив) → Банк-эмитент → (Аккредитив) → Авизующий банк → (Извещение об аккредитиве) →

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			Бенефициар. После поставки Бенефициар представляет документы в Исполняющий банк и получает оплату. **Задание 6: Анализ просроченной дебиторской задолженности и применение векселя** **Ситуация:** При анализе дебиторской задолженности по ВЭД компании «ТехноЛидер» выявлена значительная сумма просрочки от давнего партнера из Беларуси. Партнер признает долг, но испытывает временные финансовые трудности. Традиционные способы взыскания не срабатывают. **Задача:** Проанализируйте ситуацию и подготовьте альтернативное предложение по реструктуризации данной задолженности с использованием долгового инструмента. Опишите процедуру и преимущества такого подхода. **Решение (эталон ответа):** 1. **Анализ ситуации:** Партнер не отказывается от долга, а испытывает кассовый разрыв. Судебное взыскание в другой стране – процесс долгий и дорогой. Необходимо решение, которое формализует долг и предоставляет отсрочку. 2. **Предложение по развитию ВЭД:** Реструктуризировать задолженность с помощью **векселя (тратты)**. ○ **Суть предложения:** «ТехноЛидер» (векселедержатель) выставляет на белорусского партнера (плательщика) **переводной вексель (тратту)**, по которому партнер обязуется уплатить сумму долга в определенный срок в будущем (например, через 6 или 12 месяцев). Партнер акцептует вексель (ставит согласие на оплату), и он становится юридически обязывающим документом. ○ **Процедура:** 1. Согласование условий реструктуризации (сумма, новый срок, возможные проценты). 2. Составление **векселя** с соблюдением всех обязательных реквизитов. 3. Акцепт векселя партнером. 4. Передача акцептованного векселя «ТехноЛидеру». ○ **Преимущества для «ТехноЛидера»:**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			▪ **Упрощение взыскания:** В случае неоплаты в новый срок, взыскание по векселю происходит в упрощенном судебном порядке (по акту о протесте векселя). ▪ **Обеспечение долга:** Вексель – это абстрактное обязательство, не зависящее от оснований первоначального долга. ▪ **Возможность досрочного получения денег:** Компания может учесть (продать) этот вексель в банке и получить средства раньше срока, хотя и с дисконтом. ▪ **Подготовка:** Рекомендовать отделу ВЭД разработать типовую форму векселя для использования в подобных ситуациях.
Тема 5. Страховые документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	**Задание 1: Организация работы отдела ВЭД при урегулировании страхового случая** **Формулировка задачи:** Вы – руководитель отдела ВЭД компании «ТехноИнновация», которая поставила партию высокоточных сенсоров в Германию. Груз был застрахован по условиям «С ответственностью за все риски» (Institute Cargo Clauses A). При разгрузке в порту Гамбурга обнаружены повреждения на 30% коробок из-за неправильного крепления груза в контейнере. Ваш страховой полис выдан страховой компанией «РоссГлобал». **Задание:** 1. **Сформулируйте и распределите задачи** между сотрудниками вашего отдела (менеджер по ВЭД, логист, документовед) для оперативного урегулирования страхового случая. 2. **Составьте черновик Страхового уведомления (Insurance Notification)** на имя страховщика, включив в него все обязательные реквизиты. 3. **Оцените, соответствуют ли действия вашей команды и составленный документ** стандартным процедурам урегулирования убытков. **Эталонное решение:** **1. Формулировка и распределение задач:** • **Менеджер по ВЭД (ведущий специалист):** ○ Немедленно уведомить страховую компанию «РоссГлобал» по телефону и направить официальное Страховое уведомление. ○ Связаться с немецким покупателем для координации совместных

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			действий и получения от него письменной претензии и коммерческого акта. ○ Собрать пакет документов: копия договора купли-продажи (инвойс), копия коносамента, упаковочные листы, страховой полис, отчет независимого сюрвейера (если привлекался). ○ Вести дальнейшую коммуникацию со страховщиком до полного урегулирования претензии. • **Логист:** ○ Запросить у перевозчика (судовой компании) акт о повреждении груза (Damage Report). ○ Проанализировать, на каком этапе перевозки (погрузка, морская перевозка, разгрузка) произошло повреждение, чтобы определить потенциальную ответственность перевозчика. ○ Обеспечить сохранность поврежденного товара для возможной экспертизы. • **Документовед:** ○ Оказать помощь в оформлении всех документов по установленным формам. ○ Заверить нотариально перевод всех документов, если это требуется страховщиком. ○ Организовать электронный и физический архив по данному страховому случаю. **2. Черновик Страхового уведомления:** [Бланк компании «ТехноИнновация»] Исх. № ___ от «__» _____ 2024 г. Страховой компании «РоссГлобал» Адрес: [Юридический адрес страховщика] СТРАХОВОЕ УВЕДОМЛЕНИЕ Уважаемые господа, Настоящим информируем Вас о наступлении страхового случая по договору страхования груза № РГ-789456 от «15» марта 2024 г.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			Данные о грузе: * Страхователь: ООО «ТехноИнновация» * Застрахованный груз: Партия высокоточных сенсоров, 100 коробок. * Отправитель: ООО «ТехноИнновация», Россия, г. Москва * Получатель: «GermanTech GmbH», Германия, г. Гамбург * Рейс: [Название судна], контейнер № [Номер контейнера] * Отправление: порт Новороссийск (Россия) * Назначение: порт Гамбург (Германия) Обстоятельства случая: «20» мая 2024 г. при разгрузке в порту Гамбурга было обнаружено, что approximately 30% коробок с товаром имеют механические повреждения вследствие смещения и ненадлежащего крепления груза внутри контейнера. Предварительная оценка ущерба составляет 15 000 евро. Принятые меры: 1. Обеспечена сохранность поврежденного груза для осмотра Вашим представителем. 2. Запрошен акт о повреждении у судовой компании и коммерческий акт у получателя. 3. Инициирована процедура оформления всех необходимых документов. Просим Вас подтвердить получение данного уведомления и проинформировать о дальнейших действиях с нашей стороны для урегулирования убытка. С уважением, [Должность, ФИО руководителя отдела ВЭД] Контактный телефон: [номер] **3. Оценка соответствия:** Действия команды и документ полностью соответствуют стандартным процедурам. Задачи распределены логично, с учетом функционала сотрудников. Уведомление содержит все ключевые элементы: реквизиты полиса, описание груза, обстоятельства

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			и предварительную оценку ущерба, что позволяет страховщику оперативно начать работу. **Задание 2: Сравнительный анализ коммерческих предложений страховщиков** **Формулировка задачи:** Ваша компания «БиоТех» планирует регулярные поставки хрупкого лабораторного оборудования в страны ЮВА. Вы получили коммерческие предложения от двух страховых компаний на условиях **Открытого ковернота**. • **Предложение А:** Франшиза 0,5% от страховой суммы по каждому случаю. Премия – 0,8%. • **Предложение Б:** Безусловная франшиза $500 на весь полис. Премия – 0,65%. Средняя стоимость одной поставки (страховая сумма) – $100 000. Прогнозируется 10 поставок в год. Статистика показывает, что в среднем происходит 1-2 мелких страховых случая в год с ущербом около $800 каждый. **Задание:** 1. **Оцените эффективность и соответствие** вашим бизнес-потребностям каждого предложения. 2. **Рассчитайте** ежегодные страховые затраты (премия + возможные франшизы) для каждого варианта. 3. **Сформулируйте вывод** и рекомендацию по выбору страховщика, аргументировав ее с экономической точки зрения. **Эталонное решение:** **1. Оценка предложений:** • **Предложение А (франшиза 0,5%):** Подходит для минимизации затрат при частых мелких убытках, так как франшиза невелика ($500 с поставки). Страховая защита начинает действовать быстро. • **Предложение Б (безусловная франшиза $500):** Менее выгодно при мелких убытках, так как весь ущерб до $500 по каждому случаю компания покроет сама, а премия хоть и ниже, но не компенсирует этот риск. **2. Расчет ежегодных затрат:** • **Страховая премия:** ○ Предложение А: (0,8% * $100 000) * 10 поставок = **$8 000** ○ Предложение Б: (0,65% * $100 000) * 10 поставок = **$6 500**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			• **Расчет по франшизам (для 2-х случаев в год):** ○ Предложение А: 2 случая * (0,5% * $100 000) = 2 * $500 = **$1 000** ○ Предложение Б: Ущерб $800 превышает франшизу? НЕТ. Франшиза применяется к полису в целом. Если ущерб по каждому случаю меньше $500, то страховая выплата не производится вообще. Значит, при 2-х случаях ущербом $800 компания покроет его сама в полном объеме: 2 * $800 = **$1 600**. Франшиза в $500 не применяется, так как она, скорее всего, установлена на транспортный риск в целом, а не на каждый случай, но в данном контексте убытки меньше франшизы, поэтому они не покрываются. • **Общие годовые затраты (Премия + Покрытие ущерба компанией):** ○ Предложение А: $8 000 (премия) + $1 000 (франшиза) = **$9 000** ○ Предложение Б: $6 500 (премия) + $1 600 (убыток компанией) = **$8 100** **3. Вывод и рекомендация:** Несмотря на более высокую ставку премии, **Предложение А** является более эффективным. Оно обеспечивает предсказуемость затрат: компания платит премию и знает, что по любому случаю понесет лишь $500. В варианте Б компания берет на себя риск покрытия всех мелких убытков, что при текущей статистике приводит к общим затратам в $8 100, что всего на $900 меньше, чем в варианте А, но без гарантии страхового покрытия. Для хрупкого оборудования, где риски выше, **рекомендуется выбрать Предложение А**, так как оно обеспечивает более надежную защиту при приемлемом уровне совокупных затрат. **Задание 3: Аудит пакета страховых документов по внешнеторговому контракту** **Формулировка задачи:** Вам предоставлен пакет документов по завершенной поставке программного обеспечения (на физических носителях) вашей компанией «СофтЛаб» во Францию на условиях **DAP Париж (Incoterms 2020)**. В пакет входят: 1. Страховой сертификат (Certificate of Insurance), выданный в пользу покупателя. 2. Копия счета страховщика (Insurance Invoice) на оплату страховой премии. 3. Международная товарно-транспортная накладная CMR. **Задание:**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			1. **Сформулируйте задачи** для вашего сотрудника (аналитика ВЭД) по проверке соответствия данного пакета условиям контракта. 2. **Оцените, соответствует ли пакет документов** базовым требованиям для данной поставки. Укажите на возможные риски и недостатки. 3. **Дайте рекомендации** по оптимизации пакета документов на будущее. **Эталонное решение:** **1. Формулировка задач для аналитика ВЭД:** • Задача 1: Проверить, соответствует ли указанный в сертификате объем покрытия (риски) требованиям контракта. • Задача 2: Убедиться, что страховая сумма, указанная в сертификате, не ниже стоимости груза по инвойсу. • Задача 3: Проверить, совпадают ли реквизиты груза (описание, маршрут, номера контейнеров/транспортных средств) в сертификате и в CMR-накладной. • Задача 4: Подтвердить, что выгодоприобретателем (Beneficiary) в сертификате указан французский покупатель, так как по DAP риск переходит на него в пункте назначения. • Задача 5: Сверить, что стоимость премии в счете страховщика соответствует тарифам, согласованным с вашей компанией. **2. Оценка соответствия и риски:** • **Соответствие:** Пакет документов формально присутствует. • **Риски и недостатки:** ○ **Ключевой риск:** Наличие Страхового сертификата, а не полиса. Сертификат лишь удостоверяет наличие страхования, но не содержит всех условий договора. В случае серьезного спора покупатель может столкнуться с трудностями при урегулировании убытка, так как у него на руках нет полного текста правил страхования. ○ **Ответственность по DAP:** По условиям DAP обязанность за страхование лежит на продавце (вашей компании). Выполнена. Но необходимо убедиться, что покрытие действует до пункта назначения (Париж). ○ **Отсутствие полиса:** Главный недостаток – отсутствие копии самого страхового полиса (или генерального полиса, на основании которого выдан сертификат). Это создает значительные юридические риски для покупателя и, как следствие, репутационные риски для вашей компании.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			3. Рекомендации по оптимизации: • Заключить с надежной страховой компанией Генеральный полис (Open Cover) на все регулярные поставки. • По каждой поставке выдавать покупателю не Сертификат, а **Страховой полис (Insurance Policy)**, который является самостоятельным договором и содержит все условия. Это повысит прозрачность и надежность для вашего партнера. • Включить в контракт пункт, обязывающий предоставлять именно страховой полис, а не сертификат.
	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	**Задание 4: Анализ информации о страховых случаях и их влиянии на финансовые результаты ВЭД** **Формулировка задачи:** Проанализируйте данные по страховым случаям компании «МикроЧип» за 2023 год. • Всего осуществлено 50 поставок микропроцессоров. • Общая страховая сумма по всем поставкам: $5 000 000. • Уплаченная страховая премия: $25 000. • Произошло 3 страховых случая: ○ Поставка №12: Повреждение груза из-за попадания влаги. Ущерб: $2 000. Выплата страховщика: $2 000. ○ Поставка №25: Кража части груза. Ущерб: $15 000. Выплата страховщика: $15 000. ○ Поставка №41: Полная гибель груза в аварии. Ущерб: $100 000. Выплата страховщика: $100 000. **Задание:** 1. **Определите круг участников** (помимо вашей компании), которые были вовлечены в процесс урегулирования этих страховых случаев. 2. **Рассчитайте ключевые показатели эффективности страхования:** коэффициент убыточности (Loss Ratio) и средний процент ущерба. 3. **Проанализируйте результаты** и подготовьте предложение для руководства по корректировке страховой программы на следующий год. **Эталонное решение:** **1. Круг участников:** • Страховые компании (российская и, возможно, иностранная по цепочке

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			перестрахования). • Перевозчики (логистические компании, авиа- или судовладельцы). • Получатели груза (покупатели). • Независимые сюрвейеры и аджастеры (специалисты по оценке ущерба). • Таможенные органы (при хищении). **2. Расчет показателей:** • **Коэффициент убыточности (Loss Ratio) = (Сумма выплат / Сумма собранных премий) * 100%** ○ Сумма выплат: $2 000 + $15 000 + $100 000 = $117 000 ○ Сумма премий: $25 000 ○ Loss Ratio = ($117 000 / $25 000) * 100% = **468%** • **Средний процент ущерба = (Общая сумма ущерба / Общая страховая сумма) * 100%** ○ Общая сумма ущерба: $117 000 ○ Общая страховая сумма: $5 000 000 ○ Средний процент ущерба = ($117 000 / $5 000 000) * 100% = **2,34%** **3. Анализ и предложения:** • **Анализ:** Показатель убыточности в 468% является катастрофически высоким для страховщика и свидетельствует о чрезвычайно высоких рисках в деятельности компании. Это сигнал о серьезных проблемах в логистике или безопасности поставок. Страховая компания почти наверняка резко повысит тарифы на следующий год или откажет в продлении договора. • **Предложения для руководства:** 1. **Немедленный аудит логистической цепочки:** Выявить причины убытков (ненадежный перевозчик, маршрут с высокими рисками, недостатки упаковки). 2. **Переговоры со страховщиком:** Представить план мероприятий по снижению рисков для аргументации в споре о размере новой премии. Рассмотреть вопрос о смене страховщика. 3. **Пересмотр условий контрактов с покупателями:** Возможно, стоит изменить базис поставки (Incoterms), чтобы часть рисков передавалась покупателю. 4. **Увеличить франшизу:** Для демонстрации страховщику собственной ответственности и снижения размера страховой премии.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			5. **Рассмотреть перестрахование:** Для диверсификации рисков, хотя это не отменяет необходимости их снижения. **Задание 5: Определение круга участников и их роли в страховом обеспечении сложной поставки** **Формулировка задачи:** Компания «СтройТехМаш» поставляет в Казахстан крупную партию дорогостоящего строительного оборудования с монтажом и пусконаладкой. Поставка осуществляется в три этапа: 1) морская перевозка; 2) ж/д перевозка по территории Казахстана; 3) монтаж на объекте Заказчика. Стоимость оборудования – $1 000 000, стоимость монтажных работ – $200 000. **Задание:** 1. **Определите полный круг участников** реализации данного внешнеторгового контракта, чья деятельность связана со страховыми рисками. 2. **Проанализируйте,** какие виды страхования и для защиты каких участников необходимо предусмотреть. 3. **Подготовьте предложение** по комплексной страховой программе для данного проекта. **Эталонное решение:** **1. Круг участников:** • Продавец/Поставщик («СтройТехМаш»). • Покупатель/Заказчик (казахстанская компания). • Морской перевозчик. • Железнодорожный перевозчик. • Субподрядчик по монтажу и пусконаладке (возможно). • Сторожевые и охранные организации. • Страховые и перестраховочные компании. **2. Анализ необходимых видов страхования:** • **Страхование грузов (Cargo Insurance):** Защищает товар от рисков повреждения или гибели во время транспортировки (этапы 1 и 2). Выгодоприобретатель – тот, на ком риск по Incoterms (скорее всего, продавец до границы, потом покупатель). • **Страхование ответственности перевозчика:** Обязательно по закону, но его

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			limits ответственности часто ниже реальной стоимости груза, поэтому своего страхования груза не отменяет. • **Страхование монтажных рисков (Erection All Risks - EAR):** Ключевой вид для этапа 3. Покрывает риски повреждения оборудования при монтаже, пусконаладке, а также ответственность перед третьими лицами на стройплощадке. • **Страхование гражданской ответственности перед третьими лицами:** Необходимо для монтажников на объекте. **3. Предложение по комплексной страховой программе:** Рекомендуется разработать **единую комплексную программу «Под ключ»**, которая покроет все этапы: • **Базовое покрытие: Страхование грузов от «склада до склада»** на условиях «С ответственностью за все риски» (Institute Cargo Clauses A) на сумму $1 000 000. • **Специальное покрытие: Страхование монтажных рисков (EAR)** на сумму $1 200 000 ($1 000 000 стоимость оборудования + $200 000 стоимость работ). Это покроет оборудование от момента передачи его с транспортного средства до окончания пусконаладки. • **Дополнительно:** Включить в полис страхование ответственности перед третьими лицами на строительной площадке. Такой подход обеспечит бесшовное покрытие рисков, исключит «серые зоны» между этапами и упростит администрирование, так как все риски застрахованы у одного страховщика по единым правилам. **Задание 6: Разработка предложений по развитию ВЭД на основе анализа страховых претензий** **Формулировка задачи:** По итогам года в компании «АгроБио» (поставщик семян) выявлена тенденция: 80% страховых случаев связаны с порчей груза из-за несоблюдения температурного режима при транспортировке в рефрижераторных контейнерах. Анализ претензий показал, что виновником в 90% случаев является перевозчик, но взыскать с него убытки невозможно из-за недостаточно четко составленных актов и условий в договоре перевозки. **Задание:** 1. **Осуществите анализ результатов ВЭД** в разрезе выявленной проблемы.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			2. **Подготовьте конкретные предложения** по развитию внешнеэкономической деятельности компании, направленные на системное снижение данных рисков. 3. **Сформулируйте, какую информацию** и от каких участников ВЭД необходимо запрашивать на постоянной основе для мониторинга данной проблемы. **Эталонное решение:** **1. Анализ результатов ВЭД:** Проблема носит не страховой, а **операционно-логистический характер**. Страхование компенсирует финансовые потери, но не устраняет причину, которая наносит ущерб деловой репутации, приводит к простоям в производстве у покупателя и росту страховых премий. Текущая система контроля над перевозчиками неэффективна. **2. Предложения по развитию ВЭД:** 1. **Разработка и внедрение Стандарта работы с перевозчиками:** ○ Ввести обязательный тендер для перевозчиков с проверкой их опыта работы с рефрижераторными грузами. ○ Разработать типовой договор перевозки с жесткими пунктами о ответственности за поддержание температурного режима и обязанностью предоставлять полную распечатку данных с термографов контейнера. 2. **Технологическое развитие:** ○ Перейти на использование «умных» контейнеров с GPS-трекингом и онлайн-мониторингом температуры. Данные должны поступать в режиме 24/7 в отдел логистики «АгроБио». 3. **Изменение процедур документального оформления:** ○ Разработать для менеджеров ВЭД и логистов детальную инструкцию по приемке груза и оформлению актов в случае нарушения. В акте必须 указать серийный номер контейнера, показания термографа на момент вскрытия и приложить его распечатку. 4. **Оптимизация страховой программы:** ○ При заключении нового страхового договора предоставить страховщику информацию о внедренных мерах по снижению риска для аргументации в споре о снижении размера страховой премии. **3. Информация для мониторинга:** • **От перевозчика:** Отчеты по температуре с термографов по каждой поставке

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			(в электронном виде). • **От получателя (покупателя):** Подписанный акт приемки груза с обязательной графой о состоянии температурного режима. • **Внутренняя отчетность:** Ежеквартальный отчет отдела логистики с анализом всех инцидентов, связанных с отклонениями температуры, и принятых мер.
Тема 6. Транспортные документы. Транспортно-экспедиторские документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	**Задание 1: Распределение задач и аудит документов по готовой отгрузке** **Формулировка задания:** Вы – руководитель отдела ВЭД машиностроительной компании. Заключен контракт на поставку партии станков в Германию морским транспортом на условиях FCA (ИНКОТЕРМС-2020). Перевозку осуществляет логистический провайдер. Вам предоставлен пакет отгрузочных документов для проверки перед отправкой: 1. Коносамент (Bill of Lading) с оговоркой «unclean» (нечистый) с пометкой «packaging damaged». 2. Отгрузочная спецификация (Packing List). 3. Коммерческий акт, составленный при погрузке, который фиксирует, что повреждение упаковки не повлияло на товар. 4. Штурманская расписка (Mate's Receipt) с аналогичной пометкой. **Задача:** 1. **Сформулируйте и распределите задачи** между вашими сотрудниками (менеджер по документации, специалист по претензионной работе) для решения данной ситуации. 2. **Оцените соответствие и риски** представленного пакета документов. Какой документ является критическим для получения оплаты по аккредитиву и почему? Какие действия необходимо инициировать? **Подробное решение задания 1:** **Шаг 1: Формулировка и распределение задач** • **Задача для менеджера по документации:** Немедленно связаться с логистическим провайдером и потребовать замены «нечистого» коносамента на «чистый» (clean B/L). Основанием для требования является Коммерческий акт, который подтверждает, что товар в порядке, несмотря на внешний вид упаковки. Если провайдер отказывается, запросить официальное письменное объяснение.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			• **Задача для специалиста по претензионной работе:** На основании Коммерческого акта и фотодоказательств подготовить претензионное письмо в адрес склада временного хранения или стивидора, ответственного за погрузку, о ненадлежащем обращении с грузом, приведшем к повреждению упаковки. Зафиксировать потенциальный ущерб для дальнейших возможных исковых требований. **Шаг 2: Оценка эффективности и соответствия документации** • **Критический документ:** Критическим документом является Коносамент. «Нечистый» коносамент (с пометкой о повреждении) делает его неприемлемым для банков при расчетах по аккредитиву. Банк вправе отказать в оплате, так как документы не будут соответствовать условиям аккредитива, которые почти всегда требуют предоставления «чистого бортового коносамента». • **Оценка рисков:** ○ **Финансовый риск:** Срыв оплаты от иностранного покупателя. ○ **Юридический риск:** Покупатель может отказаться отacceptance товара на основании маркировки в коносаменте. ○ **Репутационный риск:** Поставка с замечаниями по упаковке подрывает доверие. • **Необходимые действия:** Главная задача – любым законным способом добиться выдачи «чистого» коносамента. Если это невозможно, необходимо срочно уведомить покупателя о ситуации, предоставить ему Коммерческий акт и получить его письменное согласие на приемку «нечистого» коносамента. Без этого согласия отгрузка является крайне рискованной. **Задание 2: Анализ коммерческого предложения экспедитора** **Формулировка задания:** Вам поступило коммерческое предложение от транспортно-экспедиторской компании на доставку сборного груза (LCL) из Шанхая в Москву. В предложении указано: • Ставка: $1500 за контейнер. • Условие: FOB Шанхай. • Срок доставки: 35 дней. • Включено: фрахт океаном, портовые сборы в Шанхае. • Документы: предоставление морской накладной (Sea Waybill).

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			Задача: **Оцените эффективность и соответствие данного коммерческого предложения.** Укажите на явные ошибки и недостающие элементы, которые необходимо запросить у экспедитора для принятия взвешенного решения. **Подробное решение задания 2:** **Оценка коммерческого предложения:** 1. **Несоответствие условий:** Указана ставка «за контейнер», но груз является сборным (LCL). Это грубая ошибка. Ставка должна быть указана за объем или вес (например, $95 за 1 куб. м. или $150 за 1000 кг). 2. **Некорректное использование Инкотермс:** При условии FOB Шанхай обязанность и риск продавца (вашей компании) переходят в порту Шанхая. Однако в «включено» указаны «портовые сборы в Шанхае», которые по FOB обычно ложатся на покупателя. Это противоречие. Либо условие должно быть FCA (завод поставщика в Шанхае), либо в ставке должны быть четко разделены затраты продавца и покупателя. 3. **Неполный перечень затрат:** В предложении отсутствует стоимость услуг на стороне импорта (Россия): ○ Вывоз груза из порта Москвы. ○ Таможенное оформление в РФ (брокерские услуги). ○ Портовые сборы в Москве. ○ Терминальный сбор за сборный груз (LCL handling). ○ Стоимость страхования груза (не включена по умолчанию). 4. **Тип документа:** Морская накладная (Sea Waybill) – это нетитульный документ. Он не является товарораспорядительным. Это означает, что груз будет выдан указанному в ней получателю без предъявления оригинала. Это создает риск несанкционированного получения груза и делает невозможным его перепродажу в пути. Для большей безопасности часто требуют классический ордерный коносамент (Order Bill of Lading). **Вывод:** Предложение составлено некомпетентно, содержит внутренние противоречия и не дает полного понимания итоговой стоимости и рисков. Необходимо запросить исправленное предложение с детализацией всех costs (фрахт, THCs, документация, топливная надбавка и т.д.) отдельно для экспорта и импорта, а также уточнить тип

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			предоставляемого транспортного документа. **Задание 3: Организация работы с чартером** **Формулировка задания:** Ваша компания заключила чартер (рейсовый) на перевозку крупной партии генерального груза. Вам поступили от капитана судна документы: Таймшит (Time Sheet) и Коммерческий график (Statement of Facts). **Задача:** 1. **Сформулируйте задачи** для вашего логиста и финансового менеджера, связанные с этими документами. 2. **Как** на основе этих документов **оценивается эффективность** погрузочно-разгрузочных работ и формируются финансовые расчеты. **Подробное решение задания 3:** **Шаг 1: Формулировка задач** • **Задача для логиста:** Проанализировать представленные Таймшит и Коммерческий график. Проверить корректность зафиксированного времени (laytime): когда начался отсчет сталийного времени, не было ли простоев (demurrage) или выполнения работ быстрее плана (despatch). Подготовить отчет для фрахтователя о соответствии графика работ и выявить причины возможных отклонений. • **Задача для финансового менеджера:** На основании проверенного логистом Таймшита рассчитать сумму демерреджа (если судно простаивало дольше разрешенного времени) или диспача (если работы были завершены раньше). Подготовить финансовый документ (Фрахтовый счет - Freight Invoice) для окончательного расчета с судовладельцем, включающий фрахт, демерредж/диспач и иные предусмотренные чартером платежи. **Шаг 2: Оценка эффективности и финансовые расчеты** • **Таймшит (Time Sheet)** – это итоговый документ, summarizing все временные периоды, зафиксированные в Коммерческом графике. Он показывает, сколько времени было использовано на погрузку/выгрузку, сколько составили простои. • **Коммерческий график (Statement of Facts)** – это первичный документ, который фиксирует все события в хронологическом порядке: прибытие судна, подача нотиса о готовности, начало и окончание каждой операции, причины остановок

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			(погода, выходные, неготовность груза и т.д.). **Оценка эффективности** проводится путем анализа **Коммерческого графика**: какие операции заняли больше всего времени, были ли простои по вине грузовладельца (например, задержка подачи груза) или по вине судна (поломка кранов). Это позволяет работать над оптимизацией логистических процессов в будущем. **Финансовые расчеты** основаны на **Таймшите**. Сравнивается разрешенное сталийное время (laytime) из чартера с фактически использованным временем. Если фактическое время превышает разрешенное – начисляется демерредж (штраф за простой). Если работы завершены досрочно – судовладелец выплачивает диспач (премию). Таким образом, эти два документа являются прямым основанием для финансовых претензий одной стороны к другой.
	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	**Задание 4: Анализ документации для определения участников ВЭД-сделки** **Формулировка задания:** Проанализируйте следующий набор документов по исполненной поставке и определите всех участников данной внешнеторговой операции и их роль: 1. Внешнеторговый контракт между ООО «РусАгро» (Россия) и «GlobalGrain B.V.» (Нидерланды). 2. Железнодорожная накладная (CIM/SMGS) с отметкой о принятии груза на станции в России. 3. Коносамент на сквозную перевозку (Multimodal Bill of Lading), выпущенный экспедитором «Logistics World», с отметкой о приеме груза в России и доставке в порт Роттердама. 4. Деливери-ордер, выданный «Logistics World» агенту в Роттердаме на выдачу груза «GlobalGrain B.V.». **Задача:** 1. Перечислите всех участников реализации контракта. 2. Определите их роль на основании представленных документов. 3. Сделайте вывод о виде перевозки. **Подробное решение задания 4:** **Шаг 1: Анализ документов и определение участников** 1. **Внешнеторговый контракт:**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			○ **Продавец (экспортер):** ООО «РусАгро». ○ **Покупатель (импортер):** «GlobalGrain B.V.». 2. **Железнодорожная накладная (CIM/SMGS):** ○ **Перевозчик на первом участке:** Железная дорога (РЖД и, возможно, железные дороги других стран по пути следования до порта). ○ **Отправитель:** ООО «РусАгро». ○ **Получатель:** Обычно в таких схемах указывается сам экспедитор «Logistics World» или «to the order of Logistics World», чтобы они могли распоряжаться грузом в порту. 3. **Коносамент на сквозную перевозку (Multimodal Bill of Lading):** ○ **Организатор перевозки (Operator):** «Logistics World». Этот экспедитор принял груз в России и выдал сквозной коносамент, взяв на себя ответственность за всю перевозку. ○ **Фактические перевозчики:** На основании этого документа можно сделать вывод, что «Logistics World» наняла: ▪ Железнодорожного перевозчика (документ №2). ▪ Морского перевозчика (для доставки из порта отправления в Роттердам). 4. **Деливери-ордер:** ○ **Агент экспедитора в порту назначения:** Компания, которой «Logistics World» поручила финальную выдачу груза. ○ **Конечный получатель:** «GlobalGrain B.V.». **Шаг 2: Определение ролей и выводы** • **Участники и их роли:** ○ **ООО «РусАгро»:** Экспортер, отправитель груза. ○ **«GlobalGrain B.V.»:** Импортер, конечный получатель груза. ○ **«Logistics World»:** Экспедитор, организатор смешанной перевозки, выпустивший сквозной коносамент (является перевозчиком по договору). ○ **Железнодорожная компания:** Фактический перевозчик на первом этапе. ○ **Морская компания:** Фактический перевозчик на втором этапе. ○ **Агент в Роттердаме:** Агент экспедитора, осуществляющий финальную доставку.

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Задания к практическому занятию</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>

- **Вывод о виде перевозки:** На основании наличия **Multimodal Bill of Lading** можно сделать однозначный вывод, что была осуществлена **смешанная (мультимодальная) перевозка** с организатором – экспедиторской компанией «Logistics World».

Задание 5: Анализ результатов ВЭД на основе транспортных затрат
Формулировка задания:
Ваша компания в течение полугода осуществляла поставки оборудования в Казахстан. Было использовано два маршрута:

- **Маршрут А:** Автоперевозка (Автодорожная накладная CMR). Средняя стоимость: 120 000 руб. за рейс. Среднее время в пути: 7 дней.
- **Маршрут Б:** Железнодорожная перевозка (Железнодорожная накладная SMGS). Средняя стоимость: 80 000 руб. за отправку. Среднее время в пути: 12 дней.

Зафиксированы следующие потери:

- По маршруту А: 1 случай порчи товара из-за тряски, ущерб 50 000 руб.
- По маршруту Б: 2 случая задержки поставки на 5 и 7 дней соответственно, что привело к штрафам за просрочку по контракту на общую сумму 200 000 руб.

Задача:

1. **Проанализируйте результаты** внешнеэкономической деятельности по двум маршрутам.
2. **Подготовьте предложения** по оптимизации транспортной схемы для развития ВЭД организации.

Решение задания 5:
Шаг 1: Анализ результатов
Необходимо провести комплексный анализ, а не просто сравнить стоимость фрахта.

<table>
<tr><td>Критерий</td><td>Маршрут А (Авто)</td><td>Маршрут Б (Ж/Д)</td><td>Выводы</td></tr>
</table>

</td></tr>
</table>

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию			
			Прямые затраты на фрахт	120 000 руб.	80 000 руб.	Ж/Д дешевле на 40 000 руб. за отправку.
			Срок доставки	7 дней	12 дней + задержки	Авто значительно быстрее и predictable.
			Надежность	Высокая (минимальные задержки)	Низкая (регулярные задержки)	Задержки по Ж/Д создают риски.
			Безопасность груза	Риск порчи от тряски	Высокая	Ж/Д безопаснее для оборудования.
			Сопутствующие убытки	Ущерб от порчи: 50 000 руб.	Штрафы за просрочку: 200 000 руб.	**Фактические убытки на отправку у Ж/Д ВЫШЕ.**
			Итоговая эффективность	**120 000 + 50 000 = 170 000 руб.** Быстрая, но есть риски сохранности.	**80 000 + 200 000 = 280 000 руб.** Дешевый фрахт, но высокие риски срыва сроков.	**Маршрут А экономически эффективнее.**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			Шаг 2: Подготовка предложений по развитию ВЭД 1. **Краткосрочное предложение:** Сделать маршрут А (автоперевозка) основным. Для снижения риска порчи товара **обязать экспедитора предоставить сертификат о соответствии крепления груза стандартам**, а также **застраховать груз** на все случаи, что добавит ~5-7% к стоимости фрахта, но полностью нивелирует финансовые риски. 2. **Тактическое предложение:** Продолжить использование маршрута Б (Ж/Д) для **не срочных и крупнотоннажных партий**, но при этом **в контрактах с покупателями исключить или лимитировать штрафы за незначительные просрочки**, переложив риски на покупателя, либо закладывая потенциальные штрафы в стоимость товара. 3. **Стратегическое предложение:** Провести переговоры с альтернативными железнодорожными операторами и экспедиторами, специализирующимися на перевозках в Казахстан, с целью найти более надежного партнера, который может гарантировать соблюдение сроков. Проанализировать возможность использования контейнерных поездов с фиксированным расписанием. **Задание 6: Подготовка решения по оптимизации на основе анализа документов** **Формулировка задания:** При анализе архива документов по поставкам за год вы обнаружили, что в 40% случаев при авиаперевозках используется Авианакладная (Air Waybill), а в 60% – Экспедиторская накладная на воздушную перевозку (House Air Waybill). При этом ставки при использовании прямых договоров с авиакомпаниями (с AWB) в среднем на 15% ниже, чем ставки экспедиторов (с HAWB). Однако работа с экспедиторами обеспечивает более гибкую таможенную очистку и адресный забор груза. **Задача:** 1. **Проанализируйте полученную информацию.** 2. **Подготовьте конкретные предложения** для руководства по развитию и оптимизации внешнеэкономической деятельности в части авиаперевозок. **Подробное решение задания 6:** **Шаг 1: Анализ информации** • **Факт 1:** Существует два канала осуществления авиаперевозок: прямой (с

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			авиакомпанией) и опосредованный (с экспедитором). • **Факт 2:** Прямой канал дешевле на 15%. Это существенная экономия, особенно при больших объемах. • **Факт 3:** Экспедитор предоставляет сервис «под ключ», который включает таможенное оформление и адресный забор, что повышает удобство и, возможно, скорость для некритичных по времени этапов. • **Вывод:** Использование в 60% случаев более дорогого канала без явной операционной необходимости свидетельствует о неоптимальной организации логистического процесса и потере денежных средств. **Шаг 2: Подготовка предложений по развитию ВЭД** 1. **Предложение по сегментации грузов:** ○ **Для срочных и критичных грузов, требующих сложной логистики «от двери до двери»:** Продолжать использование услуг проверенных экспедиторов. Экономия в 15% может быть нивелирована рисками задержек и ошибок при самостоятельной координации. ○ **Для стандартных, несрочных партий, следующих в крупные аэроплоты: Перевести на прямое сотрудничество с авиакомпаниями.** Это даст прямую экономию в 15% от фрахта. 2. **Предложение по развитию компетенций:** ○ **Обучить сотрудника отдела ВЭД** или нанять специалиста, который сможет самостоятельно работать с AWB и координировать взаимодействие с авиакомпанией, наземным handling-агентом в аэропорту назначения и таможенным брокером. Это потребует инвестиций в зарплату, но окупится за счет экономии на фрахте. 3. **Предложение по процессу:** ○ **Внедрить процедуру обязательного запроса котировок** по каждому грузу: 1 запрос – прямому перевозчику, 2 запрос – экспедиторам. Это позволит принимать взвешенное решение на основе конкретных цифр, а не привычки. ○ **Разработать внутренний регламент,** определяющий, при каких условиях (стоимость груза, срочность, пункт назначения) используется тот или иной канал. 4. **Коммерческое предложение:** ○ **Провести переговоры с экспедиторами** о предоставлении более

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			конкурентных ставок на основании статистики наших объемов, аргументируя это тем, что в противном случае мы будем выводить часть грузов на прямые рейсы.
Тема 7. Таможенные документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	**Задание 1: Распределение задач в отделе ВЭД** **Ситуация:** Вы – руководитель отдела внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в компании «ТехноЛаб», которая впервые осуществляет импорт партии комплектующих для производства «умных» датчиков из Китая. Партия включает: • Электронные компоненты (микроконтроллеры, сенсоры). • Литиевые батареи. • Пластиковые корпуса. Контракт заключен, товар готов к отгрузке. Ваша задача – обеспечить его беспрепятственное таможенное оформление в РФ. **Задание:** Сформулируйте конкретные задачи и распределите их между следующими сотрудниками вашего отдела: **менеджер по документации**, **специалист по таможенному оформлению**, **логист**. Для каждой задачи укажите, какой основной таможенный документ должен быть подготовлен или проверен. **Пример решения Задания 1:** 1. **Менеджер по документации:** ○ **Задача:** Запросить у китайского поставщика и проверить комплектность и корректность заполнения товаросопроводительных и коммерческих документов. ○ **Документы:** Инвойс, упаковочная лист, международная товарно-транспортная накладная (CMR или любой иной образец МЖДП). ○ **Задача:** Подготовить пакет документов для получения разрешительных документов. ○ **Документы:** Заявление в Росаккредитацию для получения **сертификата соответствия** на электронные компоненты; подготовка данных для **декларации о соответствии** на корпуса; запрос **сертификата безопасности товара** на литиевые батареи (в связи с классификацией как опасный груз). ○ **Задача:** Запросить у поставщика и проверить **сертификат о**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			происхождении товара по форме «А» (Generalized System of Preferences – GSP), так как товар из Китая, для потенциального применения тарифных преференций. 2. **Специалист по таможенному оформлению:** ○ **Задача:** На основании данных, предоставленных менеджером по документации, подготовить и подать в таможенный орган основную декларацию. ○ **Документы: Таможенная декларация на товары (ДТ)**. ○ **Задача:** Подготовить и задекларировать сведения о стоимости товара. ○ **Документы: Декларация таможенной стоимости (ДТС)**. ○ **Задача:** Подать уведомление о ввозе товаров, подлежащих санитарно-эпидемиологическому надзору (пластиковые корпуса). ○ **Документы:** Уведомление (не является прямым документом из списка, но связано с фитосанитарным/санитарным контролем). 3. **Логист:** ○ **Задача:** Организовать международную перевозку, обеспечив наличие необходимых для транспортировки документов. ○ **Документы: Книжка МДП (TIR Carnet)** для автомобильной перевозки, **декларация об опасных грузах** (для литиевых батарей). ○ **Задача:** Обеспечить информирование склада временного хранения о специфике груза. **Задание 2: Оценка эффективности и соответствия документации** **Ситуация:** Компания «РусАгроТех» планирует экспорт партии мини-тракторов в Казахстан. Менеджер по ВЭД подготовил коммерческое предложение для казахстанского партнера, в котором указал следующее: «Все таможенные formalities, включая получение необходимых licences и certificates, берут на себя наши логисты. Стоимость контракта является финальной». **Задание:** Оцените риски и несоответствия данного пункта коммерческого предложения. Какие конкретные документы должны быть упомянуты или условия оговорены для минимизации этих рисков? Сформулируйте корректную редакцию данного пункта. **Пример решения Задания 2:**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			Оценка рисков и несоответствий: 1. **Размытость формулировок:** Термины «formalities», «licences», «certificates» не конкретны и могут трактоваться по-разному, что приведет к спорам о том, что входит в обязанности экспортера. 2. **Неопределенность распределения costs:** Фраза «Стоимость контракта является финальной» крайне рискованна. Непредвиденные расходы на получение отсутствующих или неправильно оформленных документов лягут на экспортера. 3. **Игнорирование требований страны импорта:** В Казахстан могут потребоваться специфические документы, которые российский экспортер не может или не обязан получать (например, сертификаты, выдаваемые казахстанскими органами). **Ключевые документы, которые должны быть оговорены:** • **Сертификат соответствия ТР ЕАЭС:** Кто (экспортёр или импортёр) инициирует и оплачивает процедуру сертификации? • **Сертификат о происхождении товара по форме СТ-1:** Для подтверждения происхождения товара и применения льготного таможенного тарифа в рамках ЕАЭС. Кто его запрашивает и предоставляет? • **Ветеринарное свидетельство (если в комплектацию входят гидравлические жидкости животного происхождения):** Кто его получает? • **Разрешительные документы на временный ввоз (если предполагается):** Может потребоваться **Книжка АТА**. **Корректная редакция пункта:** «Экспортер обязуется предоставить следующий пакет документов, необходимых для таможенного оформления товара на территории Республики Казахстан: [перечень, например: товаросопроводительные документы, сертификат соответствия ТР ЕАЭС, сертификат происхождения по форме СТ-1]. Импортер обязуется заблаговременно проинформировать Экспортера о всех дополнительных требованиях и разрешительных документах, необходимых для ввоза товара на территорию РК, и обеспечить их получение. Все расходы, связанные с таможенным оформлением и уплатой таможенных платежей на территории РК, несет Импортер. Стоимость Контракта включает стоимость товара, его упаковки, погрузки и доставки до таможенной границы ЕАЭС».

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			Задание 3: Аудит запроса участника ВЭД **Ситуация:** Ваш младший сотрудник принес на согласование запрос в сертификационный центр для получения документа на экспортируемую партию программного обеспечения с физическим носителем (USB-накопители) в Германию. Он запросил «Сертификат качества и Сертификат происхождения формы СТ-1». **Задание:** Проанализируйте запрос сотрудника. Определите, какие документы действительно необходимы, а какие – избыточны или некорректны. Дайте развернутую обратную связь сотруднику с обоснованием. **Пример решения Задания 3:** **Анализ и обратная связь:** «Иван, благодарю за проделанную работу. Проанализируем ваш запрос: 1. **«Сертификат качества»:** Данный документ не является обязательным для таможенного оформления. Это, как правило, внутренний документ производителя или документ, выдаваемый по итогам добровольной сертификации. Его запрос может создать необоснованные затраты. Для подтверждения соответствия требованиям технических регламентов ЕАЭС (а при экспорте это не всегда требуется) используется **декларация о соответствии** или **сертификат соответствия**. Однако, для ПО на USB-накопителях ключевым является не «качество», а безопасность как программы, так и самого носителя. Нам может потребоваться **сертификат соответствия на USB-накопители** как на электроприборы. 2. **«Сертификат происхождения формы СТ-1»:** Это ошибка. Форма **СТ-1** применяется для товаров, обращающихся **внутри ЕАЭС** (например, при поставках в Беларусь или Казахстан). Для экспорта в Германию (страну Евросоюза) необходимо запросить **Сертификат происхождения по форме «А»**. Этот сертификат позволит нашему немецкому партнеру воспользоваться преференциальными (пониженными или нулевыми) ставками ввозных пошлин в ЕС. **Итоговое решение:** Отзовём текущий запрос. Подготовим новый – на получение **Сертификата происхождения по форме «А»**. Одновременно уточним у нашего немецкого контрагента, требуется ли им для таможенного оформления какой-либо сертификат соответствия директивам ЕС (например, CE marking), так как его получение – это

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию
			наша зона ответственности как экспортера».
	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	**Задание 4: Анализ реализации контракта и определение участников** **Ситуация:** Компания «БиоТех» заключила контракт на экспорт в Египет партии диагностических наборов (медицинская продукция). В процессе отгрузки возникли проблемы на таможне: задержка выпуска товара на 10 дней. **Исходные данные:** • Таможня запросила **ветеринарное свидетельство**, хотя продукция не животного происхождения. • **Сертификат качества ISO 13485** был предоставлен, но египетский партнер требовал дополнительную **санитарно-эпидемиологическую экспертизу** от местных органов. • Перевозка осуществлялась с использованием **книжки МДП**. **Задание:** Проанализируйте ситуацию. Определите: 1. Кто из участников реализации контракта (российский экспортер, импортер, перевозчик, таможенные органы РФ, таможенные органы Египта) и на каком этапе допустил ошибки или неполное выполнение обязательств? 2. Какая информация была не получена или проанализирована некорректно до начала поставки? **Пример решения Задания 4:** **Анализ ситуации:** 1. **Определение ошибок участников:** ○ **Российский экспортер («БиоТех»):** Главная ошибка – недостаточное предконтрактное исследование требований страны импорта. Была получена информация только об общих требованиях (сертификат ISO), но не о специфических разрешительных документах Египта (**санитарное свидетельство**). Не была верно определена товарная позиция в ТН ВЭД, что привело к необоснованному запросу **ветеринарного свидетельства**. ○ **Импортер (египетский партнер):** Не предоставил полный и официальный перечень документов, требуемых для ввоза медицинской продукции именно в Египет, переложив проблему анализа на экспортера.

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Задания к практическому занятию</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
○ Таможенные органы РФ: Возможно, некорректно классифицировали товар, запросив ветсвидетельство, но это также свидетельствует о недостаточно четком описании товара в документах со стороны экспортера.
2. Анализ неполученной информации:
○ Не был получен и проанализирован официальный перечень требований Министерства здравоохранения Египта к ввозу медицинских изделий.
○ Не была проведена предварительная консультация с таможенным представителем (брокером) в Египте для уточнения полного пакета документов.
○ Не было четко оговорено в контракте, кто, какие документы и в какие сроки предоставляет. Не был прописан механизм разрешения подобных споров.
Вывод: Проблема носит системный характер и вызвана недостаточным анализом нормативной базы страны-импортера на этапе подготовки контракта.

Задание 5: Анализ результатов ВЭД и подготовка предложений
Ситуация:
Проанализируйте данные по двум экспортным контрактам компании «ЭкоПласт» за 2023 год.
<table>
<tr><td>Показатель</td><td>Контракт №1 (Казахстан)</td><td>Контракт №2 (Сербия)</td></tr>
<tr><td>Стоимость контракта</td><td>50 000 €</td><td>50 000 €</td></tr>
<tr><td>Таможенные платежи</td><td>0 €</td><td>2 500 €</td></tr>
<tr><td>Затраты на логистику</td><td>1 500 €</td><td>3 000 €</td></tr>
<tr><td>Затраты на документы</td><td>500 € (СТ-1)</td><td>800 € (Форма «А», сертификат соответствия ЕС)</td></tr>
<tr><td>Срок таможенного</td><td>1 день</td><td>5 дней</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Задания к практическому занятию</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
<table>
<tr><td>оформления</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>Чистая прибыль</td><td>10 000 €</td><td>8 000 €</td></tr>
</table>
Задание:
На основании данных таблицы подготовьте аналитическую записку для руководства. Проанализируйте эффективность двух направлений ВЭД и подготовьте 3 конкретных предложения по развитию и оптимизации внешнеэкономической деятельности компании.
Пример решения Задания 5:
Аналитическая записка
Тема: Сравнительный анализ эффективности экспортных контрактов в Казахстан и Сербию и предложения по оптимизации ВЭД.
Выводы из анализа:
1. Рентабельность: Контракт с Казахстаном оказался на 20% рентабельнее (10 000 € против 8 000 € при равной выручке), несмотря на схожие затраты на документы.
2. Ключевые факторы влияния:
○ Таможенные платежи: Отсутствие пошлин в Казахстане (благодаря сертификату СТ-1 и режиму ЕАЭС) – главное преимущество.
○ Логистика и сроки: Более низкие логистические затраты и минимальные сроки оформления в Казахстане (благодаря упрощенным процедурам в ЕАЭС и использованию книжки МДП) снижают операционные риски и издержки.
○ Затраты на документы: Затраты сопоставимы, но в случае с Сербией они связаны с более сложной и длительной процедурой (получение сертификата ЕС).
Предложения по развитию ВЭД:
1. Диверсификация в рамках ЕАЭС. Рекомендуется сделать Казахстан и другие страны ЕАЭС приоритетным направлением для экспорта. Необходимо разработать типовой пакет документов (включая СТ-1 и сертификаты ТР ЕАЭС) для ускорения оформления будущих поставок.
2. Оптимизация поставок в третьи страны. Для поставок в страны вне ЕАЭС (как Сербия) необходимо:
○ Закладывать в стоимость контракта все таможенные платежи и повышенные логистические расходы.
</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Задания к практическому занятию</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
○ Начать процесс получения долгосрочных сертификатов соответствия требованиям ЕС на основную продукцию, чтобы сократить сроки и затраты на каждую поставку.
3. Разработка регламента предконтрактного анализа. Обязать отдел ВЭД проводить полный анализ таможенных и нетарифных требований страны-импортера до подписания контракта с расчетом всех сопутствующих издержек.

Задание 6: Кейс-задача «Подготовка решения для развития ВЭД»
Ситуация:
Компания «СтартЭнерго», производитель портативных ветрогенераторов, провела успешную поставку в Армению (член ЕАЭС). Теперь планирует выйти на рынок Швейцарии. Руководство ставит вам задачу: проанализировать ключевые изменения в процессе и документации для новой поставки.
Задание:
Составьте сравнительную таблицу по двум направлениям: Поставка в Армению (ЕАЭС) vs. Поставка в Швейцарию (не член ЕАЭС). В таблице отразите различия по следующим пунктам:
1. Ключевой таможенный документ для декларирования.
2. Документ о происхождении товара.
3. Основной разрешительный документ, подтверждающий безопасность.
4. Документ для международной автомобильной перевозки.
5. Необходимость декларации таможенной стоимости.
На основании таблицы сформулируйте 2 ключевых вывода для руководства.
Пример решения Задания 6:
Сравнительная таблица: Особенности поставки в Армению и Швейцарию
<table>
<tr><td>Критерий</td><td>Поставка в Армению (ЕАЭС)</td><td>Поставка в Швейцарию</td></tr>
<tr><td>1. Документ для декларирования</td><td>Таможенная декларация ЕАЭС</td><td>Книжка АТА (для временного ввоза коммерческих образцов) или национальная таможенная</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Задания к практическому занятию</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
<table>
<tr><td></td><td>(единый формат)</td><td>декларация Швейцарии</td></tr>
<tr><td>2. Документ о происхождении</td><td>Сертификат СТ-1</td><td>Сертификат происхождения по форме «А» (для преференций) или декларация поставщика</td></tr>
<tr><td>3. Разрешительный документ о безопасности</td><td>Сертификат/Декларация ТР ЕАЭС</td><td>Сертификат соответствия директивам ЕС (который признается в Швейцарии), например, CE маркировка.</td></tr>
<tr><td>4. Документ для перевозки</td><td>Книжка МДП (TIR)</td><td>Книжка МДП (TIR)</td></tr>
<tr><td>5. Декларация таможенной стоимости (ДТС)</td><td>Обязательна, по правилам ЕАЭС</td><td>Обязательна, по правилам Швейцарии (могут отличаться).</td></tr>
</table>
Ключевые выводы для руководства «СтартЭнерго»:
1. Смена парадигмы документооборота. Выход на швейцарский рынок требует полного пересмотра пакета разрешительных и таможенных документов. Нельзя использовать опыт поставок в ЕАЭС. Основные усилия следует направить на получение сертификата CE и подготовку к использованию книжки ATA, что значительно упростит процесс.
2. Необходимость глубокого предварительного анализа. До начала переговоров с швейцарскими партнерами критически важно провести детальный анализ таможенного законодательства Швейцарии, уточнить код ТН ВЭД и ставку пошлины, а также получить от потенциального покупателя полный перечень его требований к документам. Это позволит избежать рисков и просчетов в стоимости контракта.
</td></tr>
</table>

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Задания к практическому занятию

Критерии оценивания практических занятий:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	Выставляется, если обучающийся умеет увязывать теорию с практикой (решает задачи, формулирует выводы, умеет пояснить полученные результаты), владеет понятийным аппаратом, полно и глубоко овладел материалом по заданной теме, обосновывает свои суждения и даёт правильные ответы на вопросы преподавателя
хорошо	Выставляется, если обучающийся умеет увязывать теорию с практикой (решает задачи и формулирует выводы, умеет пояснить полученные результаты), владеет понятийным аппаратом, полно и глубоко овладел материалом по заданной теме, но содержание ответов имеют некоторые неточности и требуют уточнения и комментария со стороны преподавателя
удовлетворительно	Выставляется, если обучающийся знает и понимает материал по заданной теме, но изложение неполное, непоследовательное, допускаются неточности в определении понятий, студент не может обосновать свои ответы на уточняющие вопросы преподавателя
неудовлетворительно	Выставляется, если обучающийся допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Делает ошибки в ответах на уточняющие вопросы преподавателя

4.3. ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

Контрольные работы содержат несколько практических заданий по индивидуальным вариантам, в полном объеме охватывающих изученный материал по указанной теме (индикаторы УМЕТЬ). Выполнение контрольных работ позволяет определить результат освоения компетенций по дисциплине в рамках рассматриваемой темы, оцениваемый с помощью соответствующих индикаторов достижения компетенций.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
Тема 3. Основные коммерческие документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономи	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать	**Практическое задание 1. Вариант 1** **Тема:** Организация работы отдела ВЭД на старте экспортной поставки. **Ситуация:** Вы – руководитель отдела внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в компании «ТехноЛаб», которая разрабатывает и производит портативные биохимические анализаторы. Компания заключила первый контракт на поставку партии

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
	ческой деятельности по проведению таможенных операций	эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	оборудования (50 единиц) и расходных материалов к нему в Казахстан. Контракт подписан, пора формировать отгрузочные документы. **Ваше задание:** 1. **Распределение задач:** Сформулируйте конкретные задачи и распределите их между следующими сотрудниками вашего отдела: менеджер по документации, специалист по таможенному оформлению, логист. Составьте таблицу с перечнем задач, ответственным и сроком исполнения. (Например: «Подготовить комплект инвойсов (коммерческий счет, счет-фактура)» – Менеджер по документации – 1 рабочий день). 2. **Оценка соответствия документации:** Вам предоставили проект **Счета-фактуры (Invoice)**. Проведите его аудит и выявите не менее 3-х потенциальных ошибок или недостающих реквизитов, которые могут привести к проблемам на таможне или при оплате. Аргументируйте, почему каждый из выявленных пунктов критичен. 3. **Анализ эффективности:** Какой дополнительный документ, изученный в рамках темы, вы бы рекомендовали подготовить для ускорения таможенного оформления и почему? Дайте развернутое пояснение. **Практическое задание 1. Вариант 2** **Тема:** Координация подготовки коммерческих документов для тендерного участия. **Ситуация:** Ваша компания «КвантСтар», резидент «Сколково», производит программно-аппаратные комплексы для умных городов. Вы участвуете в международном тендере в Сербии. В соответствии с тендерной документацией, требуется предоставить коммерческое предложение, включающее пакет определенных документов. **Ваше задание:** 1. **Распределение задач:** Вам необходимо подготовить пакет документов для тендера: коммерческое предложение, **Проформа-счет (Proforma Invoice)**, техническая документация на оборудование, **протоколы испытаний**. Распределите задачи по подготовке этих документов между менеджером по продажам, техническим писателем и ведущим инженером-разработчиком. Обоснуйте свой выбор. 2. **Оценка соответствия документации:** Каковы ключевые отличия **Проформа-счета** от **Коммерческого счета (Commercial Invoice)** в

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
			контексте целей их предоставления для тендера? Сформулируйте не менее 3 отличий. 3. **Анализ эффективности:** Какие два документа из обязательного пакета являются наиболее значимыми для победы в тендере в технологической сфере? Обоснуйте свой ответ, ссылаясь на их назначение. **Практическое задание 1. Вариант 3** **Тема:** Управление процессом исправления ошибок в отгрузочной документации. **Ситуация:** В компании «АгроТех», производящей дроны для мониторинга сельхозугодий, произошла задержка отгрузки экспортной партии в Египет. Причиной стала ошибка в **Упаковочном листе (Packing List)**: несоответствие веса брутто и нетто в нескольких позициях. **Ваше задание:** 1. **Распределение задач:** Разработайте план действий по исправлению ситуации. Сформулируйте конкретные задачи для менеджера по ВЭД, кладовщика и руководителя отдела логистики, чтобы оперативно исправить документы и возобновить отгрузку. 2. **Оценка соответствия документации:** Почему несоответствие данных в **Упаковочном листе** и **Коммерческом счете** является критической ошибкой? К каким последствиям на таможне и у покупателя это может привести? Укажите не менее 3 последствий. 3. **Анализ эффективности:** Какой документ (помимо Упаковочного листа) должен был быть использован на этапе упаковки для минимизации таких ошибок? Опишите процедуру его применения
		ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации	**Практическое задание 2. Вариант 1** **Тема:** Анализ пилотной поставки и выработка предложений по масштабированию. **Ситуация:** Компания «БиоТехно», разработавшая новый тип диагностических тест-систем, осуществила первую (пилотную) поставку в страны ЕАЭС. Поставка включала 3 наименования товаров. Вам предоставлены данные: **Внешнеторговый контракт, Коммерческие счета-фактуры, Упаковочные листы, Отчет о таможенных платежах.** **Ваше задание:**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
		коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	1. **Анализ информации:** Проанализируйте предоставленные данные и рассчитайте: ○ Соотношение таможенной стоимости к коммерческой. ○ Среднюю стоимость логистики на единицу продукции (известно, что логистика составила 15% от стоимости контракта). ○ Эффективность упаковки (коэффициент использования объема/веса). 2. **Определение круга участников:** На основе документов определите всех прямых и косвенных участников реализации данного контракта (не менее 5), классифицируя их по ролям (продавец, покупатель, посредник, контролирующий орган и т.д.). 3. **Разработка предложений:** Сформулируйте 2 конкретных предложения по снижению издержек и увеличению маржинальности для следующих поставок. Предложения должны быть основаны на анализе пункта 1. **Практическое задание 2. Вариант 2** **Тема:** Расследование причин рекламации и улучшение гарантийной политики. **Ситуация:** От вашего партнера в Бразилии поступила рекламация на партию микрочипов, произведенных вашей компанией «МикроТек». Покупатель ссылается на **Протокол испытаний**, проведенный в их лаборатории, где часть чипов не соответствует заявленным в **Спецификации** параметрам. **Ваше задание:** 1. **Анализ информации:** Какие документы вам необходимы для проведения внутреннего расследования? Составьте исчерпывающий список (не менее 4 документов) и поясните, какую информацию из каждого документа вы будете использовать для установления истины. 2. **Определение круга участников:** Кто внутри вашей организации и среди внешних контрагентов должен быть вовлечен в процесс урегулирования данной рекламации? Перечислите не менее 5 сторон и обоснуйте их роль в процессе. 3. **Разработка предложений:** На основе ситуации предложите изменение в процесс подготовки коммерческих документов или в сам **Гарантийный документ**, которое позволит минимизировать подобные риски в будущем. Опишите предлагаемое изменение.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
			Практическое задание 2. Вариант 3 **Тема:** Оценка эффективности агентского соглашения и планирование выхода на новые рынки. **Ситуация:** Ваша компания «КлимКонтроль» (умные системы климат-контроля для теплиц) год работала на рынке Турции через местного дистрибьютора. Истек срок агентского соглашения. Вам предоставлены: годовые **Коммерческие счета** по всем отгрузкам, **Контракт с дистрибьютором, Отчеты о продажах на местах.** **Ваше задание:** 1. **Анализ информации:** Рассчитайте и проанализируйте ключевые показатели эффективности работы дистрибьютора: ○ Динамика объемов продаж по кварталам. ○ Выполнение плановых показателей (план прилагается). ○ Структура продаж (какие модели товаров лидируют/проседают). 2. **Определение круга участников:** Примите решение: продлевать соглашение с текущим дистрибьютором, искать нового или открывать собственное представительство. Обоснуйте свой выбор, опираясь на анализ из пункта 1. 3. **Разработка предложений:** Сформулируйте 3 стратегических предложения по развитию ВЭД компании на ближайшие 3 года. Предложения могут касаться географии expansion, товарной линейки, документационного обеспечения или работы с партнерами. Предложения должны быть конкретными и обоснованными.
Тема 8. Проблемы унификации и стандартизации внешнеторговых документов	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих	**Практическое задание 1. Вариант 1** **Ситуация:** Компания «Инновация» впервые заключает контракт на поставку партии серверного оборудования в Германию. Отдел ВЭД не имеет устоявшейся практики работы с внешнеторговыми документами. **Задачи:** 1. **Сформулируйте и распределите задачи** между тремя сотрудниками вашего отдела (менеджер по логистике, специалист по таможенному оформлению, документовед) для подготовки пакета документов к первой отгрузке. В качестве основы необходимо использовать формуляр-образец ООН для внешнеторговых документов.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
	операций	предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	2. **Составьте таблицу**, где для каждого сотрудника укажите: ○ Конкретную задачу. ○ Название документа(ов), за который он отвечает (например, инвойс, упаковочный лист, сертификат происхождения). ○ Ключевые реквизиты из формуляра-образца ООН, на которые сотрудник должен обратить особое внимание при подготовке "своего" документа. 3. **Обоснуйте**, почему такое распределение задач и акцент на стандартизированные реквизиты повысят эффективность работы отдела. **Практическое задание 2. Вариант 2** **Ситуация:** В компанию «Инновация» поступило коммерческое предложение от нового потенциального партнера из Турции на поставку комплектующих. Предложение содержит счет (инвойс), составленный в свободной форме без следования международным стандартам. **Задачи:** 1. Проведите **анализ соответствия** представленного инвойса структуре и реквизитам «Формуляра-образца унифицированного счета для международной торговли ООН». 2. **Выявите 5-7 ключевых недостатков** в представленном документе (например, отсутствие универсального номера заказа, несоответствующее описание товара, пропущенные реквизиты импортера/экспортера). 3. **Дайте оценку эффективности** данного документа. Какие риски для компании «Инновация» (логистические, таможенные, финансовые) могут возникнуть из-за его несоответствия стандартам? Сформулируйте письменный ответ партнеру с запросом на переоформление инвойса. **Практическое задание 3. Вариант 3** **Ситуация:** Руководство компании «Инновация» поручило вам разработать внутренний регламент подготовки внешнеторговых документов для всех филиалов компании. **Задачи:** 1. На основе **системы унифицированных внешнеторговых документов ООН** предложите **группировку разрабатываемых мер и документов** для вашего

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
			регламента. Создайте структуру регламента (оглавление), выделив основные блоки (например: "Документы для коммерческой части сделки", "Транспортные документы", "Таможенные документы"). 2. В разделе «Унифицированный счет» **разработайте шаблон** на основе формуляра-образца ООН, который будет обязателен к использованию всеми менеджерами. В шаблоне выделите обязательные к заполнению реквизиты. **Как** внедрение данного регламента и типовых шаблонов повлияет на способность сотрудников подразделения четко формулировать и распределять задачи, а также на скорость и качество обработки запросов участников ВЭД.
		ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	**Практическое задание 1. Вариант 1** **Ситуация:** Компания «Инновация» завершила полугодовой контракт на регулярные поставки программного обеспечения в Казахстан. При таможенном оформлении последней партии возникла задержка из-за расхождений в инвойсе. **Задачи:** 1. **Определите полный круг участников** реализации данного внешнеторгового контракта (отдел продаж, логистика, таможенный брокер, банк и т.д.). 2. **Осуществите анализ информации** о реализации контракта. Запросите (сформулируйте, у кого и какую информацию вы будете запрашивать) данные для выявления причин задержки. Какие именно реквизиты документа могли стать причиной расхождений? 3. На основе **анализа результатов** данной проблемы подготовьте раздел аналитической записки «Основные проблемы документооборота» и предложите конкретные меры по недопущению подобных ситуаций в будущем, ссылаясь на преимущества унифицированных документов. **Практическое задание 2. Вариант 2** **Ситуация:** Компания «Инновация» планирует выйти на новый рынок стран Юго-Восточной Азии. Руководство требует провести анализ потенциальных рисков, включая документооборот. **Задачи:** 1. Используя знания о **разработке типовых формуляров-образцов Рабочей группой по упрощению процедур международной торговли ООН**, **проведите сравнительный анализ** требований к документам в 2-3 выбранных вами странах

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовой вариант контрольной работы
			(например, Вьетнам, Индонезия, Сингапур). Выявите возможные различия. 2. **Подготовьте предложения** по адаптации документарного сопровождения компании «Инновация» под новые рынки. Следует ли разработать новые шаблоны или достаточно доработать существующие? Аргументируйте свою позицию. 3. **Сформулируйте рекомендации** для отдела маркетинга и продаж по информированию новых партнеров о документальных стандартах, принятых в вашей компании. **Практическое задание 3. Вариант 3** **Ситуация:** По итогам года финансовые результаты ВЭД компании «Инновация» оказались ниже прогнозируемых. Одной из возможных причин названы высокие транзакционные издержки. **Задачи:** 1. **Осуществите анализ результатов ВЭД** организации в разрезе затрат, связанных с документооборотом (затраты на исправление ошибок, услуги брокеров по переоформлению, простои на таможне, банковские издержки из-за несоответствия документов аккредитиву). 2. **Подготовьте расчет потенциальной экономии** от полного перехода на унифицированные внешнеторговые документы ООН. Опирайтесь на принципы **упрощения процедур в международной торговле**. 3. **Разработайте конкретные предложения по развитию ВЭД** организации, направленные на снижение транзакционных издержек через цифровизацию и стандартизацию документооборота. Предложите поэтапный план внедрения электронного документооборота на основе стандартов ООН.

Критерии оценивания контрольной работы:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	Выставляется, если обучающийся умеет увязывать теорию с практикой (решает задачи, формулирует выводы, умеет пояснить полученные результаты), владеет понятийным аппаратом, полно и глубоко овладел материалом по заданной теме, обосновывает свои суждения и даёт правильные ответы на вопросы преподавателя

хорошо	Выставляется, если обучающийся умеет увязывать теорию с практикой (решает задачи и формулирует выводы, умеет пояснить полученные результаты), владеет понятийным аппаратом, полно и глубоко овладел материалом по заданной теме, но содержание ответов имеют некоторые неточности и требуют уточнения и комментария со стороны преподавателя.
удовлетворительно	Выставляется, если обучающийся знает и понимает материал по заданной теме, но изложение неполное, непоследовательное, допускаются неточности в определении понятий, студент не может обосновать свои ответы на уточняющие вопросы преподавателя
неудовлетворительно	Выставляется, если обучающийся допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Делает ошибки в ответах на уточняющие вопросы преподавателя

4.4. ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа (индикаторы ЗНАТЬ, УМЕТЬ – на выбор) включает в себя проработку теоретического материала, изучение рекомендуемой литературы, выполнение практико-ориентированных заданий (заполнение таблиц, проведение сравнительного анализа, составление схем и др.), решение практических задач, создание презентаций, написание рефератов, подборка нормативного и иного материала и выполнение других заданий.

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Типовое задание для самостоятельной работы</th></tr>
<tr><td>Тема 3. Основные коммерческие документы</td><td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td><td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td><td>Блок 1: Сравнительно-аналитический (Работа с таблицами и схемами)
Задание 1: Сравнительная таблица «Коммерческий счет vs. Счет-проформа»
Цель: Научиться разграничивать цели, содержание и правовые последствия использования основных расчетных документов.
Формат: Заполните таблицу, дав развернутую характеристику по каждому из критериев.
<table>
<tr><td>Критерий для сравнения</td><td>Коммерческий счет (Invoice)</td><td>Счет-проформа (Proforma Invoice)</td></tr>
<tr><td>Правовой статус и цель</td><td>Требование об оплате за поставленные товары/услуги. Основание для платежа.</td><td>...</td></tr>
<tr><td>Содержательные</td><td>Указывает окончательную, фактическую</td><td>...</td></tr>
</table></td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Типовое задание для самостоятельной работы</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
<table>
<tr><td>отличия</td><td>сумму к оплате.</td><td></td></tr>
<tr><td>Момент использования в сделке</td><td>После выполнения обязательств (отгрузки, оказания услуг).</td><td>...</td></tr>
<tr><td>Роль в таможенном оформлении</td><td>Является основным документом для определения таможенной стоимости.</td><td>...</td></tr>
<tr><td>Нормативная база (со ссылками на ФЗ №289-ФЗ "О таможенном регулировании")</td><td>Ст. 40 ФЗ №289-ФЗ определяет инвойс как один из документов для заявления таможенной стоимости.</td><td>...</td></tr>
</table>
Задание для самостоятельного поиска: Найдите и выпишите в таблицу соответствующие статьи из Федерального закона от 03.08.2018 № 289-ФЗ «О таможенном регулировании», регламентирующие использование этих документов.

Задание 2: Схема документооборота типовой внешнеторговой сделки
Цель: Визуализировать и понять последовательность движения коммерческих документов на всех этапах ВЭД.
Задача: Составьте схему (блок-схему) документооборота для сделки купли-продажи товара на условиях FCA (Инкотермс-2020). На схеме необходимо отобразить:
1. Этапы: Заключение контракта > Производство/подготовка товара > Таможенное оформление (экспорт) > Отгрузка > Транспортировка > Таможенное оформление (импорт) > Получение и приемка.
2. Документы: На каждом этапе укажите, какие коммерческие документы генерируются (Счет-проформа, Коммерческий счет, Спецификация, Упаковочный лист, Техническая документация, Гарантийное обязательство и т.д.) и между какими контрагентами (Экспортер, Импортер, Банк, Таможенные органы, Перевозчик) они
</td></tr>
</table>

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовое задание для самостоятельной работы

			перемещаются.
			Вопрос для размышления: Как изменится схема документооборота, если расчеты будут осуществляться по аккредитиву?
			
			Блок 2: Практико-ориентированный (Решение кейсов и заполнение документов)
			Задание 1: Кейс «Ошибка в упаковочном листе»
			Ситуация: Российская компания-импортер «Северные Технологии» получила партию оборудования из Германии. По контракту общий вес брутто партии составляет 5500 кг. При приемке на складе был составлен акт, в котором указан фактический вес 5470 кг. Расхождение было выявлено благодаря упаковочному листу (Packing List), предоставленному немецким поставщиком, где в одной из позиций была допущена опечатка. Таможенная стоимость товара была рассчитана исходя из веса 5500 кг.
			Задачи для студента:
			1. Каковы возможные финансовые и логистические последствия данной ошибки для импортера?
			2. Какие действия должна предпринять российская компания в соответствии с законодательством РФ (ссылка на ФЗ №289-ФЗ)?
			3. Составьте черновик официального письма (рекламации) немецкому поставщику с указанием на ошибку и предложением путей ее устранения.
			
			Задание 2: Практикум «Заполнение коммерческого счета (Invoice)»
			Цель: Приобрести навык корректного заполнения основного расчетного документа.
			Исходные данные:
			• **Продавец:** ООО «СТРОЙМАШЭКСПОРТ», Россия, 123456, г. Москва, ул. Промышленная, д.1, ИНН 7701234567, КПП 770101001, р/с 40702810500000001234 в ПАО «Сбербанк», БИК 044525225, к/с 30101810400000000225.
			• **Покупатель:** «TECHNO GmbH», Germany, 10115, Berlin, Friedrichstrasse 100.
			• **Условия поставки:** FCA Москва, склад продавца (Инкотермс-2020).
			• **Товар:** Оборудование для обработки металла.
			  o Позиция 1: Станок токарный, модель SM-250, 2 шт., цена за шт. – 25 000 EUR.
			  o Позиция 2: Станок фрезерный, модель FM-100, 1 шт., цена за шт. – 18 000 EUR.
			• **Контракт:** № SM-2024-DE/01 от 15.10.2024.

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовое задание для самостоятельной работы
			• **Валюта контракта:** Евро (EUR). **Задача:** На основании этих данных заполните шаблон коммерческого счета. Особое внимание уделите корректному указанию условий поставки Incoterms-2020, так как они влияют на распределение costs и рисков. **Блок 3: Исследовательский и творческий (Презентации и рефераты)** **Задание 1: Подготовка презентации на тему «Гарантийные обязательства в ВЭД: правовое регулирование и практика оформления»** **Цель:** Систематизировать знания о гарантийных документах и их роли в минимизации рисков. **Структура презентации (примерный план):** 1. Слайд 1: Титульный. 2. Слайд 2: Понятие и виды гарантий в международной торговле (гарантийное обязательство, гарантийное письмо, банковская гарантия). 3. Слайд 3: Отражение гарантийных условий во внешнеторговом контракте (срок, объем, процедура предъявления претензий). 4. Слайд 4: Структура и обязательные реквизиты гарантийного письма поставщика (на примере). 5. Слайд 5: Нормативная база: ГК РФ, международные соглашения (Венская конвенция 1980 г.), обычаи делового оборота. 6. Слайд 6: Протокол испытаний как основание для подтверждения качества и снятия гарантийных обязательств. 7. Слайд 7: Кейс: Разрешение спора по гарантийному случаю. 8. Слайд 8: Выводы. **Задание:** Создайте презентацию на 8-10 слайдов, визуализируйте информацию, используйте примеры формулировок из контрактов. **Задание 2: Написание реферата на тему «Особенности определения и декларирования таможенной стоимости с использованием коммерческих документов»** **План реферата:** 1. Введение (актуальность темы). 2. Понятие таможенной стоимости в соответствии с гл. 5 ФЗ №289-ФЗ. 3. Методы определения таможенной стоимости. Роль коммерческого счета (инвойса)

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Типовое задание для самостоятельной работы</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
как основного документа.
4. Вспомогательная роль других коммерческих документов: проформы-счета (для авансовых платежей), спецификаций, упаковочных листов.
5. Проблемы и риски при несоответствии данных в коммерческих документах и документах для таможенного оформления.
6. Административная и уголовная ответственность за недостоверное декларирование таможенной стоимости (по КоАП РФ и УК РФ).
7. Заключение.
8. Список использованных источников (нормативные правовые акты, учебная литература, статьи).

Блок 4: Работа с нормативным материалом
Задание 1: Нормативное сопровождение
Цель: Сформировать навык поиска и применения нормативных правовых актов.
Задача: Составьте таблицу-памятку «Нормативная база оформления коммерческих документов ВЭД».
<table>
<tr><td>Документ</td><td>Основной регулирующий нормативный акт (РФ)</td><td>Ключевые статьи/положения</td></tr>
<tr><td>Коммерческий счет (Invoice)</td><td>Федеральный закон от 03.08.2018 № 289-ФЗ «О таможенном регулировании»</td><td>Ст. 40, Ст. 46</td></tr>
<tr><td>Счет-проформа</td><td>Таможенный кодекс ЕАЭС (Приложение №1 к Договору о Таможенном кодексе ЕАЭС)</td><td>Ст. 40, Ст. 46</td></tr>
<tr><td>Упаковочный лист</td><td>...</td><td>...</td></tr>
<tr><td>Гарантийное</td><td>Гражданский кодекс РФ, Часть 1 и 2</td><td>Ст. 309, 310, 429.2</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Типовое задание для самостоятельной работы</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
<table>
<tr><td>обязательство</td><td></td><td>(рамочный договор), 470-477 (гарантия качества)</td></tr>
<tr><td>Транспортная накладная (CMR)</td><td>Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» (в части ВЭД не применяется, но является аналогом для понимания)</td><td>...</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Тема 1. Классификация внешнеторговых документов. Группы документов по подготовке внешнеторговой сделки</td><td></td><td>ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности</td><td>
Блок 1: Задания на анализ и систематизацию (для самостоятельной работы)
Задание 1: "Функциональная карта документооборота" (Заполнение таблицы и проведение сравнительного анализа)
Формулировка для студента:
Вы являетесь старшим специалистом ВЭД отдела. Новый стажер плохо ориентируется в документах на предконтрактном этапе. Ваша задача — создать для него наглядную инструкцию в виде таблицы.
Задача:
Заполните таблицу, указав, к какой группе относится каждый документ, его основное назначение и сотрудника/отдел, ответственного за его подготовку и контроль.
<table>
<tr><th>№</th><th>Наименование документа</th><th>Группа документов</th><th>Назначение документа</th><th>Ответственный исполнитель/отдел</th></tr>
<tr><td>1</td><td>Поручение на покупку</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td></tr>
<tr><td>2</td><td>Инструкция по упаковке</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Типовое задание для самостоятельной работы</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>
<table>
<tr><td>3</td><td>Заявка на фрахтование</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td></tr>
<tr><td>4</td><td>Извещение о готовности к отправке</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td></tr>
<tr><td>5</td><td>Разрешение на поставку</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td></tr>
<tr><td>*6*</td><td>Придумайте свой документ</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td></tr>
</table>
Задание 2: "Схема взаимодействия" (Составление схемы)
Формулировка для студента:
На основе заполненной таблицы (Задание 1.1) составьте схему документооборота между отделами компании при подготовке экспортной поставки. Используйте блок-схему, где блоками будут отделы компании, а стрелками — перемещение документов.
Задача:
Визуализируйте процесс, начиная с получения поручения на покупку и заканчивая извещением об отправке. Подпишите, какие документы являются входящими, исходящими и внутренними для каждого отдела.

Блок 2: Практические кейсы и решение задач
Задание 1: "Распределение задач в отделе ВЭД" (Решение практической задачи)
Формулировка для студента:
Вы — начальник отдела ВЭД. В ваш отдел поступил подписанный контракт на экспорт партии оборудования. Вам необходимо организовать работу по подготовке товара и отгрузке. В вашем подчинении три сотрудника:
• Менеджер по логистике (МЛ)
• Специалист по таможенному оформлению (СТ)
• Менеджер по работе с производством (МП)
Задача:
Сформулируйте конкретные задачи для каждого сотрудника, основываясь на изученных
</td></tr>
</table>

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовое задание для самостоятельной работы
			группах документов. Укажите, какой документ будет являться результатом выполнения каждой задачи. *Пример:* • *Задача для МП: Запросить у производства график изготовления и тестирования оборудования согласно контрактным спецификациям. Результат: Получение внутреннего отчета/графика.* • *Задача для МЛ: ...* • *Задача для СТ: ...* **Задание 2: "Оценка эффективности коммерческого предложения" (Анализ документации)** **Форматировка для студента:** Вам, как эксперту, предоставили два варианта **Инструкции по упаковке и маркировке** для одной и той же партии товара (хрупкая электроника). • **Вариант А:** Краткий, общими фразами ("упаковать надежно", "нанести маркировку"). • **Вариант Б:** Детальный, со спецификациями (тип гофрокартона, толщина, схема размещения в коробке, точные размеры и расположение знаков маркировки, штрих-кодов, предупреждающих надписей на языке страны назначения). **Задача:** Проведите сравнительный анализ двух документов. Какой из них более эффективен и почему? Какие риски для сделки и компании несет использование Варианта А? Сформулируйте 3-4 критерия, по которым вы оцениваете качество подобной инструкции. **Блок 3: Творческие и исследовательские задания** **Задание 1: "Презентация для отдела продаж" (Создание презентации)** **Формулировка для студента:** Отдел продаж часто дает клиентам неверные обещания по срокам и условиям отгрузки, что создает проблемы вашему отделу ВЭД. Подготовьте краткую презентацию (5-7 слайдов) для обучения менеджеров по продажам. **Тема презентации:** "Критически важные документы на этапе подготовки отгрузки: что нужно знать менеджеру по продажам". **Содержание:** Как такие документы, как "Заявка на фрахтование", "Инструкция по

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовое задание для самостоятельной работы
			маркировке" и "Извещение о готовности" влияют на сроки поставки, выполняемые для клиента, и его удовлетворенность. **Задание 2: "Реферат: Эволюция документооборота" (Написание реферата)** **Темы на выбор:** 1. "Цифровая трансформация документооборота во внешней торговле: от бумажных инструкций к смарт-контрактам и IoT в логистике". 2. "Внутренние документы компании как инструмент минимизации рисков во внешнеторговой деятельности". 3. "Сравнительный анализ требований к упаковке и маркировке в ЕАЭС, ЕС и США". **Требование:** В реферате необходимо выделить раздел, посвященный тому, как современные тенденции влияют на распределение задач между сотрудниками и оценку эффективности документации. **Блок 4: Работа с нормативной базой** **Задание 1: "Подборка нормативного материала"** Подготовьте аннотированную подборку нормативных актов и международных правил, регламентирующих подготовку рассмотренных групп документов. **Задача:** Создайте таблицу со следующими колонками: 1. Документ (например, Инструкция по маркировке). 2. Регулирующий национальный акт (например, ГОСТ 14192-96 "Маркировка грузов", Технические регламенты ТС/ЕАЭС). 3. Регулирующий международный акт/стандарт (например, INCOTERMS 2020 - распределение обязанностей по маркировке, ISO 780 - символы для маркировки). 4. Краткое описание ключевого требования.
Тема 7. Таможенные документы		ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудниками подразделения в	**Задание 1. Аналитическая таблица: «Классификация и функциональное назначение таможенных документов»** **Цель:** Систематизировать знания о документах, сформировать навыки анализа их назначения и роли в реализации внешнеторгового контракта. **Формат:** Заполнение таблицы. **Инструкция:** Заполните таблицу, указав для каждого документа его основное

<table>
<tr><th>Тема</th><th>Код и формулировка компетенции</th><th>Индикаторы достижения компетенции</th><th>Типовое задание для самостоятельной работы</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td>организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности</td><td>предназначение, на каком этапе исполнения контракта он используется и каких участников ВЭД касается.
<table>
<tr><th>Наименование документа</th><th>Основное функциональное назначение</th><th>Этап исполнения контракта (до поставки, при поставке, после поставки)</th><th>Ключевые участники ВЭД, ответственные за предоставление</th></tr>
<tr><td>1. Таможенная декларация на товары (ДТ)</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>2. Сертификат о происхождении товара по форме «А»</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>3. Фитосанитарный сертификат</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>4. Декларация таможенной стоимости (ДТС)</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>5. Книжка МДП (Carnet TIR)</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>6. Книжка АТА (Carnet ATA)</td><td></td><td></td><td></td></tr>
</table></td></tr>
</table>

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовое задание для самостоятельной работы
			7. Сертификат о безопасности товара | | | **8. Декларация об опасных грузах** | | | **Задание 2. Сравнительный анализ: «Сертификаты происхождения товара»** **Цель:** Научиться определять оптимальный тип сертификата происхождения в зависимости от страны происхождения и назначения товара. **Формат:** Письменный отчет (эссе) или сравнительная таблица. **Инструкция:** Проведите сравнительный анализ сертификатов происхождения по форме «А», СТ-1 и общего образца. Результаты оформите в виде таблицы или структурированного текста (1-2 страницы). В анализе укажите: • **Применимость:** Для каких стран и в рамках каких торговых режимов используется каждый сертификат. • **Ключевые отличия:** Требования к происхождению товара, оформляющий орган, сроки действия. • **Практическое значение для бизнеса:** Какой экономический эффект (например, снижение ставки таможенной пошлины) дает предоставление каждого из сертификатов. • **Кейс:** Компания-резидент РФ поставляет оборудование в Сербию и в Египет. Определите, какие сертификаты происхождения необходимо оформить в каждом случае и обоснуйте свой выбор. **Задание 3. Схемотехническое задание: «Процесс таможенного оформления импортируемого товара»** **Цель:** Визуализировать и понять последовательность действий и документооборота при таможенном оформлении. **Формат:** Разработка блок-схемы. **Инструкция:** Разработайте подробную блок-схему процесса таможенного оформления партии импортируемого продовольственного товара (например, сыра из Италии), начиная с момента прибытия товара на таможенную территорию ЕАЭС и до его выпуска в свободное обращение. На схеме должны быть отражены: • Ключевые этапы (например, «Подача предварительной информации», «Подача ДТ»,

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовое задание для самостоятельной работы
			«Взаимодействие с органами фито-ветконтроля», «Уплата таможенных платежей», «Выпуск товара»). • Необходимые документы для каждого этапа (укажите, какие из изученных документов требуются). • Участники процесса (таможенный орган, декларант, перевозчик, органы санитарного контроля). • Точки принятия решений (например, «Выпуск приостановлен?», «Требуется ли дополнительный контроль?»). **Задание 4. Практическая задача: «Расчет таможенных платежей и заполнение ДТС»** **Цель:** Приобрести навыки расчета таможенной стоимости и связанных с ней платежей. **Формат:** Решение сквозной задачи. **Исходные данные:** ООО «Восток-Импорт» ввозит из Китая партию промышленного оборудования по контракту стоимостью 200 000 евро. Условия поставки — CIP Москва (Инкотермс-2020). Стоимость международной перевозки до границы ЕАЭС составила 5 000 евро, стоимость страховки — 500 евро. Курс ЦБ РФ на дату регистрации ДТ: 1 евро = 95 руб. **Задание:** 1. Рассчитайте таможенную стоимость товара в рублях методом по стоимости сделки с ввозимыми товарами (первый метод). 2. Определите сумму подлежащих уплате таможенных платежей, если ставка ввозной таможенной пошлины составляет 5%, а ставка НДС — 20%. 3. Укажите, какие еще документы, помимо ДТС, потребуются для подтверждения заявленной таможенной стоимости. 4. *Дополнительное задание:* Заполните условный бланк ДТС на основе полученных данных. **Задание 5. Исследовательский реферат / Презентация: «Анализ рисков и оптимизация таможенного документооборота компании»** **Цель:** Развить навыки анализа результатов ВЭД и подготовки предложений по ее развитию и оптимизации. **Формат:** Реферат (5-7 стр.) или презентация (10-12 слайдов). **Темы на выбор:**

Тема	Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Типовое задание для самостоятельной работы
			• «Анализ типичных ошибок при оформлении таможенных документов и их влияние на финансовые результаты ВЭД». • «Роль книжки АТА/МДП в упрощении международных перевозок и развитии экспортной деятельности». • «Цифровизация таможенных документов: анализ преимуществ внедрения электронного документооборота для участников ВЭД». • «Подготовка предложений по минимизации таможенных платежей за счет корректного оформления сертификатов происхождения и декларации таможенной стоимости». **Требования:** Работа должна содержать не только теоретическую часть, но и практические примеры, анализ реальных или смоделированных кейсов, а также конкретные рекомендации для предприятия-импортера/экспортера. **Задание 6. Работа с нормативной базой: «Подборка нормативных документов»** **Цель:** Сформировать навык поиска и систематизации нормативно-правовой информации, регулирующей таможенное оформление. **Инструкция:** Составьте аннотированный список нормативных правовых актов, регулирующих вопросы, связанные с изученными таможенными документами. Для каждого документа укажите: • Полное наименование. • Дата принятия и номер. • Краткая аннотация (какие ключевые вопросы регулирует, например: «Регламентирует порядок заполнения ДТС»). • Актуальная редакция (дата и номер последних изменений). **Пример:** Таможенный кодекс ЕАЭС, Федеральный закон № 289-ФЗ «О таможенном регулировании», Решение Коллегии ЕЭК № 130 «О порядке совершения таможенных операций...» и т.д.

Критерии оценивания самостоятельной работы:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	выставляется если работа носит научно-исследовательский характер, проанализирован и сделан сравнительный анализ нескольких литературных источников, приведены примеры

хорошо	выставляется если проанализирован и сделан сравнительный анализ нескольких литературных источников, приведены примеры
удовлетворительно	выставляется если проведен сравнительный анализ научно-методической литературы, приведены примеры
неудовлетворительно	выставляется если работа прошла проверку на антиплагиат и соответствует требованиям оформления

5. МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ДИАГНОСТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задания для диагностической работы должны обеспечивать оценку полностью или частично сформированных компетенций. Каждое задание должно быть привязано к тому или иному индикатору сформированности компетенций.

При формировании заданий для диагностической работы необходимо использовать тестовые задания следующих типов:

Тип задания 1. Задания закрытого типа на установление соответствия.

Тип задания 2. Задания закрытого типа на установление последовательности.

Тип задания 3. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор одного правильного ответа из предложенных.

Тип задания 4. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор нескольких ответов из предложенных.

Тип задания 5. Задания открытого типа с развернутым ответом.

Все типы заданий должны быть представлены не менее одного раза.

<table>
<tr><th>№ п/п</th><th>Тема занятия</th><th>Код компетенции</th><th>Индикатор</th><th>Тип задания</th><th colspan="2">Задание</th><th>Уровень освоения компетенции</th></tr>
<tr><th></th><th></th><th></th><th></th><th></th><th>Вариант 1</th><th>Вариант 2</th><th></th></tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Тема 1. Классификация внешнеторговых документов. Группы документов по подготовке внешнеторговой сделки</td>
<td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td>
<td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в</td>
<td>1</td>
<td>Задания закрытого типа на установление соответствия
1. Установите соответствие между документом и группой, к которой он относится.
<table>
<tr><td>Документ</td><td>Группа документов</td></tr>
<tr><td>1. Инструкция по упаковке</td><td>А. По подготовке товара к отгрузке</td></tr>
<tr><td>2. Поручение на отгрузку</td><td>Б. По обеспечению производства экспортного товара</td></tr>
<tr><td>3. Заявка на фрахтование</td><td></td></tr>
</table>
Варианты ответов:
А) 1-Б, 2-А, 3-А
Б) 1-А, 2-Б, 3-Б</td>
<td>1. Установите соответствие между документом и его основным назначением.
<table>
<tr><td>Документ</td><td>Назначение</td></tr>
<tr><td>1. Извещение о распределении документов</td><td>А. Уведомление покупателя о том, что товар готов к транспортировке</td></tr>
<tr><td>2. Извещение о готовности к отправке</td><td>Б. Информирование о том, как будут распределены оригиналы транспортных и товаросопроводительных документов</td></tr>
</table></td>
<td>Базовый (1-3 минуты)</td>
</tr>
</table>

			организации; особенности ценообразования		В) 1-Б, 2-А, 3-Б Г) 1-Б, 2-А, 3-А Ключ: Г) 1-Б, 2-А, 3-А	3. Разрешение на поставку В. Санкционирование начала отгрузки товара после выполнения всех предварительных условий Варианты ответов: А) 1-Б, 2-А, 3-В Б) 1-А, 2-Б, 3-В В) 1-Б, 2-В, 3-А Г) 1-Б, 2-А, 3-В Ключ: А) 1-Б, 2-А, 3-В	
2	Тема 1. Классификация внешнеторговых документов. Группы документов по подготовке внешнеторговой сделки	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	2	**Задания закрытого типа на установление последовательности** **2.** Установите правильную логическую последовательность документов в процессе подготовки товара к отгрузке. 5. Инструкция по маркировке 6. Заявка на фрахтование 7. Извещение о готовности к отправке 8. Поручение на отгрузку Варианты ответов: А) 1-2-3-4 Б) 2-1-3-4 В) 1-2-4-3 Г) 2-1-4-3 Ключ: В) 1-2-4-3	**2.** Установите последовательность действий и документов после завершения производства товара. 5. Инструкция по отправке 6. Извещение о распределении документов 7. Извещение об отправке 8. Поручение на отгрузку Варианты ответов: А) 1-4-3-2 Б) 4-1-3-2 В) 1-4-2-3 Г) 4-1-2-3 Ключ: В) 1-4-2-3	Базовый (1-3 минуты)
3	Тема 1. Классификация внешнеторговых документов. Группы документов по подготовке внешнеторговой сделки	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенн	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документаци	3	**Задания комбинированного типа (один правильный ответ)** **3.** Какой документ является исходным для отдела снабжения производственного предприятия-экспортера и непосредственно запускает процесс формирования себестоимости экспортного товара? А) Инструкция по упаковке Б) Заявка на фрахтование В) Поручение на покупку Г) Разрешение на поставку Ключ: В) Поручение на покупку Объяснение выбора: Поручение на покупку – это внутренний организационно-распорядительный документ, на основании которого	**3.** Какой документ служит формальным актом, дающим право складу отгрузить товар перевозчику и является точкой "перехода права собственности" или "перехода рисков" в логистической цепочке? А) Извещение о готовности к отправке Б) Инструкция по маркировке В) Поручение на отгрузку Г) Извещение о распределении документов Ключ: В) Поручение на отгрузку Объяснение выбора: Поручение на отгрузку – это внутренний распорядительный документ (например, накладная на отпуск	Базовый (1-3 минуты)

		ых операций	и по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования		отдел снабжения заключает договоры с поставщиками сырья и материалов. Именно с этого документа начинаются затраты на создание экспортного товара, что напрямую влияет на формирование его себестоимости. Остальные документы относятся к более поздним этапам (упаковка, отгрузка, транспортировка) и не связаны с первичными затратами на производство.	материалов со склада), который санкционирует отпуск товара со склада экспортера. С момента подписания этого документа и физической передачи товара перевозчику, как правило, риски повреждения и утраты товара, а иногда и право собственности, переходят от продавца к покупателю в соответствии с условиями Инкотермс. Остальные документы носят информационный или инструктивный характер.	
4	Тема 1. Классификация внешнеторговых документов. Группы документов по подготовке внешнеторговой сделки	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации и по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	4	**Задания комбинированного типа (несколько правильных ответов)** **4.** Какие документы из перечисленных относятся к группе документов по обеспечению производства экспортного товара и носят строго внутренний характер для предприятия-экспортера? (Выберите два варианта) 1. Инструкции по изготовлению 2. Заявка на фрахтование 3. Поручение на покупку 4. Извещение о готовности к отправке Ключ: 1) Инструкции по изготовлению, 3) Поручение на покупку Объяснение выбора: Эти документы являются частью внутрифирменного документооборота и не выходят за пределы предприятия. "Инструкции по изготовлению" предназначены для производственных цехов, а "Поручение на покупку" – для отдела снабжения. "Заявка на фрахтование" направляется внешней компании – перевозчику, а "Извещение о готовности" – покупателю или его агенту, следовательно, они являются внешними документами.	**4.** Какие документы непосредственно инициируют или санкционируют физическое перемещение товара со склада экспортера? (Выберите два варианта) 1. Инструкция по маркировке 2. Поручение на отгрузку 3. Разрешение на поставку 4. Статистические документы Ключ: 2) Поручение на отгрузку, 3) Разрешение на поставку Объяснение выбора: Оба документа являются разрешительными. "Разрешение на поставку" часто выдается после выполнения определенных условий (например, получения предоплаты) и дает принципиальное согласие на начало отгрузок. "Поручение на отгрузку" – это конкретное распоряжение складу на отпуск определенной партии товара. "Инструкция по маркировке" носит подготовительный характер, а "Статистические документы" составляются постфактум.	Повышенный (3-5 минут)
5	Тема 1. Классификация внешнеторговых документов. Группы документов по подготовке внешнеторговой сделки	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудникам и подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие	5	**Задания открытого типа с развернутым ответом** **5**. Почему "Инструкция по упаковке" и "Инструкция по маркировке" относятся к разным группам документов в рамках подготовки внешнеторговой сделки, несмотря на схожесть их названий. Ключ: "Инструкция по упаковке" и "Инструкция по маркировке" выполняют разные функции и относятся к разным этапам. Инструкция по упаковке регламентирует способ защиты товара (тара, материалы, амортизация), что напрямую связано с сохранностью товарного вида и качественных характеристик в пути. Этот документ тесно связан с производственным процессом и, как правило, разрабатывается технологами. Поэтому его правомерно относить к группе документов по обеспечению производства экспортного товара. Инструкция по маркировке, в свою очередь, определяет нанесение информации на грузовые места (адрес, реквизиты, манипуляционные	**5.** Опишите логическую цепочку Ценность при составлении "Инструкции по отправке". Какие риски внешнеторговой сделки она помогает минимизировать? Ключ: "Инструкция по отправке" является ключевым координационным документом, обеспечивающим исполнение контрактных обязательств на этапе отгрузки. Ее ценность заключается в формализации и унификации процесса, что исключает разночтения и ошибки "по памяти". Логическая цепочка: Контракт -> Инструкция по отправке (как детальная расшифровка условий отгрузки) -> Поручение на отгрузку (как прямое действие на основе инструкции). Минимизируемые риски: 1. Транспортные риски: Указание точного перевозчика, условий фрахта (на основе Заявки) минимизирует риск задержек	Высокий (5-10 минут)

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности</td>
<td></td>
<td>знаки, штрих-коды). Ее основная функция – обеспечение корректной идентификации груза и работы с ним на всех последующих этапах логистической цепочки (складирование, погрузка, транспортировка, таможенное оформление). Она непосредственно готовит товар к физическому перемещению, поэтому относится к группе документов по подготовке товара к отгрузке.</td>
<td>и использования ненадежных логистических партнеров.
2. Риски несоответствия: Четкое указание товара, его количества, артикулов предотвращает отгрузку не того товара.
3. Таможенные риски: Указание корректного веса, габаритов, количества мест необходимо для точного декларирования и избежания штрафов.
4. Риски повреждения груза: Ссылка на Инструкцию по упаковке и маркировке обеспечивает их неукоснительное выполнение.
Коммерческие риски (расчеты): Указание условий поставки (Инкотермс) и необходимого комплекта документов гарантирует, что отгрузка будет произведена в строгом соответствии с условиями контракта и позволит провести расчеты (например, представить правильные документы в банк при аккредитиве).</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Тема 2. Содержание и структура контракта международной купли-продажи товаров</td>
<td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td>
<td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td>
<td>1</td>
<td>Задания закрытого типа на установление соответствия
6.
Установите соответствие между базисным условием поставки Инкотермс-2020 и его краткой характеристикой:
<table>
<tr><td>Базис поставки</td><td>Характеристика</td></tr>
<tr><td>1. EXW (Ex Works)</td><td>А. Продавец несет все риски и расходы до момента размещения товара на борту судна в названном порту отгрузки.</td></tr>
<tr><td>2. FCA (Free Carrier)</td><td>Б. Продавец выполнил поставку, когда предоставил товар в распоряжение покупателя в своих помещениях.</td></tr>
<tr><td>3. CIF (Cost, Insurance and Freight)</td><td>В. Продавец несет расходы по фрахту и страхованию до названного порта назначения, но риски переходят в порту отгрузки.</td></tr>
<tr><td>4. DAP (Delivered at Place)</td><td>Г. Продавец несет все риски и расходы до момента готовности разгруженного товара в распоряжении покупателя в названном месте назначения.</td></tr>
</table>
Ответ:
● 1 - Б</td>
<td>6.
Установите соответствие между разделом контракта и его основным содержанием:
<table>
<tr><td>Раздел контракта</td><td>Содержание</td></tr>
<tr><td>1. Рекламации (Claims)</td><td>А. Порядок уведомления о несоответствии товара, сроки предъявления претензий и методы их урегулирования.</td></tr>
<tr><td>2. Форс-мажор (Force Majeure)</td><td>Б. Определение обстоятельств, освобождающих стороны от ответственности, порядок уведомления и последствия.</td></tr>
<tr><td>3. Арбитраж (Arbitration)</td><td>В. Механизм разрешения споров через третейский суд, выбор арбитражного учреждения и место арбитража.</td></tr>
<tr><td>4. Гарантии (Warranties)</td><td>Г. Обязательства продавца относительно свойств и характеристик товара в течение определенного периода.</td></tr>
</table>
Ответ:</td>
<td>Базовый (1-3 минуты)</td>
</tr>
</table>

					• 2 - А • 3 - В • 4 - Г **Правильный вариант:** 1-Б, 2-А, 3-В, 4-Г	• 1 - А • 2 - Б • 3 - В • 4 - Г **Правильный вариант:** 1-А, 2-Б, 3-В, 4-Г	
7	Тема 2. Содержание и структура контракта международной купли-продажи товаров	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	2	**Задания закрытого типа на установление последовательности** **7.** **Установите правильную последовательность этапов классической процедуры сдачи-приемки товара по качеству в международном контракте:** А) Осмотр товара в месте назначения Б) Уведомление продавца о выявленных дефектах В) Отбор проб и образцов Г) Проведение экспертизы независимой организацией Д) Составление рекламационного акта **Ответ:** А → В → Д → Б → Г (или А → В → Г → Д → Б, в зависимости от условий контракта. Стандартная логика: осмотр, отбор доказательств, фиксация результатов (акт), уведомление, затем, при споре, - экспертиза).	**7.** **Установите правильную логическую последовательность разделов в типовой структуре внешнеторгового контракта:** А) Предмет контракта, Цена и общая сумма Б) Реквизиты и подписи сторон В) Базисные условия поставки, Сроки поставки Г) Условия платежа, Упаковка и маркировка Д) Сдача-приемка, Гарантии, Санкции и рекламации Е) Форс-мажор, Арбитраж, Прочие условия **Ответ:** А → В → Г → Д → Е → Б	**Базовый (1-3 минуты)**
8	Тема 2. Содержание и структура контракта международной купли-продажи товаров	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооб	3	**Задания комбинированного типа (один правильный ответ)** **8.** **Какое из перечисленных условий является существенным для внешнеторгового контракта купли-продажи в соответствии с законодательством РФ и международной практикой?** 1. Условие о цене и валюте платежа. 2. Условие о упаковке и маркировке. 3. Условие о применимом праве. 4. Условие о предмете контракта. **Правильный вариант:** 4 **Объяснение:** Согласно ст. 432 ГК РФ, а также в соответствии с Венской конвенцией 1980 года (CISG), условие о предмете договора (наименование и количество товара) является единственным безусловно существенным для договора купли-продажи. Без точного определения предмета договор считается незаключенным. Цена, согласно CISG, не является существенным условием, если она может быть определена исходя из условий договора. Условия об упаковке и применимом праве важны, но их отсутствие не ведет к признанию договора незаключенным.	**8.** **Какой базис поставки Инкотермс-2020 следует выбрать, если продавец готов нести минимальные риски и расходы, и вся логистика и таможенное оформление лежат на покупателе?** 1. DAP (Москва) 2. CPT (Склад покупателя, Берлин) 3. CIF (Порт Гамбург) 4. EXW (Склад продавца, Екатеринбург) **Правильный вариант:** 4 **Объяснение:** EXW (Ex Works / Франко-завод) возлагает на продавца минимальные обязательства. Он считается выполнившим свою обязанность по поставке, когда предоставил товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте. Все дальнейшие расходы и риски (погрузка, экспортное таможенное оформление, транспортировка, импортное таможенное оформление) несет покупатель.	**Повышенный (3-5 минут)**

			орота в организации; особенности ценообразования				
9	Тема 2. Содержание и структура контракта международной купли-продажи товаров	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	4	**Задания комбинированного типа (несколько правильных ответов)** **9.** **Какие из перечисленных документов обычно требуются для осуществления платежа по безотзывному аккредитиву в рамках контракта купли-продажи оборудования? (Выберите несколько вариантов)** 1. Коммерческий инвойс (Commercial Invoice) 2. Договор купли-продажи между контрагентами 3. Транспортная накладная (например, коносамент, CMR) 4. Сертификат происхождения товара (Certificate of Origin) 5. Упаковочный лист (Packing List) 6. Страховой полис (если условие CIF/CIP) **Правильный вариант:** 1, 3, 5, 6 (при условии CIF/CIP) **Объяснение:** Аккредитив является операцией, основанной на документах. Банк проверяет исключительно представленные документы на их соответствие условиям аккредитива. • **1, 3, 5** - Это ключевые документы, подтверждающие отгрузку: инвойс (доказательство стоимости), транспортная накладная (доказательство отгрузки и перехода права собственности/рисков), упаковочный лист (детализация отгрузки). • **6** - Страховой полис является обязательным документом при базисах поставки CIF/CIP, где обязанность по страхованию лежит на продавце. • **2** - Договор купли-продажи не является документом, требуемым по аккредитиву, так как аккредитив является отдельной сделкой от базового контракта. • **4** - Сертификат происхождения может требоваться по условиям аккредитива, если это необходимо для таможенного оформления, но он не является *обычно обязательным* по умолчанию, в отличие от транспортных и коммерческих документов.	**9.** **При оформлении раздела «Качество товара» в контракте на поставку сырой нефти, какие из следующих способов определения качества являются общепринятыми и снижают риски сторон? (Выберите несколько вариантов)** 6. Указание конкретного химического состава с допустимыми отклонениями по каждому элементу. 7. Ссылка на конкретный стандарт (например, ГОСТ, ASTM). 8. Указание: «качество должно соответствовать образцам, одобренным сторонами до отгрузки». 9. Условие, что качество определяется по результатам анализа независимой инспекционной компании в порту отгрузки. 10. Указание: «товар должен быть хорошего товарного качества». **Правильный вариант:** 2, 3, 4 **Объяснение:** В торговле сырьем и полуфабрикатами используются объективные и проверяемые методы. • **2** - Ссылка на международный или национальный стандарт является самым распространенным и надежным способом. • **3** - Использование эталонных образцов также является распространенной практикой. • **4** - Условие об определении качества в точке отгрузки по сертификату независимой компании (напр., SGS) является «золотым стандартом», так как перекладывает риски ухудшения качества в пути на покупателя и предотвращает споры. • **1** - Хотя используется, является излишне жестким и сложным для сырья, где состав может незначительно колебаться. • **5** - Категория «хорошего товарного качества» является слишком размытой и субъективной, что неизбежно приведет к спорам.	**Повышенный (3-5 минут)**
10	Тема 2. Содержание и структура контракта международной купли-продажи товаров	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудникам и подразделения в организации; оценивать	5	**Задания открытого типа с развернутым ответом** **10.** **Опишите, какие ключевые условия должны быть включены в раздел контракта «Срок и дата поставки» при поставке товара на условиях FCA (аэропорт Шереметьево, Москва). Обоснуйте важность каждого условия с точки зрения минимизации рисков продавца и покупателя.** **Ответ:** В разделе «Срок и дата поставки» при базисе FCA должны быть четко указаны: 1. **Конкретная календарная дата или период поставки.** Например, «не позднее 15 декабря 2024 года» или «в течение октября 2024 года».	**10.** **Каков порядок действий и документооборота при предъявлении рекламации (претензии) по качеству товара, если контрактом установлен гарантийный срок? Опишите процесс от момента выявления дефекта до момента его устранения.** **Ответ:** Процесс рекламационной работы регламентируется разделом контракта «Рекламации/Гарантии» и выглядит следующим образом: 1. **Выявление дефекта и фиксация.** Покупатель в течение гарантийного срока выявляет скрытый дефект. Дефект должен	**Высокий (5-10 минут)**

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>таможенных операций</td>
<td>эффективность и соответствие документации и коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности</td>
<td></td>
<td>Это фиксирует обязательство продавца.
2. Условие, определяющее момент поставки. Для FCA это момент, когда товар предоставлен в распоряжение перевозчика, назначенного покупателем, в названном месте (аэропорт Шереметьево). Важно указать: «Поставка считается выполненной в момент передачи товара первому перевозчику в аэропорту Шереметьево и подписания соответствующей транспортной накладной (Air Waybill)».
3. Уведомление покупателя о готовности товара. Продавец обязан уведомить покупателя о том, что товар готов к передаче перевозчику, с указанием даты. Это позволяет покупателю организовать своевременный забор товара.
4. Распределение рисков задержки. Указывается, что все риски и расходы, связанные с простоем транспорта или задержкой передачи товара перевозчику по вине покупателя, несет покупатель.
Обоснование: Четкое определение даты и момента поставки критически важно. Для продавца это момент перехода рисков повреждения и утраты товара, а также момент, с которого он считается исполнившим свою обязанность по поставке. Для покупателя это точка, с которой он начинает нести все риски и расходы, а также отсчитывает сроки для организации дальнейшей транспортировки и таможенного оформления. Отсутствие четкости ведет к спорам о том, была ли поставка просрочена и кто несет ответственность за товар в тот или иной момент.</td>
<td>быть зафиксирован документально (фото, видео).
2. Немедленное уведомление. Покупатель обязан в установленный контрактом срок (например, 7-14 дней с момента обнаружения) направить продавцу письменное уведомление (претензионное письмо) с подробным описанием дефекта.
3. Составление рекламационного акта. Формируется совместный акт (или односторонний, при уклонении продавца) с участием представителей сторон. К акту прикладываются все доказательства (отгрузочные документы, отчеты экспертиз и т.д.).
4. Проведение экспертизы. Если продавец оспаривает причину дефекта, контрактом может быть предусмотрено проведение экспертизы независимой организацией за счет виновной стороны.
5. Варианты удовлетворения рекламации. Продавец, признавший рекламацию обоснованной, обязан по выбору покупателя (если иное не указано в контракте):
a. Заменить дефектный товар на качественный.
b. Устранить дефект силами своих специалистов.
c. Соразмерно уменьшить покупную цену.
d. Возместить покупателю расходы на устранение дефекта.
6. Устранение дефекта и закрытие рекламации. После выполнения одного из указанных действий стороны подписывают акт об устранении дефекта и закрытии рекламации.
7. Обращение в арбитраж. Если рекламация не удовлетворена по доброй воле, спор передается на разрешение в международный коммерческий арбитраж, как это установлено разделом «Арбитраж» контракта.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>11</td>
<td>Тема 2. Содержание и структура контракта международной купли-продажи товаров</td>
<td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td>
<td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в</td>
<td>1</td>
<td>Задания закрытого типа на установление соответствия
11.
Установите соответствие между коммерческими документами и их основными функциями.
<table>
<tr><td>Документ</td><td>Функция</td></tr>
<tr><td>1. Коммерческий счет (Invoice)</td><td>А. Служит основанием для оплаты товара, содержит окончательную сумму к платежу.</td></tr>
<tr><td>2. Счет-проформа (Proforma Invoice)</td><td>Б. Предварительный счет, не являющийся основанием для оплаты, используется для получения лицензий, открытия аккредитива.</td></tr>
<tr><td>3. Упаковочный лист (Packing List)</td><td>В. Подробное описание веса, габаритов и содержимого каждой места отправки для таможни и получателя.</td></tr>
</table></td>
<td>11.
Установите соответствие между типами счетов и ситуациями их применения.
<table>
<tr><td>Тип счета</td><td>Ситуация применения</td></tr>
<tr><td>1. Счет-фактура (в российской практике)</td><td>А. Документ, предназначенный исключительно для налогового учета НДС.</td></tr>
<tr><td>2. Счет-спецификация</td><td>Б. Счет, в котором помимо стоимости представлено подробное описание количества и цены по каждой позиции товара.</td></tr>
</table></td>
<td>Базовый (1-3 минуты)</td>
</tr>
</table>

			организации; особенности ценообразования		**Ответ:** • 1 - А • 2 - Б • 3 - В	3. Предварительный счет — В. Выставляется для получения авансового платежа от покупателя. **Ответ:** • 1 - А • 2 - Б • 3 - В	
12	Тема 2. Содержание и структура контракта международной купли-продажи товаров	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	2	**Задания закрытого типа на установление последовательности** **12.** Установите правильную последовательность этапов работы с коммерческими документами при отгрузке товара по внешнеторговому контракту. А. Составление упаковочных листов. Б. Выписка коммерческого счета (Invoice). В. Формирование спецификации на партию товара. Г. Отгрузка товара перевозчику. **Ответ:** В -> А -> Б -> Г	**12.** Установите последовательность действий при возникновении гарантийного случая по импортированному оборудованию. А. Составление и направление продавцу рекламационного акта. Б. Анализ условий гарантийного обязательства. В. Проведение испытаний и составление протокола для доказательства дефекта. Г. Обращение в сервисную службу покупателя для первичной диагностики. **Ответ:** Г -> Б -> В -> А	**Базовый (1-3 минуты)**
13	Тема 2. Содержание и структура контракта международной купли-продажи товаров	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторго	3	**Задания комбинированного типа (выбор одного правильного ответа)** **13.** Какой из перечисленных документов является первичным основанием для отражения стоимости импортируемого товара в бухгалтерском и налоговом учете предприятия-импортера в России? а) Счет-проформа (Proforma Invoice) б) Счет-фактура (российский) в) Спецификация г) Коммерческий счет (Commercial Invoice) **Правильный ответ:** г) Коммерческий счет (Commercial Invoice) • **Объяснение:** Коммерческий счет (Invoice) является основным документом, подтверждающим стоимость сделки согласно внешнеторговому контракту. Именно на его основании осуществляется	**13.** Какой документ из перечисленных имеет строго установленную унифицированную международную форму? а) Гарантийное обязательство б) Счет-фактура (Invoice) в) Упаковочный лист г) Протокол испытаний **Правильный ответ:** Ни один из перечисленных не имеет строго унифицированной *международной* формы, но если бы вопрос был на знание исключений, то правильного варианта нет. В рамках теста, исходя из российской практики, наиболее регламентированным является: • **Объяснение:** В международной практике ни один из этих документов не имеет жестко унифицированной формы,	**Повышенный (3-5 минут)**

			вому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования		таможенная оценка товара, и эта же стоимость принимается к бухгалтерскому учету. Российская счет-фактура (б) является производным документом для учета НДС и выставляется уже после принятия товара к учету на основе данных с таможни и коммерческого счета.	обязательной для всех стран. Их форма определяется условиями контракта и обычаями делового оборота. Однако, например, в ЕС существуют директивы, определяющие обязательные реквизиты счета-фактуры для целей НДС. В российской практике наиболее регламентирована форма счета-фактуры (для НДС), но это не международная унификация. Данный вопрос проверяет понимание того, что гибкость в оформлении коммерческих документов является нормой в ВЭД.	
14	Тема 3. Основные коммерческие документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	4	**Задания комбинированного типа (выбор нескольких ответов из предложенных)** **14.** Какие документы из перечисленных обязательно должны содержать информацию о количестве и массе товара? Выберите все верные варианты. а) Коммерческий счет (Invoice) б) Счет-проформа (Proforma Invoice) в) Упаковочный лист (Packing List) г) Гарантийное обязательство **Правильные ответы:** а, б, в • **Объяснение:** Количество и масса являются ключевыми коммерческими и идентифицирующими параметрами товара. Они обязательно указываются в **Коммерческом счете (а)** для расчета стоимости, в **Счете-проформе (б)**, так как он является его предварительной копией, и в **Упаковочном листе (в)**, основное назначение которого – детализировать размещение товара в местах. **Гарантийное обязательство (г)** регламентирует сроки и условия гарантии, а не количественные параметры отгрузки.	**14.** Какие из перечисленных документов могут быть использованы таможенными органами для контроля таможенной стоимости ввозимого товара? Выберите все верные варианты. а) Коммерческий счет (Invoice) б) Протокол испытаний в) Счет-проформа (Proforma Invoice) г) Спецификация **Правильные ответы:** а, в, г **Объяснение:** Таможенная стоимость определяется primarily на основе **Коммерческого счета (а)**. **Счет-проформа (в)** может использоваться как предварительный документ, особенно если в ней отражены все существенные условия сделки. **Спецификация (г)** детализирует цены по позициям, что является важным элементом для проверки заявленной стоимости. **Протокол испытаний (б)** подтверждает качество, но не цену товара, и для целей таможенной оценки используется редко.	**Повышенный (3-5 минут)**
15	Тема 3. Основные коммерческие документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудникам и подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации	5	**Задания открытого типа с развернутым ответом** **15.** Опишите принципиальные различия между коммерческим счетом (Commercial Invoice) и счетом-проформой (Proforma Invoice) с точки зрения их юридической силы, функций и этапов использования во внешнеторговой сделке. **Ответ:** • **Юридическая сила и природа документа:** ○ **Коммерческий счет (Invoice)** – это итоговый, юридически значимый документ, подтверждающий совершение сделки и возникновение денежного обязательства у покупателя. Он является основанием для оплаты. ○ **Счет-проформа (Proforma Invoice)** – это предварительный, офертный документ, не являющийся основанием для оплаты и не создающий финансовых обязательств. Его юридическая сила заключается в том, что он фиксирует предложение продавца на определенных условиях.	**15.** Проанализируйте, как взаимодействуют между собой Спецификация, Упаковочный лист и Коммерческий счет в рамках одного отгрузочного комплекта документов. Какую ошибку в их оформлении можно считать критической и почему? **Ответ:** Эти три документа образуют взаимосвязанный комплект, который должен быть внутренне непротиворечивым. • **Взаимодействие:** ○ **Спецификация** – это «расшифровка» состава партии. Она детализирует, *что* отгружается (номенклатура, артикулы, количество по позициям). ○ **Коммерческий счет** – это «финансовый итог». Он суммирует данные Спецификации, переводя количество в стоимость, и предъявляет итоговую сумму к оплате. ○ **Упаковочный лист** – это «физическая реализация». Он показывает, *как* товар, описанный в Спецификации, упакован (в	**Высокий (5-10 минут)**

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности</td>
<td></td>
<td>

- **Функции:**
  - **Invoice:** Основная функция – требование оплаты. Дополнительные: основание для бухгалтерского учета, таможенного оформления (для определения стоимости), подтверждение отгрузки.
  - **Proforma Invoice:** Функции: официальное предложение (оферта), основание для открытия аккредитива или получения банковского перевода (аванса), получение импортных лицензий или валютного контроля в стране покупателя, предварительная информация для таможни.
- **Этапы использования:**
  - **Proforma Invoice** используется на *начальной* стадии сделки: до заключения контракта или сразу после него, но до отгрузки товара.
  - **Commercial Invoice** выставляется *после* отгрузки товара и является финальным документом, завершающим исполнение контракта продавцом.

</td>
<td>

какие коробки, паллеты), с указанием веса и габаритов каждого места.
Критической ошибкой является **несоответствие данных** между этими документами.

- **Пример:** В Спецификации указано 100 единиц товара А. В Коммерческом счете общая сумма рассчитана от 100 единиц. Но в Упаковочном листе указано 95 единиц, упакованных в 5 коробок.
- **Последствия:**

1. **Таможенные органы** не пропустят груз, так как будут выявлены расхождения между заявленным (в счете) и фактически отгружаемым (в упаковочном листе) количеством. Это приведет к задержкам, штрафам и доначислению платежей.
2. **Банк** откажет в оплате по аккредитиву, так как одним из основных условий является строгое соответствие всех представленных документов друг другу.
3. **Получатель** не сможет корректно принять товар и свершить его оприходование на склад.

Таким образом, критическая ошибка – это любое численное или описательное расхождение, которое нарушает принцип единства информации во всем пакете документов.

</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>16</td>
<td>Тема 4. Документы по платежно-банковским операциям</td>
<td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td>
<td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td>
<td>1</td>
<td>

Задания закрытого типа на установление соответствия
16.
Установите соответствие между видом банковской гарантии и ее сущностной характеристикой.

Вид банковской гарантии	Характеристика
1. Гарантия оферты (Тендерная гарантия)	А. Обеспечивает обязательство продавца вернуть аванс в случае невыполнения условий контракта.
2. Гарантия исполнения	Б. Гарантирует, что оферент не отзовет свое предложение в установленный срок и подпишет контракт в случае победы.
3. Гарантия аванса	В. Обеспечивает надлежащее исполнение продавцом всех обязательств по контракту, в т.ч. поставку товара.

Ответ:

- 1 - Б
- 2 - В

</td>
<td>

16.
Установите соответствие между платежным документом и основным нормативным актом, регулирующим его применение в международной практике.

Платежный документ	Нормативный акт / Унифиц правила
1. Товарный аккредитив (Docur	А. URC 522 (Унифицирова инкассо)
2. Инкассовое поручение (Docu Collection)	Б. URDG 758 (Унифициров правила для договорных гарантий)
3. Банковская гарантия (Deman	В. UCP 600 (Унифицирован и обычаи для документарн аккредитивов)

Ответ:

- 1 - В
- 2 - А
- 3 - Б

Правильный вариант ответа: 1-В, 2-А, 3-Б.

</td>
<td>**Базовый (1-3 минуты)**</td>
</tr>
</table>

					• 3 - А **Правильный вариант ответа:** 1-Б, 2-В, 3-А.		
17	Тема 4. Документы по платежно-банковским операциям	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	2	**Задания закрытого типа на установление последовательности** **17.** **Установите правильную последовательность этапов документарного инкассо.** 1. Отгрузка товара экспортером. 2. Предоставление экспедиторских и таможенных документов в банк экспортера. 3. Передача документов банком экспортера банку-корреспонденту в стране импортера. 4. Извещение импортера о поступлении документов. 5. Оплата или акцепт тратты импортером. 6. Выдача документов импортеру. 7. Перевод денежных средств банку экспортера. **Правильная последовательность: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7**	**17.** **Установите правильную последовательность получения банковской гарантии импортером (принципалом) для обеспечения обязательств по контракту.** 1. Заключение внешнеторгового контракта, содержащего условие о предоставлении гарантии. 2. Подача заявки на банковскую гарантию в свой банк с предоставлением контракта и иных требуемых документов. 3. Проведение банком анализа рисков и финансового состояния принципала. 4. Заключение договора о предоставлении банковской гарантии. 5. Выдача банком гарантии в пользу бенефициара (экспортера). 6. Передача оригинала гарантии экспортеру. **Правильная последовательность: 1, 2, 3, 4, 5, 6**	**Базовый (1-3 минуты)**
18	Тема 4. Документы по платежно-банковским операциям	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	3	**Задания комбинированного типа (один правильный ответ)** **18.** **При расчетах по документарному инкассо, ответственность банка перед экспортером заключается в:** А) Проверке товара на соответствие условиям контракта. Б) Проверке финансовой состоятельности импортера. В) Точном исполнении инструкций по представлению документов к платежу. Г) Обеспечении обязательной оплаты документов импортером. **Правильный вариант ответа:** В **Объяснение выбора:** Согласно Унифицированным правилам по инкассо (URC 522), банки действуют как посредники и не несут ответственности за неоплату или неакцепт со стороны импортера. Их обязанность – предоставить документы импортеру в точном соответствии с полученными от экспортера инструкциями. Банк не проверяет товар, не гарантирует платеж и не оценивает кредитоспособность импортера.	**18.** **Выбор в пользу расчета по безотзывному подтвержденному аккредитиву, как правило, наиболее сильно влияет на цену контракта, так как:** А) Ускоряет процесс производства товара. Б) Снижает валютные риски для импортера. В) Наиболее полно защищает интересы экспортера, гарантируя платеж от подтверждающего банка. Г) Упрощает таможенное оформление. **Правильный вариант ответа:** В **Объяснение выбора:** Подтверждение аккредитива первоклассным банком в стране экспортера добавляет безотзывное обязательство этого банка произвести платеж. Это максимально снижает политические и трансфертные риски, а также риск неплатежа со стороны банка-эмитента. За такую повышенную степень защиты экспортер, как правило, соглашается на более конкурентную цену, либо стоимость подтверждения включается в цену товара, делая контракт дороже для импортера.	**Повышенный (3-5 минут)**

19	Тема 4. Документы по платежно-банковским операциям	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	4	**Задания комбинированного типа (несколько правильных ответов)** **19.** **Какие из перечисленных документов являются инициативными, то есть служат для поручения банку совершить определенную операцию? (Выберите два варианта)** А) Платежное поручение. Б) Банковская тратта. В) Заявление на банковский перевод. Г) Извещение об открытии товарного аккредитива. **Правильные варианты ответа:** А, В **Объяснение выбора:** Платежное поручение (А) – это распоряжение владельца счета банку о переводе определенной суммы на счет получателя. Заявление на банковский перевод (В) – это письменная заявка клиента банку на осуществление перевода. Оба документа инициируют операцию. Банковская тратта (Б) – это уже выпущенный банком платежный инструмент, а Извещение (Г) – это документ, информирующий бенефициара о действии, уже совершенном банком.	**19.** **Какие из перечисленных видов банковских гарантий непосредственно обеспечивают платежные обязательства импортера? (Выберите два варианта)** А) Гарантия исполнения. Б) Гарантия аванса. В) Гарантия платежа. Г) Гарантия оферты. **Правильные варианты ответа:** В, А (с оговоркой) **Объяснение выбора:** • **Гарантия платежа (В)** – напрямую гарантирует оплату товара или услуги импортером в установленные сроки. • **Гарантия исполнения (А)** – обеспечивает надлежащее исполнение контракта, которое включает в себя и обязательство по оплате, если это предусмотрено контрактом. Таким образом, она также обеспечивает платежные обязательства, но в более широком контексте. Гарантия аванса (Б) обеспечивает обязательство продавца, а гарантия оферты (Г) – обязательство оферента по тендеру.	**Повышенный (3-5 минут)**
20	Тема 4. Документы по платежно-банковским операциям	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудникам и подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	5	**Задания открытого типа с развернутым ответом** **20.** **Опишите принципиальную разницу между документарным инкассо и документарным аккредитивом с точки зрения распределения рисков между экспортером и импортером.** **Эталонный ответ:** Ключевое отличие лежит в природе обязательства банка. • При **документарном аккредитиве** банк (банк-эмитент) принимает на себя самостоятельное платежное обязательство перед экспортером (бенефициаром) произвести платеж при условии предоставления строго соответствующих условиям аккредитива документов. Это существенно снижает риски экспортера: риск неплатежа со стороны импортера замещается риском платежеспособности банка. Риск экспортера – не выполнить условия аккредитива (т.н. «документарный риск»). • При **документарном инкассо** банки выступают лишь посредниками, не неся никаких платежных обязательств. Их задача – передать документы против платежа или акцепта. Основной риск неплатежа или неакцепта полностью лежит на экспортере. Импортер же, в свою очередь, при инкассо защищен от предоплаты за непоставленный товар, так как получает документы только после оплаты/акцепта. Таким образом, аккредитив смещает риски в пользу экспортера, а инкассо – в пользу импортера.	**20.** **Проанализируйте, как выбор того или иного способа расчетов (банковский перевод, инкассо, аккредитив) может влиять на цену внешнеторгового контракта. Какие факторы следует учитывать при закладывании стоимости финансирования и банковских комиссий в цену товара?** **Эталонный ответ:** Выбор способа расчетов напрямую влияет на цену контракта через механизм рисков и транзакционных издержек. 1. **Банковский перевод:** Наименее затратный по банковским комиссиям. Однако при предоплате все риски у импортера, что может заставить его требовать более низкую цену. При отсрочке платежа все риски у экспортера, который, в свою очередь, закладывает в цену процент за кредит и риск неплатежа. 2. **Документарное инкассо:** Комиссии выше, чем при переводе. Риск для экспортера все еще высок (неплатеж), поэтому цена может быть выше, чем при предоплате, но ниже, чем при аккредитиве, так как банковских обязательств нет. 3. **Документарный аккредитив:** Наиболее дорогой инструмент due to высоких банковских комиссий (за открытие, авизование, подтверждение, платеж). Однако он максимально защищает экспортера, что позволяет ему предложить более выгодную (конкурентную) цену по сравнению с рисковыми формами расчетов. Стоимость аккредитива может быть разделена между партнерами или полностью включена в цену товара.	**Высокий (5-10 минут)**

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>Факторы для учета в ценообразовании:
• Стоимость банковских комиссий: Необходимо точно рассчитать все виды комиссий по выбранному инструменту.
• Стоимость фондирования: При отсрочке платежа экспортер фактически кредитует импортера, поэтому в цену закладывается стоимость привлеченных средств.
• Стоимость риска: Чем выше риск неплатежа или невыполнения обязательств, тем больше должна быть премия за риск, включенная в цену. Использование надежного инструмента (например, подтвержденного аккредитива) снижает эту премию.
• Конкурентная среда: В условиях высокой конкуренции экспортер может быть вынужден взять часть банковских издержек на себя, чтобы сделать цену привлекательнее.
Таким образом, итоговая цена контракта – это компромисс между стоимостью товара, стоимостью финансирования, стоимостью минимизации рисков и рыночными условиями.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>21</td>
<td>Тема 5. Страховые документы</td>
<td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td>
<td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td>
<td>1</td>
<td>Задания закрытого типа на установление соответствия
21.
Установите соответствие между видом страхового документа и его сущностной характеристикой.
<table>
<tr><td>Документ</td><td>Характеристика</td></tr>
<tr><td>1. Страховой полис</td><td>А. Документ, выдаваемый перестраховщиком в подтверждение соглашения о перестраховании.</td></tr>
<tr><td>2. Страховой сертификат</td><td>Б. Именной документ, подтверждающий заключение договора страхования и его условий.</td></tr>
<tr><td>3. Открытый ковернот</td><td>В. Генеральное соглашение между страховщиком и страхователем, на основании которого осуществляется страхование ряда однородных партий груза.</td></tr>
<tr><td>4. Перестраховочный сертификат</td><td>Г. Документ, упрощающий оформление страхования каждой конкретной партии груза в рамках генерального соглашения.</td></tr>
</table>
Ответ:</td>
<td>21.
Установите соответствие между видом страхования ответственности и субъектом, чья ответственность страхуется.
<table>
<tr><td>Вид страхования</td><td>Субъект ответственности</td></tr>
<tr><td>1. Страхование гражданской ответственности перевозчика</td><td>А. Таможенный представитель (брокер)</td></tr>
<tr><td>2. Страхование ответственности судовладельца</td><td>Б. Международная автомобильная перевозка</td></tr>
<tr><td>3. Страхование ответственности таможенного представителя</td><td>В. Морское судно за загрязнение моря нефтью</td></tr>
<tr><td>4. CMR-страхование</td><td>Г. Любой перевозчик (морской, воздушный, автомобильный) за ущерб грузу.</td></tr>
</table>
Ответ:
• 1 - Г
• 2 - В
• 3 - А</td>
<td>Базовый (1-3 минуты)</td>
</tr>
</table>

					• 1 - Б • 2 - Г • 3 - В • 4 - А **Правильный вариант ответа:** 1-Б, 2-Г, 3-В, 4-А	• 4 - Б **Правильный вариант ответа:** 1-Г, 2-В, 3-А, 4-Б	
22	Тема 5. Страховые документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	2	**Задания закрытого типа на установление последовательности** **22.** Установите правильную последовательность действий страхователя при наступлении страхового случая во время морской перевозки груза. А. Уведомить страховщика в установленный договором срок. Б. Обратиться к капитану судна за получением морского протеста. В. Обратиться к грузополучателю для совместного составления коммерческого акта. Г. Собрать полный пакет документов, требуемый по договору страхования для предъявления претензии. Д. Подать письменную претензию страховщику с приложением собранных документов. **Ответ:** А → Б → В → Г → Д **Правильный вариант ответа:** А, Б, В, Г, Д	**22.** Установите правильную последовательность расчета страховой премии при страховании груза. А. Определение базиса поставки (например, CIP, CFR) для установления момента перехода рисков. Б. Определение ставки премии в % с учетом всех факторов. В. Расчет страховой суммы (обычно 110% от инвойсной стоимости). Г. Определение перечня покрываемых рисков (условий страхования). Д. Расчет премии как произведения страховой суммы на ставку. **Ответ:** А → Г → В → Б → Д **Правильный вариант ответа:** А, Г, В, Б, Д	**Базовый (1-3 минуты)**
23	Тема 5. Страховые документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооб	3	**Задания комбинированного типа (выбор одного правильного ответа)** **23.** Какой из перечисленных документов является основным доказательством заключения договора страхования груза по конкретной отгрузке и требуется банком для аккредитивных операций? 1. Открытый ковернот 2. Счет страховщика 3. Страховой полис 4. Страховое уведомление **Правильный вариант ответа:** 3) Страховой полис **Объяснение выбора:** Страховой полис – это именной документ, который подтверждает заключение договора страхования, содержит все его существенные условия (страхователь, выгодоприобретатель, риски, сумму, объект страхования) и является товарораспорядительным документом. В соответствии с Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов (UCP 600), именно полис является приемлемым для банков документом, подтверждающим страховое покрытие. Открытый ковернот – это генеральное соглашение,	**23.** При каком базисе поставки Инкотермс-2020 обязанность по заключению договора страхования и оплате страховой премии лежит на продавце? 1. EXW 2. FCA 3. CFR 4. CIP **Правильный вариант ответа:** 4) CIP **Объяснение выбора:** Согласно Инкотермс-2020, только по базисам CIF и CIP на продавца возлагается обязанность заключить договор страхования в пользу покупателя и оплатить страховую премию. По базисам EXW и FCA страхование является правом, а не обязанностью продавца. По CFR продавец обязан обеспечить основную перевозку, но не страхование, риски у покупателя с момента погрузки на судно.	**Повышенный (3-5 минут)**

			орота в организации; особенности ценообразования		счет – документ на оплату, уведомление – информирование о случае.		
24	Тема 5. Страховые документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	4	**Задания комбинированного типа (выбор нескольких ответов)** **24.** Какие из перечисленных документов обязательно должны быть предоставлены страхователем страховщику для получения возмещения по страховому случаю при повреждении импортируемого груза? Выберите несколько вариантов. 1. Оригинал страхового полиса 2. Оригинал счета-фактуры (инвойса) и упаковочного листа 3. Транспортный документ (коносамент, железнодорожная накладная) 4. Акт осмотра поврежденного груза, составленный с участием представителя страховой компании 5. Претензионное письмо перевозчику **Правильный вариант ответа:** 1, 2, 3, 4 **Объяснение выбора:** Для обоснования страховой претензии необходимо подтвердить: факт заключения договора (1 - полис), стоимость груза (2 - инвойс), факт передачи груза перевозчику и условия перевозки (3 - транспортный документ), факт и размер ущерба (4 - акт осмотра). Претензионное письмо перевозчику (5) является полезным документом, подтверждающим принятые меры, но его отсутствие не является безусловным основанием для отказа в выплате, если ущерб подтвержден иным образом.	**24.** Какие функции выполняет открытый ковернот в организации документооборота регулярного экспортера? Выберите несколько вариантов. 1. Позволяет избежать заключения отдельного договора страхования по каждой партии груза. 2. Автоматически страхует все отправления компании без предварительного уведомления. 3. Позволяет выдавать страховые сертификаты, имеющие силу полиса. 4. Гарантирует фиксированную, не подлежащую пересмотру ставку премии на весь срок действия. 5. Упрощает и ускоряет процедуру оформления страховых документов для отгрузки. **Правильный вариант ответа:** 1, 3, 5 **Объяснение выбора:** Открытый ковернот – это инструмент для оптимизации документооборота. Он действительно избавляет от необходимости каждый раз заключать договор (1), позволяет экспортеру самостоятельно выдавать сертификаты, которые банки принимают как полис (3), и тем самым резко ускоряет процесс (5). Однако, страхование не автоматическое – об отгрузке нужно уведомить (2 неверно). Ставка премии может пересматриваться по итогам периода (4 неверно).	**Повышенный (3-5 минут)**
25	Тема 5. Страховые документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудникам и подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации и коммерческих предложений, запросов	5	**Задания открытого типа с развернутым ответом** **25.** Опишите, как выбор базиса поставки Инкотермс-2020 влияет на распределение обязанностей и рисков, связанных со страхованием груза, между продавцом и покупателем. Приведите примеры. **Ответ:** Выбор базиса поставки коренным образом влияет на то, кто несет ответственность и риски за организацию и оплату страхования. • **Группа E и F (EXW, FCA, FOB):** Обязанность по страхованию лежит на покупателе. Продавец передает риски в момент, когда груз еще не отправлен основным перевозчиком (EXW) или передан первому перевозчику (FCA, FOB). Покупатель заинтересован в страховании с момента перехода рисков. • **Группа C (CFR, CPT):** Продавец организует и оплачивает основную перевозку, но риски переходят к покупателю в момент передачи груза первому перевозчику. Страхование является обязанностью покупателя. Это критически важный момент, так как при морской перевозке на условиях CFR покупатель, не застраховавший груз, может остаться без покрытия, если судно потерпит крушение. • **Группа C (CIF, CIP):** На продавца возлагается обязанность не	**25.** В чем заключаются ключевые отличия договора перестрахования от договора сострахования? Опишите их влияние на документооборот и финансовые обязательства цедента (первоначального страховщика). **Ответ:** Это принципиально разные механизмы распределения страховых рисков. • **Сострахование:** Несколько страховщиков совместно и прямо участвуют в одном и том же договоре страхования с одним страхователем. Каждый состраховщик принимает на себя заранее оговоренную долю риска и получает соответствующую долю премии. Со страхователем заключается один договор (полис), в котором перечислены все состраховщики и их доли. ○ **Влияние на документооборот:** Относительно простое. Один полис, один набор документов при наступлении случая. Расчеты ведутся между страхователем и ведущим страховщиком, который затем распределяет выплаты и премии между участниками. ○ **Финансовые обязательства цедента:** Цедент в данном случае не выступает, так как это первичное страхование.	**Высокий (5-10 минут)**

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>участников внешнеэкономической деятельности</td>
<td></td>
<td>только по организации перевозки, но и по заключению договора страхования груза от минимальных рисков (например, от рисков «С ответственностью за частную аварию» - Institute Cargo Clauses C) и оплате премии. Это единственные базисы, где продавец обязан обеспечить страхование в пользу покупателя.
Пример: При поставке на условиях CIP Москва продавец обязан за свой счет застраховать груз от Москвы до склада покупателя. При поставке на FCA Москва продавец лишь передает груз перевозчику в Москве, и все дальнейшие риски и затраты по страхованию ложатся на покупателя.

○</td>
<td>● **Перестрахование:** Первоначальный страховщик (цедент), заключивший договор со страхователем, в целях снижения собственных рисков передает часть риска (и часть премии) другому страховщику – перестраховщику. При этом прямой договорной связи между перестраховщиком и первоначальным страхователем НЕТ. Все расчеты и документооборот происходят между цедентом и перестраховщиком.
○ **Влияние на документооборот:** Создается второй, независимый контур документооборота. Страхователь ничего не знает о договоре перестрахования. При наступлении страхового случая он предъявляет претензию только своему страховщику (цеденту). Цедент полностью рассчитывается со страхователем, а затем, на основании отдельного договора перестрахования, требует возмещения части выплаты от перестраховщика.
○ **Финансовые обязательства цедента:** Цедент остается единственным и полным должником перед страхователем. Его обязательства перед страхователем не уменьшаются из-за наличия перестрахования. Это ключевой момент. Перестрахование – это отношения между профессионалами рынка, не затрагивающие конечного клиента.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>26</td>
<td>Тема 6. Транспортные документы. Транспортно-экспедиторские документы</td>
<td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td>
<td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td>
<td>1</td>
<td>**Задания закрытого типа на установление соответствия**
26.
Установите соответствие между типом накладной и видом транспорта, для которого она преимущественно используется.
<table>
<tr><td>Накладная</td><td>Вид транспорта</td></tr>
<tr><td>1. CMR</td><td>А. Воздушный транспорт</td></tr>
<tr><td>2. CIM/SMGS</td><td>Б. Автомобильный транспорт</td></tr>
<tr><td>3. AWB</td><td>В. Железнодорожный транспорт</td></tr>
</table>
Ответ:
● 1 - Б
● 2 - В
● 3 - А</td>
<td>**26.**
Установите соответствие между документом и его основным назначением в транспортно-экспедиторской деятельности.
<table>
<tr><td>Документ</td><td>Назначение</td></tr>
<tr><td>1. Экспедиторская инструкция</td><td>А. Подтверждение приема груза на склад временного хранения.</td></tr>
<tr><td>2. Экспедиторское свидетельство о получении груза (FCR)</td><td>Б. Письменное указание клиента экспедитору по организации перевозки.</td></tr>
<tr><td>3. Складская расписка (Warehouse Warrant)</td><td>В. Подтверждение экспедитором получения груза от отправителя для дальнейшей перевозки.</td></tr>
</table>
Ответ:
● 1 - Б
● 2 – В
● 3 - А</td>
<td>**Базовый (1-3 минуты)**</td>
</tr>
<tr>
<td>27</td>
<td>Тема 6. Транспортные</td>
<td>ПК- 1. Способен организов</td>
<td>ИПК-1.2 Умеет формулирова</td>
<td>5</td>
<td>**Задания закрытого типа на установление последовательности**
27.
Установите правильную последовательность документооборота при</td>
<td>**27.**
Установите правильную последовательность действий при оформлении железнодорожной перевозки из Китая в РФ.</td>
<td>**Высокий (5-10 минут)**</td>
</tr>
</table>

	документы. Транспортно-экспедиторские документы	ать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ть и распределять задачи между сотрудникам и подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации и коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности		морской перевозке с использованием коносамента. 1. Подписание и выпуск оргинального коносамента. 2. Погрузка груза на борт судна и получение штурманской расписки. 3. Предъявление оригинального коносамента в порту назначения для получения груза. 4. Передача комплекта оригиналов коносамента продавцом покупателю через банки. 5. Прием груза в порту отправления и выдача доковой расписки. **Правильная последовательность:** 5, 2, 1, 4, 3	1. Заключение договора с оператором перевозки. 2. Получение грузовой таможенной декларации и прохождение таможенного контроля. 3. Заполнение и оформление международной железнодорожной накладной (SMGS). 4. Прием груза перевозчиком и проставление календарного штемпеля на накладной. 5. Выдача груза грузополучателю в пункте назначения на основании дорожной ведомости. **Правильная последовательность:** 1, 3, 2, 4, 5	
28	Тема 6. Транспортные документы. Транспортно-экспедиторские документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации и по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	3	**Задания комбинированного типа (один правильный ответ)** **28.** Какой из перечисленных документов НЕ является товарораспорядительным? А) Ордерный коносамент Б) Морская накладная (Sea Waybill) В) Деливери-ордер Г) Сквозной коносамент **Правильный ответ:** Б) Морская накладная (Sea Waybill) **Объяснение:** Товарораспорядительный документ предусматривает передачу права собственности на груз путем его индоссамента (передаточной надписи). Ордерный коносамент (А), деливери-ордер (В) и сквозной коносамент (Г) обладают этим свойством. Морская накладная (Sea Waybill) является необоротным документом, и груз выдается указанному в ней получателю без предъявления оригинала накладной, что исключает ее использование как инструмента торговли товаром в пути.	**28.** Какой нормативный акт является основным для регулирования международных автомобильных перевозок грузов в рамках СМГС? А) Варшавская конвенция Б) Конвенция КОТИФ В) Конвенция КДПГ (CMR) Г) Гаагско-Висбийские правила **Правильный ответ:** В) Конвенция КДПГ (CMR) **Объяснение:** Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ, CMR) является специализированным международным соглашением, регулирующим права и обязанности сторон при автомобильных перевозках. Варшавская конвенция (А) относится к воздушным перевозкам, КОТИФ (Б) – в основном к железнодорожным, Гаагско-Висбийские правила (Г) – к морским.	**Повышенный (3-5 минут)**
29	Тема 6. Транспортные документы.	ПК- 1. Способен организовать работу	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые	3	**Задания комбинированного типа (несколько правильных ответов)** **29.** Какие документы из перечисленных предназначены для фиксации сроков обработки судна в порту и используются для расчета	**29** Какие из следующих утверждений относительно коносамента верны? (Выберите два варианта) А) Коносамент может быть ордерным, на предъявителя или	**Повышенный (3-5 минут)**

	Транспортно-экспедиторские документы	субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования		демерреджа/диспача? (Выберите два варианта) А) Коммерческий акт (Statement of Facts) Б) Деливери-ордер В) Таймшит (Time Sheet) Г) Фрахтовый манифест **Правильный ответ:** А) Коммерческий акт (Statement of Facts), В) Таймшит (Time Sheet) **Объяснение:** Коммерческий акт (Statement of Facts) – это документ, в котором фиксируются все события, влияющие на сроки грузовых операций (начало и окончание погрузки/выгрузки, простои и их причины). Таймшит (Time Sheet) – это таблица, в которую на основе данных из коммерческого акта заносится время для точного подсчета использованных дней сталийного времени. Деливери-ордер (Б) – это документ для выдачи груза, а фрахтовый манифест (Г) – для информации о фрахтовых платежах.	именным. Б) Коносамент всегда должен быть составлен в трех оригинальных экземплярах. В) Коносамент выполняет функцию расписки перевозчика в приеме груза. Г) Предъявление оригинала коносамента не требуется для получения груза, если используется «телекс-релиз». **Правильный ответ:** А) Коносамент может быть ордерным, на предъявителя или именным; В) Коносамент выполняет функцию расписки перевозчика в приеме груза. **Объяснение:** Утверждение А верно и отражает различные виды оборотности коносамента. Утверждение В верно, это одна из ключевых функций коносамента. Утверждение Б неверно, количество оригиналов определяется договоренностью сторон. Утверждение Г описывает процедуру «телекс-релиз», но сама по себе она не отменяет то, что коносамент изначально был товарораспорядительным документом, требующим предъявления; процедура «релиза» лишь заменяет необходимость физического предъявления оригинала после указания перевозчика.	
30	Тема 6. Транспортные документы. Транспортно-экспедиторские документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудникам и подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации и коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	5	**Задания открытого типа с развернутым ответом** **30.** В чем заключаются ключевые правовые и функциональные различия между коносаментом (Bill of Lading) и морской накладной (Sea Waybill). Как выбор того или иного документа влияет на логистику и расчеты по внешнеторговому контракту? **Ответ:** **Ключевые различия:** **Правовой статус:** Коносамент – это ценная бумага и товарораспорядительный документ. Морская накладная – не является ценной бумагой и не товарораспорядительным документом. **Оборотность:** Коносамент может быть передан по индоссаменту, что передает право собственности на груз. Груз по морской накладной выдается конкретному получателю, указанному в документе, без возможности передачи этого права по документу. **Процедура выдачи груза:** Для получения груза по коносаменту необходимо предъявить один из оригиналов документа («документ против платежа»). Для получения груза по морской накладной предъявление оригинала не требуется, груз выдается при идентификации получателя. **Влияние на контракт и логистику:** ● **Выбор коносамента** предпочтителен, когда товар продается в пути, или когда требуется обеспечить платеж по аккредитиву или инкассо, так как банки требуют товарораспорядительный документ. Он обеспечивает больший контроль за грузом для продавца до момента оплаты. Недостаток – риск задержек в порту назначения, если оригиналы документов опаздывают. ● **Выбор морской накладной** упрощает и ускоряет процедуру получения груза, так как исключает зависимость от почтовой пересылки	**30.** Опишите назначение и информационное содержание грузового манифеста. Каков его правовой статус и для каких целей он используется различными участниками внешнеторговой деятельности? **Ответ:** **Назначение:** Грузовой манифест – это документ, содержащий полный перечень всех партий груза, находящихся на борту конкретного судна в конкретном рейсе. Он составляется перевозчиком на основе коносаментов. **Информационное содержание:** ● Наименование судна и рейса. ● Порт погрузки и порты выгрузки. ● Подробные данные о каждом грузе: номер коносамента, отправитель, получатель, маркировка, количество мест, вес и объем груза, его описание. ● Указание на опасные грузы (если есть). **Правовой статус и использование:** ● **Правовой статус:** Не является договором перевозки или товарораспорядительным документом. Это официальный судовой и административный документ. ● **Цели использования:** ○ **Для судового экипажа:** Для планирования грузовых операций, обеспечения остойчивости и безопасности судна. ○ **Для таможенных органов:** Является основным документом для таможенного контроля как в порту отправления, так и в порту назначения. Позволяет сверять заявленный в декларациях	**Высокий (5-10 минут)**

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>оригиналов. Он применяется в отношениях «продавец-дочерняя компания» или при наличии долгосрочных доверительных отношений, когда расчеты уже произведены. Это снижает риски логистических задержек, но полностью нивелирует использование документа как инструмента обеспечения платежа.</td>
<td>груз с фактически перевозимым.
○ Для портовой администрации: Для планирования обработки судна, использования причалов и складов.
○ Для статистических органов: Для сбора данных о внешнеторговых грузопотоках.
○ Для спасательных операций: Для точного знания характера груза на борту в случае аварии.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>31</td>
<td>Тема 7. Таможенные документы</td>
<td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td>
<td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td>
<td>1</td>
<td>Задания закрытого типа на установление соответствия
31.
Установите соответствие между видом таможенного документа и его основным назначением.
<table>
<tr><th>Вид документа</th><th>Основное назначение</th></tr>
<tr><td>1. Декларация таможенной стоимости (ДТС)</td><td>А) Подтверждение страны происхождения товара для получения тарифных преференций</td></tr>
<tr><td>2. Книжка МДП (Carnet TIR)</td><td>Б) Документ, удостоверяющий, что товар соответствует обязательным требованиям безопасности</td></tr>
<tr><td>3. Сертификат о происхождении товара по форме «А»</td><td>В) Определение таможенной стоимости товара для исчисления таможенных платежей</td></tr>
<tr><td>4. Сертификат/ декларация соответствия</td><td>Г) Упрощение таможенного транзита через территории стран-участниц Конвенции МДП</td></tr>
</table>
Ответ:
• 1 - В
• 2 - Г
• 3 – А
• 4 - Б</td>
<td>31.
Установите соответствие между международным документом и его ключевой особенностью.
<table>
<tr><th>Международный документ</th><th>Ключевая особенность</th></tr>
<tr><td>1. Книжка АТА (ATA Carnet)</td><td>А) Применяется для автомобильных перевозок и освобождает от уплаты налогов и пошлин при временном ввозе/вывозе товаров</td></tr>
<tr><td>2. Декларация ТМТ (TIR Carnet)</td><td>Б) Предназначена для временного ввоза/вывоза профессионального оборудования, образцов товаров, выставок</td></tr>
<tr><td>3. Сертификат ЮНКТАД</td><td>В) Упрощенная форма сертификата происхождения, разработанная под эгидой ООН</td></tr>
<tr><td>4. Таможенная гарантия</td><td>Г) Заменяет собой финансовую гарантию уплаты таможенных платежей</td></tr>
</table>
Ответ:
• 1 - Б
• 2 - А
• 3 – В
4 - Г</td>
<td>Базовый (1-3 минуты)</td>
</tr>
<tr>
<td>32</td>
<td>Тема 7. Таможенные документы</td>
<td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической</td>
<td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэконо</td>
<td>2</td>
<td>Задания закрытого типа на установление последовательности
32.
Установите правильную последовательность этапов таможенного оформления импортного товара, требующего обязательную сертификацию.
А) Уплата таможенных платежей
Б) Подача декларации на товары (ДТ) с приложением необходимых документов</td>
<td>32.
Установите правильную последовательность действий по определению таможенной стоимости импортного товара.
А) Корректировка цены сделки (если применимо)
Б) Определение метода оценки (в первую очередь – по цене сделки с ввозимыми товарами)
В) Декларирование стоимости путем подачи ДТС
Г) Подтверждение цены сделки документами (контракт, инвойс)</td>
<td>Базовый (1-3 минуты)</td>
</tr>
</table>

		деятельности по проведению таможенных операций	мическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования		В) Получение Сертификата соответствия Г) Помещение товара на временное хранение (СВХ) Д) Выпуск товара **Правильная последовательность:** Г, В, Б, А, Д	Д) Проверка таможенным органом **Правильная последовательность:** Б, Г, А, В, Д	
33	Тема 7. Таможенные документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	3	**Задания комбинированного типа (один правильный ответ)** **33.** Какой из перечисленных документов НЕ является обязательным для таможенного оформления стандартного импортного контракта, если товар не подлежит обязательному подтверждению соответствия и не имеет преференций по происхождению? 1. Декларация на товары (ДТ) 2. Сертификат происхождения по форме СТ-1 3. Коммерческий инвойс 4. Договор (контракт) внешнеторговой купли-продажи **Правильный ответ:** 2 **Обоснование:** Сертификат происхождения СТ-1 требуется только в том случае, если товар происходит из страны – участницы СНГ, с которой у РФ действует соглашение о свободной торговле, и импортер претендует на освобождение от ввозной таможенной пошлины. Для стандартного импорта без преференций этот документ не является обязательным. ДТ, инвойс и контракт – базовые документы для любого таможенного оформления.	**33.** Какой документ является первичным для определения и декларирования таможенной стоимости товара? 5. Международная товарно-транспортная накладная (CMR) 6. Проформа-инвойс 7. Банковская выписка о платеже 8. Коммерческий инвойс **Правильный ответ:** 4 **Обоснование:** Согласно методу по цене сделки с ввозимыми товарами (основному методу), таможенная стоимость определяется на основе стоимости самой сделки, которая непосредственно отражена в коммерческом инвойсе. CMR подтверждает стоимость перевозки, проформа-инвойс может использоваться для предварительных расчетов, а банковская выписка – для подтверждения оплаты, но именно коммерческий инвойс является основным документом, подтверждающим цену сделки.	**Повышенный (3-5 минут)**
34	Тема 7. Таможенные документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность	4	**Задания комбинированного типа (несколько правильных ответов)** **34.** Какие документы из перечисленных обязательно потребуются таможенным органам для выпуска импортируемой партии детской одежды, подлежащей обязательной оценке соответствия? (Выберите все верные варианты) 1. Декларация на товары (ДТ) 2. Сертификат происхождения товара 3. Декларация о соответствии Таможенного союза 4. Ветеринарный сертификат	**34.** При импорте партии свежего мяса из государства, не входящего в ЕАЭС, какие из перечисленных документов необходимо представить таможенным органам для выпуска товара в свободное обращение? (Выберите все верные варианты) 1. Декларация на товары (ДТ) 2. Ветеринарный сертификат страны-экспортера, заверенный компетентным органом. 3. Разрешение Роспотребнадзора на ввоз данной продукции. 4. Сертификат качества от производителя.	**Повышенный (3-5 минут)**

		проведению таможенных операций	; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования		5. Контракт ВЭД 6. Фитосанитарный сертификат **Правильные ответы:** 1, 3, 5 **Обоснование:** • **1, 5:** ДТ и контракт ВЭД – это базовые документы для любого таможенного оформления. • **3:** Детская одежда подпадает под действие Технического регламента Таможенного союза ТР ТС 007/2011 «О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков», что требует обязательного оформления Декларации о соответствии. • **2, 4, 6:** Сертификат происхождения не требуется, если нет преференций. Ветеринарный и фитосанитарный сертификаты выдаются на продукцию животного и растительного происхождения, соответственно, и к одежде не относятся.	5. Документы, подтверждающие уплату таможенных платежей. **Правильные ответы:** 1, 2, 5 **Обоснование:** • **1, 5:** ДТ и документы об уплате платежей – обязательны для любого выпуска. • **2:** Мясо является товаром, подконтрольным ветеринарному надзору. Его ввоз разрешен только при наличии ветеринарного сертификата, выданного и заверенного компетентным органом страны-экспортера и признаваемого на территории РФ. • **3:** Разрешение Роспотребнадзора в данном контексте не является обязательным документом для таможенного оформления мяса. • **4:** Сертификат качества от производителя – это внутренний или коммерческий документ, не заменяющий собой обязательные разрешения госорганов.	
35	Тема 7. Таможенные документы	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять задачи между сотрудникам и подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации и коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности	5	**Задания открытого типа с развернутым ответом** **35.** Опишите, в чем заключается принципиальная разница между Сертификатом соответствия и Декларацией о соответствии. В каких случаях применяется каждый из этих документов? **Ответ:** Принципиальная разница заключается в **степени ответственности и процедуре подтверждения соответствия**. • **Сертификат соответствия** выдается аккредитованным **органом по сертификации** на основании протоколов испытаний, проведенных аккредитованной лабораторией. Ответственность за достоверность результатов и соответствие товара несет орган, выдавший сертификат. Это форма обязательного подтверждения соответствия для товаров, представляющих повышенную потенциальную опасность. • **Декларация о соответствии** оформляется самим **заявителем (импортером или производителем)** на основании собственных доказательственных материалов (собственные протоколы испытаний, сертификаты на сырье и т.д.). Заявитель несет полную ответственность за достоверность информации, представленной в декларации. Эта процедура применяется для товаров, входящих в утвержденные перечни, но с меньшим уровнем риска. **Примеры:** Сертификат соответствия обязателен для оборудования для детских игровых площадок, лифтов, огнетушителей. Декларация о соответствии оформляется на большинство видов одежды, обуви, посуды, мебели, оборудования низковольтного.	**35.** Раскройте экономическое значение и юридическую функцию Сертификата о происхождении товара. Почему импортер заинтересован в его предоставлении, даже если этот документ не является обязательным для таможенного оформления в общем случае? **Ответ:** • **Экономическое значение:** Сертификат происхождения является основанием для применения **тарифных преференций** – сниженных ставок или полного освобождения от уплаты ввозной таможенной пошлины. Это напрямую снижает издержки импортера и повышает конкурентоспособность товара на внутреннем рынке. • **Юридическая функция:** Документ служит официальным подтверждением страны происхождения товара, что может быть важно для применения **нетарифных мер регулирования** (квоты, эмбарго), а также для защиты от антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер. **Обоснование интереса импортера:** Даже если пошлины нулевые (например, в рамках ЕАЭС), импортер заинтересован в предоставлении сертификата (например, формы СТ-1), чтобы документально подтвердить легальность происхождения товара и избежать претензий со стороны таможенных органов, которые могут усомниться в стране происхождения и доначислить пошлины по полной ставке. Это инструмент минимизации рисков и издержек.	**Высокий (5-10 минут)**
36	Тема 8. Проблемы унификации и	ПК- 1. Способен организовать работу	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые	1	**Задания закрытого типа на установление соответствия** 36. Соотнесите элемент формуляра-образца ООН с его предназначением. Элемент данных | Предназначение	36. Соотнесите проблему стандартизации с ее последствием. Проблема | Последствие	Базовый (1-3 минуты)

<table>
<tr>
<td></td>
<td>стандартизации внешнеторговых документов</td>
<td>субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td>
<td>акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td>
<td></td>
<td>
<table>
<tr><td>1. Seller (Продавец)</td><td>А) Сторона, осуществляющая перевозку товара</td></tr>
<tr><td>2. Consignee (Грузополучатель)</td><td>Б) Лицо, имеющее право на получение товара</td></tr>
<tr><td>3. Carrier (Перевозчик)</td><td>В) Сторона, несущая риски по товару во время перевозки</td></tr>
<tr><td>4. Buyer (Покупатель)</td><td>Г) Сторона, которой выставлен коммерческий счет</td></tr>
</table>
Ключ: 1-Г, 2-Б, 3-А, 4-В
</td>
<td>
<table>
<tr><td>1. Различные национальные требования к документам</td><td>А) Рост транзакционных издержек и времени обработки груза</td></tr>
<tr><td>2. Отсутствие единых цифровых стандартов</td><td>Б) Сложность автоматизации процессов и интеграции систем</td></tr>
<tr><td>3. Использование устаревших формуляров</td><td>В) Ошибки в заполнении, ведущие к таможенным задержкам</td></tr>
<tr><td>4. Неполное заполнение реквизитов</td><td>Г) Необходимость дублирования бумажных и электронных документов</td></tr>
</table>
Ключ: 1-А, 2-Б, 3-В, 4-Г
</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>37</td>
<td>Тема 8. Проблемы унификации и стандартизации внешнеторговых документов</td>
<td>ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций</td>
<td>ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования</td>
<td>2</td>
<td>Задания закрытого типа на установление последовательности

37. Установите правильную последовательность разработки унифицированного документа в рамках UN/CEFACT.
А) Анализ существующих практик и выявление "узких мест"
Б) Создание Рабочей группы для разработки проекта стандарта
В) Утверждение стандарта и публикация рекомендации
Г) Разработка макета формуляра-образца и перечня элементов данных
Д) Полевое тестирование и сбор отзывов от государств-членов и отраслевых ассоциаций

Ключ: А, Б, Г, Д, В</td>
<td>37. Установите последовательность расположения блоков в формуляре-образце ООН (сверху вниз).
А) Сведения о товаре (описание, код ТН ВЭД, вес, стоимость)
Б) Реквизиты "шапки" (наименование документа, номер, дата)
В) Сведения о транспорте (отгрузочные реквизиты, условия поставки)
Г) Подписи и печати
Д) Реквизиты сторон (продавец, покупатель, грузополучатель)

Ключ: Б, Д, В, А, Г</td>
<td>Базовый (1-3 минуты)</td>
</tr>
<tr>
<td>38</td>
<td>Тема 8. Проблемы унификаци</td>
<td>ПК- 1. Способен организов</td>
<td>ИПК-1.1 Знает нормативные</td>
<td>3</td>
<td>Задания комбинированного типа (один правильный ответ)

38. Какова основная цель разработки формуляра-образца ООН для</td>
<td>38. Ключевая проблема, которую решает система унифицированных внешнеторговых документов ООН, — это:
1. Отсутствие международных перевозок.</td>
<td>Высокий (5-10 минут)</td>
</tr>
</table>

	и и стандартизации внешнеторговых документов	ать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования		внешнеторговых документов? 1. Полная ликвидация национальных стандартов документации. 2. Снижение таможенных пошлин для стран-участниц. 3. Создание единого образца, на основе которого страны могут разрабатывать совместимые между собой документы. 4. Замена коммерческого счета-фактуры на унифицированный документ. Ключ: 3 Объяснение: Формуляр-образец ООН (UN Layout Key) не является обязательным к применению и не отменяет национальные стандарты. Его цель — предложить унифицированную модель (макет) с рекомендованной последовательностью и составом реквизитов, чтобы обеспечить совместимость и узнаваемость документов из разных стран, что упрощает их обработку и снижает количество ошибок.	2. Несовместимость данных и дублирование информации в различных документах одной торговой операции. 3. Высокая стоимость морских перевозок. 4. Отсутствие международных договоров о торговле. Ключ: 2 Объяснение: В одной внешнеторговой сделке используется до 30-40 документов (коносамент, инвойс, упаковочный лист, сертификаты и т.д.), и одни и те же данные (наименования сторон, описание товара) повторяются в них многократно. Унификация позволяет использовать одни и те же корректно заполненные данные во всех документах, исключая ошибки, опечатки и необходимость многократного ввода.	
39	Тема 8. Проблемы унификации и стандартизации внешнеторговых документов	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	ИПК-1.1 Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; особенности ценообразования	4	**Задания комбинированного типа (несколько правильных ответов)** 39. Какие из перечисленных элементов данных являются ОБЯЗАТЕЛЬНЫМИ для включения в унифицированный счет для международной торговли согласно формуляру-образцу ООН? (Выберите несколько вариантов) 1. Номер и дата счета. 2. Банковские реквизиты продавца и покупателя. 3. Условия поставки (Инкотермс). 4. Полные наименования и адреса продавца и покупателя. 5. Подробное описание товара, его количество и цена. Ключ: 1, 4, 5 Объяснение: Номер и дата, реквизиты сторон и описание товара с ценой — это базовые, ключевые реквизиты любого коммерческого счета, без которых он теряет свою юридическую и коммерческую силу. Банковские реквизиты и Инкотермс, хотя и крайне важны на практике, могут указываться в других документах (например, в договоре или платежном поручении) и не являются абсолютно обязательными для самого счета-фактуры как документа, подтверждающего стоимость товара.	39. Какие преимущества получает компания при переходе на использование документов, созданных на основе стандартов UN/CEFACT? (Выберите несколько вариантов) 1. Снижение риска ошибок при заполнении документов. 2. Гарантированное получение экспортного налогового кредита. 3. Ускорение процедур таможенного оформления и сокращение времени доставки. 4. Повышение доверия со стороны контрагентов и логистических операторов. 5. Автоматическое снижение стоимости морского фрахта. Ключ: 1, 3, 4 Объяснение: • Пункт 1: Стандартизация форматов минимизирует разночтения и опечатки. • Пункт 3: Таможенные органы быстрее обрабатывают стандартизированные и правильно заполненные документы. • Пункт 4: Использование международных стандартов сигнализирует о профессиональном подходе компании. • Пункты 2 и 5 не являются прямым следствием использования стандартов документов, они зависят от других факторов (налогового законодательства, конъюнктуры рынка перевозок).	Повышенный (3-5 минут)
40	Тема 8. Проблемы унификации и стандартиза	ПК- 1. Способен организовать работу субъектов	ИПК-1.2 Умеет формулировать и распределять	5	**Задания открытого типа с развернутым ответом** 40. Опишите систему унифицированных внешнеторговых документов ООН как комплексный подход к решению проблем международной торговли. Что в нее входит и как ее элементы взаимосвязаны? Ключ: Система унифицированных внешнеторговых документов ООН —	40. В чем заключаются основные проблемы внедрения унифицированных стандартов внешнеторговой документации на национальном уровне? Проанализируйте не менее трех проблем. Ключ: 1. Юридические и административные барьеры. Национальное	Высокий (5-10 минут)

	ции внешнеторговых документов	внешнеэкономической деятельности по проведению таможенных операций	задачи между сотрудникам и подразделения в организации; оценивать эффективность и соответствие документации и коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности		это не просто набор бланков, а целостная экосистема, включающая: 1. Методологическую основу: Формуляр-образец (UN Layout Key), который задает единую логическую структуру для всех документов, определяя расположение реквизитов (от общих данных к частным, от данных о сделке к данным о товаре и транспорте). 2. Элементную базу: Стандартизированный перечень элементов данных (реквизитов), где каждый элемент имеет однозначное определение и идентификатор. Это позволяет избежать разночтений (например, "Consignee" всегда понимается как грузополучатель). 3. Инструменты для электронной торговли: Стандарт UN/EDIFACT, который является логическим продолжением формуляра-образца в цифровую эру. Элементы данных из бумажного формуляра становятся сегментами и тегами в электронных сообщениях. 4. Организационный механизм: Деятельность UN/CEFACT по разработке, актуализации и продвижению этих стандартов среди государств-членов и бизнеса. Взаимосвязь: Сначала на основе Формуляра-образца унифицируется макет бумажных документов. Затем стандартизированные элементы данных из этих документов используются для построения электронных сообщений в формате EDIFACT. Таким образом, система обеспечивает "бесшовный" переход от бумажного к электронному документообороту, решая проблемы как физического, так и цифрового взаимодействия.	законодательство может предъявлять жесткие, уникальные требования к форме и содержанию документов (например, специфичные сертификаты, особые графы в декларациях). Приведение их в соответствие с международным стандартом требует длительной работы по гармонизации законодательства, что является политически сложным процессом. 2. Технологическое и финансовое отставание. Внедрение стандартов, особенно электронных (EDIFACT), требует модернизации ИТ-инфраструктуры таможенных органов и бизнеса, закупки ПО, обучения персонала. Для многих развивающихся стран и малых предприятий эти затраты могут быть неподъемными. 3. Отраслевой протекционизм и консерватизм. Частные компании и логистические операторы, годами использовавшие собственные или отраслевые стандарты, могут сопротивляться переходу на единую систему из-за нежелания менять устоявшиеся бизнес-процессы, опасений потерять конкурентное преимущество или просто инерции.	

Критерии оценивания диагностической работы:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	от 90 до 100 % правильно выполненных заданий
хорошо	от 70 до 89 % правильно выполненных заданий
удовлетворительно	от 50 до 69 % правильно выполненных заданий
неудовлетворительно	менее 50 % правильно выполненных заданий