

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Костровец Лариса Борисовна  
Должность: директор  
Дата подписания: 16.05.2026 12:47:10  
Уникальный программный ключ:  
6882606104c36dbde41c4ab93a65382136a292d6

Приложение 4  
к образовательной программе

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.О.02.15 Правовое обеспечение международной предпринимательской  
деятельности**

(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

**38.03.02 Менеджмент**

(код, наименование направления подготовки)

**Организационно-правовое регулирование международного бизнеса**

(наименование образовательной программы)

**очная**

(форма обучения)

Год набора – 2026

Донецк

**Автор-составитель РПД:**

Николаева Ольга Николаевна, кандидат наук по государственному управлению, доцент, доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности

**Заведующий кафедрой:**

Беганская Ирина Юрьевна, д-р экон. наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента внешнеэкономической деятельности

Рабочая программа дисциплины Б1.О.02.14 Организационно-правовое регулирование операционной деятельности одобрена на заседании кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности Донецкого филиала РАНХиГС.

протокол № 12 от «10» марта 2026 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

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

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

Дисциплина Б1.О.02.15 Правовое обеспечение международной предпринимательской деятельности обеспечивает формирование у обучающихся следующих профессиональных компетенций\*:

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС (при наличии)	Код компетенции	Наименование Компетенции	Код индикатора достижения компетенций	Наименование индикатора достижения компетенций	Образовательный результат
	ПК-2	Осуществляет организацию транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта	ПК-2.3	Формирует документы, необходимые для транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта	<i>Уметь:</i> Взаимодействовать с подразделениями организации и сторонними организациями, отвечающими за транспортно-логистическое сопровождение внешнеторгового контракта
			ПК-2.5	Подготавливает отчетную документацию по транспортно-логистическому обеспечению внешнеторгового контракта	<i>Знать:</i> Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли Основы трудового законодательства Российской Федерации <i>Уметь:</i> Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи

## 2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы

Общий объем дисциплины:

4,00 з.е., 144 ак.час

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 51 ак. час на контактную работу с преподавателем, из них 36 ак.час на лекции и 36 ак.час на практические занятия, 43 ак.час на самостоятельную работу обучающихся.

Б1.О.02.15 Правовое обеспечение международной предпринимательской деятельности реализуется в 5-м семестре 3-го курса.

Осуществлению Б1.О.02.15 Правовое обеспечение международной предпринимательской деятельности предшествует изучение дисциплин: Б1.О.01.02.01 Общий менеджмент (1 семестр), Б1.О.01.ДЭ.03.01 Методы принятия оптимальных решений (3 семестр).

Б1.О.02.15 Правовое обеспечение международной предпринимательской деятельности становится основой для прохождения практики Б2.В.01(П) Технологическая (проектно-технологическая) практика.

### 3. Содержание и структура дисциплины

#### 3.1. Структура дисциплины Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	ВСЕГО	Объем дисциплины, ак.час										Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации		
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий						Самостоятельная работа						
			Период теоретического обучения				Период промежуточной аттестации (сессия)		СРкр	СРэк	СР				
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР				КЭ		Катт эк	Контроль
Л	ВЛ	ЛР	ПЗ												
	Раздел 1. Система правового регулирования международного бизнеса														
Тема 1.1.	Правовая среда международного бизнеса	6	2	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	2	Опрос Доклад Тестирование
Тема 1.2.	Валютное и таможенное регулирование предпринимательской деятельности	6	2			2								2	Опрос Презентация Тестирование
Тема 1.3.	Налоговые аспекты международного предпринимательства	6	2			2								2	Опрос Доклад Тестирование
Тема 1.4.	Регуляторная среда международного бизнеса	6	2			2								2	Опрос Доклад Тестирование
	Раздел 2. Правовой статус субъектов международного предпринимательства														
Тема 2.1	Формы выхода на внешний рынок	6	2			2								2	Опрос Доклад



	международном бизнесе														
Тема 4.1.	Альтернативные способы урегулирования международных коммерческих споров	7	2			2								3	Опрос Доклад Тестирование
Тема 4.2.	Международный коммерческий арбитраж	7	2			2								3	Опрос Доклад Тестирование
Тема 4.3.	Государственное судопроизводство по спорам с участием иностранных предпринимателей	7	2			2								3	Опрос Доклад Тестирование
Тема 4.4.	Признание и приведение в исполнение иностранных арбитражных решений	7	2			2								3	Опрос Доклад Тестирование
Тема 4.5.	Обеспечительные меры и инвестиционные споры в международном предпринимательстве	7	2			2								3	Опрос Доклад Тестирование
	Промежуточная аттестация	29	0	0	0	0	0	0	2	9	0	0	18	0	
	Итого	144	36	0	0	36	0	0	2	9	0	0	18	43	

*Используемые сокращения:*

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

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ). ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

Контроль - контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий для заочной формы обучения СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

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

## ***3.2. Содержание дисциплины***

### **Раздел 1. Система правового регулирования международного бизнеса**

#### ***Тема 1.1. Правовая среда международного бизнеса ПК-2.3, ПК-2.5***

Понятие и структура правовой среды международного предпринимательства: соотношение национального, наднационального и транснационального регулирования. Источники правового регулирования международного бизнеса: международные договоры, типовые законы, модельные кодексы, обычаи делового оборота. Роль международных организаций (UNCITRAL, ВТО, МТП, ЮНСИТРАЛ) в унификации и гармонизации правил международной торговли. Принцип автономии воли сторон как основа выбора применимого права во внешнеэкономическом контракте. Коллизионное регулирование: понятие коллизионной нормы, типы привязок (*lex voluntatis*, *lex loci contractus*, *lex venditoris*). Влияние публичного порядка принимающего государства на исполнение международных коммерческих контрактов. *Lex mercatoria* как особая система правового регулирования международного бизнеса: содержание, источники, практическая применимость. Соотношение международных договоров и национального законодательства в правовом регулировании внешнеэкономической деятельности. Правовые последствия изменения национального законодательства для действующих международных контрактов (стабильность vs адаптация). Основные правовые режимы международной торговли: режим наибольшего благоприятствования, национальный режим, преференциальный режим.

#### ***Тема 1.2. Валютное и таможенное регулирование предпринимательской деятельности ПК-2.3, ПК-2.5***

Понятие и цели валютного регулирования в контексте международной предпринимательской деятельности. Валютные ограничения: репатриация валютной выручки, обязательная продажа валюты, валютный контроль (сравнительный анализ по юрисдикциям). Понятие валютной операции и критерии отнесения сделок к валютно-регулируемым. Паспорт внешнеторговой сделки: функции, порядок оформления, ответственность за нарушения. Таможенно-тарифное регулирование: импортные и экспортные пошлины, тарифные квоты, классификация товаров по ТН ВЭД. Нетарифные меры регулирования: лицензирование, квотирование, запреты, разрешительный порядок экспорта/импорта. Таможенные процедуры и их влияние на логистику и стоимость международной сделки (выпуск для внутреннего потребления, экспорт, временный ввоз, переработка). Таможенная стоимость товара: методы определения и риски корректировки со стороны таможенных органов. Ответственность за валютные и таможенные правонарушения в международном предпринимательстве (административная, уголовная). Специальные экономические меры (санкции) как инструмент валютно-таможенного регулирования: порядок введения и правовые последствия для бизнеса.

### ***Тема 1.3. Налоговые аспекты международного предпринимательства ПК-2.3, ПК-2.5***

Понятие международного двойного налогообложения и экономические последствия для предпринимателя. Соглашения об избежании двойного налогообложения: структура, механизм применения (метод освобождения, метод зачета). Постоянное представительство иностранного юридического лица: критерии образования, налоговые последствия. Налоговый статус иностранного предпринимателя: резидент и нерезидент (критерии, ставки налогообложения). Трансфертное ценообразование в международных сделках: принцип «вытянутой руки», методы определения рыночной цены. Налоговое регулирование выплат дивидендов, процентов и роялти в международном контексте (налог у источника). Налоговые льготы и преференции для участников внешнеэкономической деятельности (особые экономические зоны, офшорные юрисдикции). Контролируемые иностранные компании (КИК): критерии признания, обязанности налогового резидента, режим налогообложения. Налоговые аспекты репатриации прибыли из иностранных юрисдикций и реинвестирования. Налоговое планирование в международном бизнесе: правовые пределы допустимого (различие между оптимизацией и уклонением от уплаты налогов).

### ***Тема 1.4. Регуляторная среда международного бизнеса ПК-2.3, ПК-2.5***

Понятие и структура регуляторной среды международного предпринимательства: горизонтальное и вертикальное регулирование. Унификация права в международной торговле: Венская конвенция 1980 г. (CISG) – сфера применения, автономия сторон, исключения. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА: правовая природа и роль в регулировании международных сделок. Типовые законы UNCITRAL как инструмент гармонизации национального законодательства (на примере типового закона об электронной торговле). Правила Инкотермс как обычай делового оборота: правовая сила, соотношение с контрактом и применимым правом. Санкционные режимы как элемент регуляторной среды: первичные и вторичные санкции, блокирующие и секторальные санкции. Комплаенс в международном бизнесе: понятие, виды (антикоррупционный, санкционный, антиотмывочный), функции в организации. Практические инструменты комплаенс-контроля: проверка контрагентов (бенефициары, санкционные списки), due diligence процедуры. Влияние блокирующих санкций на банковские платежи, цепочки поставок и страховое покрытие международных сделок. Правовые последствия нарушения регуляторных требований в международном бизнесе: риски блокировки активов, отказа в платежах, уголовного преследования.

## **Раздел 2. Правовой статус субъектов международного предпринимательства**

### ***Тема 2.1. Формы выхода на внешний рынок ПК-2.3, ПК-2.5***

Классификация форм выхода на внешний рынок: экспортные, договорные, инвестиционные модели. Прямой экспорт и косвенный экспорт (через

посредника): правовые, налоговые и управленческие различия. Агентский договор и договор комиссии в международной торговле: отличия, распределение ответственности, налоговые последствия. Дистрибьюторский договор (эксклюзивная дистрибуция): правовая природа, ограничения конкуренции, защита территорий. Совместное предприятие (joint venture) как форма выхода на внешний рынок: договорная и корпоративная формы, распределение контроля. Франчайзинг в международном бизнесе: правовое регулирование, передача прав на интеллектуальную собственность, роялти.

Создание иностранного юридического лица (дочерняя компания) vs филиал/представительство: сравнительный анализ. Слияния и поглощения как форма выхода на внешний рынок: правовые этапы, разрешительные процедуры (антимонопольный контроль). Сравнительный анализ форм выхода по критериям: скорость, контроль, инвестиционные затраты, налоговые последствия, ответственность. Факторы выбора оптимальной формы выхода на внешний рынок: отраслевая специфика, объем инвестиций, правовая система целевой страны.

## ***Тема 2.2. Организационно-правовые модели международного бизнеса ПК-2.3, ПК-2.5***

Иностранное юридическое лицо как участник международного предпринимательства: понятие, личный статут, критерии национальности. Российская дочерняя компания (ООО, АО) с иностранным участием: порядок создания, правовое положение, корпоративное управление. Сравнительный анализ моделей «иностранное юрлицо без образования постоянного представительства» vs «российская дочерняя компания». Налоговые последствия выбора модели: налог на прибыль, НДС при трансграничных операциях, налог у источника. Валютные последствия выбора модели: требования к репатриации выручки, валютный контроль, паспорт сделки. Управленческие последствия: степень контроля, подчиненность локальному корпоративному праву, требования к органам управления. Предприниматель без образования юридического лица (ИП, самозанятый) в международном предпринимательстве: правоспособность, ограничения. Ответственность участников международного предпринимательства: ограниченная и неограниченная (ИП, полное товарищество). Филиалы и представительства иностранных юридических лиц: разрешительный порядок открытия, объем правоспособности, налогообложение. Практические критерии выбора организационно-правовой модели: масштаб бизнеса, отрасль, страны контрагентов, санкционные риски.

## ***Тема 2.3. Особые режимы международной предпринимательской деятельности ПК-2.3, ПК-2.5***

Понятие и виды особых (специальных) правовых режимов для международного предпринимательства. Особые экономические зоны (ОЭЗ): типы (промышленно-производственные, портовые, туристско-рекреационные), правовой режим, преференции. Свободные порты и портовые особые

экономические зоны (на примере Владивосток, Калининград): таможенные и налоговые льготы. Офшорные юрисдикции: понятие, классификация («классические» офшоры, зоны с льготным налогообложением), правовое регулирование. Специальные административные районы (САР) на территории РФ (о. Русский, Калининградская область): механизм редомициляции иностранных компаний. Международные холдинговые компании в САР: требования к компаниям, налоговые льготы, корпоративные послабления. Зоны свободной торговли (free trade zones): таможенный режим, особенности осуществления предпринимательской деятельности. Режим территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) для международных проектов. Правовые риски использования особых режимов: требования к реальному присутствию, экономической деятельности, прозрачности бенефициаров. Сравнительный анализ особых режимов по критериям: налоговая нагрузка, валютное регулирование, административные барьеры, репутационные риски.

### ***Тема 2.4. Роль и форматы взаимодействия государства и бизнеса ПК-2.3, ПК-2.5***

Государство как субъект международного предпринимательства: формы участия (государственные корпорации, унитарные предприятия, смешанные компании). Государственный (суверенный) иммунитет в международном предпринимательстве: абсолютный и функциональный (ограниченный) иммунитет. Концессионные соглашения в международном бизнесе: правовая природа, объекты концессии, распределение рисков между государством и инвестором. Соглашения о разделе продукции (СРП) в добывающих отраслях: правовые основы, механизм раздела, налоговая стабильность. Государственно-частное партнерство (ГЧП) в международном контексте: формы (концессия, соглашение о ГЧП, муниципально-частное партнерство). Специальные инвестиционные контракты (СПИК) как форма взаимодействия с государством: требования к инвестору, льготы и стабилизационные оговорки. Государственные закупки в международном предпринимательстве: участие иностранных поставщиков, правовое регулирование (в т.ч. ВТО GPA). Гарантии и компенсационные механизмы со стороны государства для иностранных инвесторов (законодательная стабильность, недискриминация). Государственный контроль за международными сделками: разрешительные процедуры (антимонопольные, инвестиционные комитеты). Правовые риски взаимодействия с государством: изменение правил игры, экспроприация, административное давление – и способы защиты.

## **Раздел 3. Правовое оформление международных коммерческих операций**

### ***Тема 3.1. Правовая структура внешнеторгового контракта ПК-2.3, ПК-2.5***

Понятие и виды внешнеторговых контрактов: договор международной купли-продажи, подряда, лизинга, факторинга. Преамбула контракта: стороны, их

статус, представительство, нормы применимого права о право- и дееспособности. Предмет контракта: способы описания товара/услуг, техническая документация, качественные характеристики. Базисные условия поставки (Инкотермс 2020): правовая природа, распределение расходов, рисков и момента перехода права собственности. Сроки и порядок поставки: дата поставки, периодичность, досрочная поставка, последствия нарушения сроков. Условия о качестве товара: сертификация, стандарты (ISO, национальные стандарты), порядок проверки качества. Упаковка и маркировка: требования законодательства страны импортера, экологические нормы, ответственность за ненадлежащую упаковку. Порядок приемки товара по количеству и качеству: виды приемки, сроки, оформление актов, участие независимых сюрвейеров. Гарантийные обязательства: гарантийный срок, порядок устранения недостатков, замены товара, ответственность за скрытые дефекты. Ответственность сторон и форс-мажор (обстоятельства непреодолимой силы): перечень оснований, процедура уведомления, последствия.

### ***Тема 3.2. Валютно-финансовые условия международных коммерческих сделок ПК-2.3, ПК-2.5***

Цена товара в международном контракте: способы фиксации (твердая цена, скользящая цена, цена с последующей фиксацией). Структура цены: включение расходов на перевозку, страхование, таможенное оформление, упаковку в зависимости от базиса Инкотермс. Валюта цены и валюта платежа: понятие, практика выбора, влияние на валютные риски. Валютные оговорки: понятие, виды (прямая, косвенная, мультивалютная корзина), механизм защиты от курсовых рисков. Порядок определения курса пересчета: курс на дату заключения контракта, на дату платежа, смешанные схемы. Условия платежа: аванс, платеж против документов, платеж по факту поставки, отсрочка платежа (коммерческий кредит). Процентные условия при коммерческом кредите: ставка, период начисления, штрафные проценты за просрочку. Порядок расчетов: реквизиты банков, подтверждение платежа, распределение банковских комиссий. Зачетные и безвалютные операции в международной торговле: бартер, встречные закупки, компенсационные соглашения. Ответственность за несвоевременную оплату: законные проценты, неустойка, право приостановить поставку, право требования убытков.

### ***Тема 3.3. Формы международных расчетов в предпринимательской деятельности ПК-2.3, ПК-2.5***

Классификация форм международных расчетов: банковский перевод, документарное инкассо, документарный аккредитив. Банковский перевод: схема расчетов, скорость, стоимость, безопасность для экспортера и импортера. Документарное инкассо: понятие, участники, стадии исполнения (URC 522). Виды инкассо: чистое и документарное, инкассо с немедленным платежом, с акцептом, с отсрочкой платежа. Риски экспортера и импортера при расчетах в форме инкассо и способы их минимизации. окументарный аккредитив: понятие,

правовая природа, принцип независимости от основного контракта. Виды аккредитивов: безотзывный, подтвержденный, револьверный, переводной (трансферабельный), резервный (standby). Участники аккредитивной операции: приказодатель, бенефициар, банк-эмитент, авизующий банк, подтверждающий банк. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (UCP 600): основные требования к документам. Сравнительный анализ форм расчетов по критериям: безопасность, скорость, стоимость, доступность при санкционных рисках.

### ***Тема 3.4. Способы обеспечения исполнения обязательств в международном коммерческом обороте ПК-2.3, ПК-2.5***

Система способов обеспечения исполнения обязательств в международном контракте: договорные и банковские инструменты. Неустойка (штраф, пеня) в международном контракте: правовая природа, порядок исчисления, соотношение с убытками. Задаток и аванс: правовые различия, последствия неисполнения обязательства для каждой стороны. Удержание имущества и право собственности как обеспечительный механизм (retention of title). Банковская гарантия в международной торговле: понятие, виды (условная, по первому требованию, независимая). Структура банковской гарантии: принципал, бенефициар, гарант, регламентирующие правила (URDG 758). Независимость банковской гарантии от основного обязательства: правовые последствия и риски злоупотреблений. Резервный аккредитив (standby letter of credit) как гибрид аккредитива и банковской гарантии. Обеспечение исполнения через механизмы страхования: страхование экспортных кредитов (ЭКСАР, зарубежные ЭКА), страхование товарных рисков. Сравнительный анализ обеспечительных инструментов по критериям: стоимость, скорость получения, надежность, сложность оформления.

### ***Тема 3.5. Документарное сопровождение международных перевозок и таможенных операций в системе внешнеторгового контракта ПК-2.3, ПК-2.5***

Коммерческие документы во внешнеторговом контракте: инвойс (коммерческий и проформа), упаковочный лист, спецификация. Транспортные документы в международных перевозках: функции, виды, правовое значение. Коносамент как товарораспорядительный документ в морской перевозке: виды (бортовой, именной, ордерный), оборот. Автомобильная накладная CMR: реквизиты, функции, правовые последствия отсутствия оригинала. Авиагрузовая накладная (Air Waybill): особенности, отличие от коносамента (не является товарораспорядительным документом). Железнодорожная накладная (CIM/SMGS): особенности оформления при международных перевозках. Таможенные документы: транзитная декларация, экспортная декларация, сертификат происхождения товара (форма СТ-1, EUR.1, ATA Carnet). Страховые документы: страховой полис, сертификат, ковернот – требования контракта и базиса Инкотермс. Документы, подтверждающие качество и соответствие: сертификаты качества, сертификаты анализа, фитосанитарные, ветеринарные

сертификаты. Взаимосвязь документов с условиями контракта и выбранным базисом Инкотермс: кто оформляет, кто оплачивает, последствия несоответствия.

#### **Раздел 4. Правовая защита и разрешение споров в международном бизнесе**

##### ***Тема 4.1. Альтернативные способы урегулирования международных коммерческих споров ПК-2.3, ПК-2.5***

Понятие и классификация альтернативных способов разрешения споров (ADR) в международном предпринимательстве. Претензионный порядок урегулирования спора: правовая природа, обязательность, сроки, последствия несоблюдения. Переговоры как способ урегулирования коммерческих споров: принципы, стадии, правовое оформление результатов (мировое соглашение). Медиация в международном бизнесе: понятие, принципы (добровольность, конфиденциальность, нейтральность), этапы процедуры. Нормативное регулирование медиации: Типовой закон UNCITRAL о медиации, национальные законы, регламенты медиативных центров. Экспертное урегулирование споров (экспертиза): назначение эксперта, правовой статус заключения, соотношение с судебной экспертизой. Досудебное урегулирование как условие обращения в арбитраж или суд: согласование в контракте, правовые последствия. Смешанные (гибридные) процедуры: med-arb, arb-med, экспертиза с обязательной силой заключения. Преимущества и недостатки ADR по сравнению с арбитражем и государственным судом: скорость, стоимость, конфиденциальность, исполнимость. Практические рекомендации по выбору ADR-процедуры и включению соответствующих оговорок во внешнеторговый контракт.

##### ***Тема 4.2. Международный коммерческий арбитраж ПК-2.3, ПК-2.5***

Понятие и правовая природа международного коммерческого арбитража: третейское правосудие, компетенция, принципы. Арбитражное соглашение: формы (арбитражная оговорка, отдельное соглашение), требования к форме, автономия арбитражного соглашения. Виды международного коммерческого арбитража: институциональный (постоянно действующий) и изолированный (ad hoc). Крупнейшие арбитражные институции: МКАС при ТПП РФ, МТП (ICC), LCIA, SCC, VIAC, НКІАС – сравнительная характеристика. Арбитражная оговорка: рекомендации по составлению (место арбитража, язык, применимое право, число арбитров, регламент). Порядок формирования арбитражного состава: единоличный арбитр vs коллегия, механизм назначения, отвод арбитра. Процедура арбитражного разбирательства: иск, отзыв, подготовка, слушания, доказательства, обеспечительные меры. Арбитражное решение: требования к содержанию, виды (частичное, окончательное), правовая сила, исправление и разъяснение. Основания для оспаривания арбитражного решения в компетентном государственном суде. Сравнительный анализ арбитража и государственного суда для предпринимателя: критерии выбора (нейтральность, скорость, стоимость, исполнимость).

### ***Тема 4.3. Государственное судопроизводство по спорам с участием иностранных предпринимателей ПК-2.3, ПК-2.5***

Подведомственность и подсудность споров с участием иностранных предпринимателей государственным судам. Международная подсудность: понятие, основания определения (место нахождения ответчика, место исполнения договора, место причинения вреда). Договорная подсудность: пророгационные и дерогационные соглашения, требования к форме и допустимости. Исковая давность в международных коммерческих спорах: сроки, начало течения, перерыв и восстановление (коллизионные вопросы). Процессуальное положение иностранного предпринимателя: права, обязанности, требования к представительству, языку документов. Признание и приведение в исполнение иностранных судебных решений: принцип взаимности, международные договоры (Минская, Киевская конвенции). Легализация иностранных судебных и внесудебных документов: консульская легализация, апостиль (Гагская конвенция 1961 г.). Обеспечительные меры в государственном суде по спорам с иностранным элементом: арест счетов, запрет на отчуждение имущества. Процессуальные особенности рассмотрения споров с участием иностранного государства (иммунитет, подсудность, обеспечение). Сравнительный анализ судебных систем ведущих юрисдикций (Англия, США, Германия, РФ) с точки зрения рассмотрения международных споров.

### ***Тема 4.4. Признание и приведение в исполнение иностранных арбитражных решений ПК-2.3, ПК-2.5***

Понятие признания и приведения в исполнение (экзекватуры) иностранного арбитражного решения. Нью-Йоркская конвенция 1958 года о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений: сфера действия, основные положения. Материальные условия признания и исполнения по Нью-Йоркской конвенции: действительное арбитражное соглашение, надлежащее уведомление, компетенция арбитража. Основания для отказа в признании и исполнении (исчерпывающий перечень по ст. V Конвенции): процессуальные и материальные. Процедура приведения в исполнение в национальном суде: компетентный суд, заявление, прилагаемые документы, сроки. Публичный порядок как основание отказа: понятие, практика применения (узкое и широкое толкование). Соотношение Нью-Йоркской конвенции и национального законодательства об исполнении арбитражных решений. Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже 1961 г.: сфера применения, дополнительные гарантии. Практические проблемы исполнения арбитражных решений: активы за пределами юрисдикции, корпоративные структуры, государственный иммунитет. Рекомендации по обеспечению исполнимости будущего арбитражного решения на этапе заключения контракта и в ходе арбитражного разбирательства.

### ***Тема 4.5. Обеспечительные меры и инвестиционные споры в международном предпринимательстве ПК-2.3, ПК-2.5***

Понятие и виды обеспечительных мер в международном коммерческом

арбитраже и государственном суде. Обеспечительные меры, связанные с активами: арест денежных средств на счетах, запрет на отчуждение имущества, секвестр. Обеспечительные меры, связанные с доказательствами: обеспечение доказательств, осмотр, выдача документов (disclosure). Обеспечение иска до и после возбуждения арбитражного разбирательства: временные, предварительные, промежуточные меры. Признание и исполнение обеспечительных мер за рубежом: правовые проблемы и пути решения. Понятие международного инвестиционного спора: стороны, основания, объект (экспроприация, дискриминация, нарушение справедливого режима). Вашингтонская конвенция 1965 года и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (ICSID): юрисдикция, процедура, исполнение решений. Двусторонние инвестиционные соглашения (ДИД): типовые положения, защита инвестора, механизм арбитража (инвестиционная арбитражная оговорка). Иммунитет государства в инвестиционных спорах: отказ от иммунитета, иммунитет от обеспечительных мер и исполнения решений. Альтернативные механизмы защиты иностранного инвестора: страхование политических рисков (MIGA, национальные агентства), обращение в инвестиционные комитеты.

#### **4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания**

4.1. Оценочные материалы по дисциплине Б1.О.02.15 Правовое обеспечение международной предпринимательской деятельности входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляет фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

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

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

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

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

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

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

#### 4.4. Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

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

<p>Задание закрытого типа на установление последовательности</p>	<p>Прочитайте текст и установите последовательность</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.</li> <li>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</li> <li>3. Построить верную последовательность из предложенных элементов.</li> <li>4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БАВ или 135).</li> </ol>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр</p>
<p>Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора</p>	<p>Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</li> <li>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</li> <li>3. Выбрать один верный ответ.</li> <li>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.</li> <li>5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).</li> </ol>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа</p>
<p>Задание открытого типа с развернутым ответом</p>	<p>Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса.</li> <li>2. Продумать логику и полноту ответа.</li> <li>3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки.</li> <li>4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ</li> </ol>	<p>Ответ считается верным:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие фактических ошибок.</li> <li>2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа).</li> <li>3. Обоснованность ответа (наличие аргументов).</li> <li>4. Логическая последовательность излагаемого материала.</li> </ol>

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

Итоговая балльная оценка	Традиционная система	Бинарная система	ECTS	
			Для традиционной системы	Для бинарной системы
90-100	Отлично	Зачтено	A	P/ Passed
80-89	Хорошо		B	P/ Passed
75-79			C	P/ Passed
70-74			Удовлетворительно	B
60-69	E			P/ Passed
0-59	Неудовлетворительно	Не зачтено	F	F/Failed

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

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

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

5.1. В ходе реализации дисциплины Б1.О.02.15 Правовое обеспечение международной предпринимательской деятельности используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контрольным заданиям по разделам):

доклад, опрос, тестирование, презентация, решение заданий, контрольное задание.

5.2. Типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся (вне КЗР):

**Раздел 1. Система правового регулирования международного бизнеса**

**Тема 1.1. Правовая среда международного бизнеса ПК-2.3, ПК-2.5**

Вопросы для опроса

Вопрос 1. Дайте определение понятию «правовая среда международного бизнеса». Назовите три основных уровня правового регулирования международной предпринимательской деятельности и приведите по одному примеру источника для каждого уровня.

Вопрос 2. Перечислите не менее четырех источников правового

регулирования международного предпринимательства. В чем различие между международным договором (например, Венской конвенцией 1980 г.) и типовым (модельным) законом, разработанным UNCITRAL?

Вопрос 3. Раскройте содержание принципа «автономии воли сторон» в международном частном праве. Могут ли стороны внешнеторгового контракта выбрать в качестве применимого право государства, которое не имеет никакой связи со сделкой (например, право Швейцарии при поставке товара из России в Казахстан)? Ответ обоснуйте.

Вопрос 4. Что понимается под термином «lex mercatoria» (торговое право) в контексте регулирования международного бизнеса? Назовите два основных источника (формы проявления) lex mercatoria и приведите пример того, как предприниматель может прямо указать в контракте на применение элементов lex mercatoria.

Вопрос 5. В контракте между российской и китайской компаниями содержится условие: «Базис поставки – FOB Шанхай согласно Инкотермс 2020. Во всем остальном, что не урегулировано Инкотермс, стороны руководствуются Венской конвенцией 1980 г.».

1. Какова юридическая сила Инкотермс 2020 – это закон, обычай или договорное условие?

2. Может ли Инкотермс противоречить Венской конвенции, и если да, то что имеет приоритет при условии, что контракт не содержит специальной оговорки о приоритете?

3. Кратко обоснуйте.

#### Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1. Какие три уровня правового регулирования международной предпринимательской деятельности традиционно выделяют в доктрине международного частного права?

А) Национальный, наднациональный, локальный (корпоративный)

Б) Национальный, международный договорный, наднациональный (интеграционный)

В) Гражданско-правовой, административно-правовой, уголовно-правовой

Г) Материальный, коллизионный, процессуальный

Правильный ответ: Б

*Обоснование:* Традиционно выделяют: 1) национальное законодательство государств; 2) международные договоры; 3) наднациональное регулирование (акты интеграционных объединений, например, регламенты ЕС, а также lex mercatoria и обычаи). Вариант А («локальный») не является общепризнанным уровнем. Вариант В — отраслевое деление права, а не уровни регулирования. Вариант Г — способы регулирования, а не уровни.

Тест 2. Принцип «автономии воли сторон» (lex voluntatis) в международном частном праве означает, что:

А) Стороны могут выбрать любой государственный суд для разрешения спора, но не могут выбирать применимое право

Б) Стороны могут выбрать применимое право к своим обязательствам, но

только право государства, с которым сделка имеет реальную связь

В) Стороны могут выбрать применимое право к своим обязательствам, в том числе право государства, не имеющего связи со сделкой, если это не противоречит императивным нормам

Г) Стороны не могут выбирать применимое право — оно определяется на основе объективных коллизионных привязок (место заключения, место исполнения договора)

Правильный ответ: В

*Обоснование:* Автономия воли сторон допускает выбор любого правопорядка, включая «нейтральное» право, не связанное со сделкой. Ограничения: публичный порядок, императивные нормы (сверхимперативные нормы страны суда/арбитража). Вариант А ошибочен (выбор применимого права допускается). Вариант Б неверен — связь со сделкой не обязательна (хотя в некоторых юрисдикциях есть ограничения, общее правило — допустимо). Вариант Г отрицает автономию воли, что противоречит основным принципам МЧП.

Тест 3. Что из перечисленного относится к источникам современного *lex mercatoria* (транснационального торгового права)?

А) Венская конвенция 1980 г. (CISG)

Б) Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА

В) Гражданский кодекс Российской Федерации

Г) Таможенный кодекс Евразийского экономического союза

Правильный ответ: Б

*Обоснование:* *Lex mercatoria* — это негосударственное (транснациональное) право, основанное на обычаях, общих принципах и кодификациях «мягкого права». Принципы УНИДРУА — классический пример. Венская конвенция (А) — это международный договор, т.е. позитивное (государственное) право. ГК РФ (В) — национальное законодательство. Таможенный кодекс ЕАЭС (Г) — наднациональный публично-правовой акт, а не *lex mercatoria*.

Тест 4. Внешнеторговый контракт содержит условие: «Базис поставки — CIF Новороссийск согласно Incoterms 2020. Во всем остальном применяется Венская конвенция 1980 г. (CISG)». Положения Инкотермс 2020 и Венской конвенции по вопросу перехода рисков случайной гибели товара различаются. Что имеет приоритет?

А) Всегда Венская конвенция, как международный договор, имеющий приоритет над обычаями

Б) Всегда Инкотермс, как специальное условие, посвященное базису поставки

В) Приоритет имеет Инкотермс, поскольку стороны прямо сослались на него в контракте, а Инкотермс является договорным условием (обычаем, включенным в контракт)

Г) Вопрос решается по национальному праву продавца

Правильный ответ: В

*Обоснование:* Инкотермс приобретает обязательную силу только в силу ссылки на них в контракте. В этом качестве они становятся договорными условиями, которые имеют приоритет перед диспозитивными нормами Венской конвенции

(ст. 6 CISG допускает отступление от положений Конвенции). Вариант А неверен, так как стороны могут изменить или исключить применение Конвенции. Вариант Б ошибочен в части «всегда» — только при условии включения в контракт. Вариант Г не соответствует общим принципам.

Тест 5. Суд государства X отказался применять иностранное право, выбранное сторонами внешнеторгового контракта, сославшись на публичный порядок государства X. Что это означает?

А) Иностранное право полностью не подлежит применению к данному контракту, вместо него применяется право государства X

Б) Применяется только та часть иностранного права, которая не противоречит публичному порядку государства X (конкретная норма отсекается, но остальные нормы иностранного права действуют)

В) Суд обязан передать дело на рассмотрение международного арбитража

Г) Контракт признается ничтожным с самого начала, стороны возвращаются в первоначальное положение

Правильный ответ: Б

*Обоснование:* Оговорка о публичном порядке действует как «фильтр»: отторгается только применение конкретной нормы иностранного права, которая противоречит публичному порядку страны суда. Само иностранное право в остальной части применяется (принцип «отторжение нормы, а не правопорядка»). Вариант А («полностью не подлежит применению») — чрезмерный подход, не соответствующий современной доктрине. Вариант В не имеет отношения к публичному порядку. Вариант Г — крайне редкое последствие, не вытекающее из самой оговорки о публичном порядке.

#### Доклад:

Подготовка групповых докладов с обсуждением.

#### Тематика докладов:

– Lex mercatoria как альтернатива национальному праву в международном предпринимательстве: возможности и пределы применения

– Автономия воли сторон в международном контракте: свобода выбора права и её границы (публичный порядок, сверхимперативные нормы)

– Унификация права международной торговли: достижения, проблемы и перспективы (на примере Венской конвенции 1980 г. и типовых законов UNCITRAL)

#### Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности

и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

## **Тема 1.2. Валютное и таможенное регулирование предпринимательской деятельности ПК-2.3, ПК-2.5**

### Вопросы для опроса

Вопрос 1. Дайте определение понятию «валютное регулирование» в контексте международной предпринимательской деятельности. Назовите не менее трех основных валютных ограничений, которые могут применяться к резидентам при осуществлении внешнеторговых операций, и кратко поясните экономический смысл каждого из них.

Вопрос 2. Раскройте назначение паспорта внешнеторговой сделки (ПВС) в системе валютного контроля РФ. Какие правовые последствия (включая риски административной ответственности) наступают для предпринимателя-резидента в следующих случаях:

1. ПВС не оформлен до совершения первой валютной операции по контракту;
2. Сумма контракта увеличилась, а ПВС не переоформлен;
3. Нарушен срок репатриации валютной выручки, информация о котором отражается в ПВС?

Вопрос 3. Что понимается под таможенной стоимостью товара в международной предпринимательской деятельности? Назовите шесть методов определения таможенной стоимости, предусмотренных Соглашением по применению статьи VII ГАТТ (Токийской раунд) и Таможенным кодексом ЕАЭС. Какой метод является основным, а какой применяется, если основным не может быть использован?

Вопрос 4. Таможенный орган может не согласиться с заявленной декларантом таможенной стоимостью и принять решение о ее корректировке в сторону увеличения. Назовите не менее четырех типичных причин (факторов риска), которые могут повлечь корректировку таможенной стоимости с позиции предпринимателя-импортера. Какие документы следует подготовить экспортеру/импортеру на этапе сделки, чтобы минимизировать риск

корректировки?

Вопрос 5. Помимо таможенных пошлин, существуют нетарифные меры регулирования ввоза/вывоза товаров. Назовите не менее трех видов нетарифных мер, которые могут применяться в ЕАЭС. В каких случаях предприниматель обязан получить лицензию или разрешение на экспорт/импорт? Приведите пример товара (группы товаров), требующего лицензирования, и объясните, какой правовой риск возникает при экспорте/импорте такого товара без лицензии.

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1. Что в соответствии с валютным законодательством РФ понимается под обязанностью резидента по «репатриации валютной выручки»?

А) Обязательство перевести полученную иностранную валюту в рубли по официальному курсу Центрального банка в течение 3 дней

Б) Обязательство обеспечить зачисление иностранной валюты на свой банковский счет в уполномоченном банке РФ в установленные контрактом сроки

В) Обязательство продать 100% валютной выручки на бирже в течение 7 дней с момента получения

Г) Обязательство декларировать сумму полученной валютной выручки в налоговый орган по месту регистрации

Правильный ответ: Б

*Обоснование:* Репатриация валютной выручки согласно ст. 19 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» означает обязанность резидента обеспечить зачисление иностранной валюты на свои банковские счета в уполномоченных банках РФ. Вариант А (принудительная конвертация) сейчас отменена (ранее существовала обязательная продажа 50%, но с 2022 г. введена индивидуально для отдельных компаний, но не как общая норма). Вариант В (100% продажа) не соответствует законодательству. Вариант Г (декларирование) не является репатриацией.

Тест 2. В каком из перечисленных случаев при осуществлении внешнеторговой деятельности резидентом РФ оформление паспорта сделки (ПС) НЕ ТРЕБУЕТСЯ (в соответствии с действующей на момент составления теста редакцией Инструкции Банка России)?

А) Контракт на сумму эквивалентную 6 млн рублей (курс на дату заключения)

Б) Контракт на сумму эквивалентную 2 млн рублей (курс на дату заключения)

В) Контракт на сумму эквивалентную 10 млн рублей (курс на дату заключения)

Г) Контракт на сумму эквивалентную 5 млн рублей (курс на дату заключения)

Правильный ответ: Б

*Обоснование:* В настоящее время (актуально на 2025–2026 гг., с учетом изменений в валютном контроле) пороговое значение для обязательного оформления паспорта сделки составляет 3 млн рублей по контрактам с резидентами из стран ЕАЭС (для контрактов с иными странами — ранее было 6

млн руб., но действовали послабления в 2022–2025 гг., однако по состоянию на 2025 год паспорт сделки как отдельный документ отменен с 2018 г., но сохранен учет контрактов; для целей учебного теста используется упрощенная логика: самый малый объем сделки менее порога, при котором учет не требуется). Важно: в реальной практике с 2018 г. ПС заменен на учет контрактов по ст. 20 Закона № 173-ФЗ, однако в учебных целях часто используется прежнее понятие «паспорт сделки» как синоним обязанности постановки контракта на учет в банке. Для чистоты теста: до 2018 г. порог был 50 тыс. долл., затем 6 млн руб., а по новым правилам с 2018 г. постановка на учет обязательна, если сумма > 3 млн руб. (по контрактам с нерезидентами из стран дальнего зарубежья) или > 3 млн руб. (по контрактам с резидентами ЕАЭС, если в рублях). Таким образом, самый маленький порог – 3 млн руб. (вариант Б – 2 млн руб. – находится ниже порога, поэтому постановка на учет не требуется). Корректно: 2 млн < 3 млн → не требуется.

Тест 3. Какой метод определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС, является основным и должен применяться в первую очередь?

А) Метод по стоимости сделки с идентичными товарами

Б) Метод вычитания (на основе цены, по которой товар продается на внутреннем рынке)

В) Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами (первый метод)

Г) Резервный метод на основе гибкого подхода

Правильный ответ: В

*Обоснование:* Согласно Соглашению о применении статьи VII ГАТТ и Таможенному кодексу ЕАЭС, основным методом является метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1). Если он не может быть использован, последовательно применяются методы 2–6. Вариант А – метод 2 (используется, если метод 1 неприменим). Вариант Б – метод 4. Вариант Г – метод 6 (резервный, применяется последним).

Тест 4. Российская компания-экспортер (резидент) заключила контракт с иностранным покупателем (нерезидент) на поставку товара. Срок оплаты по контракту – 180 дней с даты отгрузки. Компания получила оплату через 210 дней. Какая ответственность предусмотрена за нарушение срока репатриации валютной выручки в соответствии с КоАП РФ (ст. 15.25)?

А) Предупреждение или штраф на должностных лиц в размере 1000–2000 рублей

Б) Штраф на юридических лиц в размере от 3/4 до 1 размера суммы денежных средств, зачисленных на счет с нарушением установленного срока

В) Уголовная ответственность независимо от суммы

Г) Только пеня за каждый день просрочки в размере 0,1% от суммы просрочки

Правильный ответ: Б

*Обоснование:* В соответствии с ч. 4 ст. 15.25 КоАП РФ за нарушение сроков зачисления валютной выручки на счета в уполномоченных банках РФ (несоблюдение репатриации) предусмотрен административный штраф на

юридических лиц – от 3/4 до 1 размера суммы незачисленных в срок средств. Вариант А – ответственность слишком мягкая, не соответствует. Вариант В – уголовная ответственность наступает только при крупном и особо крупном размере (ст. 193 УК РФ), а не всегда. Вариант Г – пеня не предусмотрена КоАП РФ (возможна по договору, но не как административная санкция).

Тест 5. Предприниматель планирует временно ввезти на таможенную территорию ЕАЭС дорогостоящее оборудование для проведения выставочных мероприятий сроком на 3 месяца с последующим обратным вывозом. Какая таможенная процедура является наиболее подходящей для этого случая?

- А) Выпуск для внутреннего потребления
- Б) Экспорт
- В) Временный ввоз (допуск)
- Г) Переработка на таможенной территории

Правильный ответ: В

*Обоснование:* Таможенная процедура временного ввоза (допуска) предназначена для иностранных товаров, которые ввозятся на таможенную территорию с целью их временного использования с полным или частичным освобождением от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, если предусмотрено обратное вывоз (ст. 219–228 Таможенного кодекса ЕАЭС). Вариант А – выпуск для внутреннего потребления предполагает, что товар остается на территории без обязательства вывоза. Вариант Б – экспорт – это вывоз товаров с территории. Вариант Г – переработка предполагает изменение свойств товара, что не соответствует цели «выставка без модификации»

### *Презентации.*

#### Подготовка групповых презентаций с обсуждением на темы:

- Репатриация валютной выручки и паспорт внешнеторговой сделки: механизмы валютного контроля и риски для предпринимателя
- Таможенная стоимость товара: методы определения и риски корректировки для импортера
- Нетарифные меры регулирования и экспортный контроль в деятельности предпринимателя: разрешения, лицензии и санкционные риски

#### Методические рекомендации по подготовке презентации

Проведение презентаций предусмотрено для дополнительного контроля, для расширения представлений о предмете.

Проведение презентаций в качестве самостоятельной работы обучающихся направлено на формирование навыков самостоятельной работы с дополнительными источниками информации. В процессе внеаудиторной работы обучающийся в большей степени сталкивается с различными сторонами реальности, что способствует развитию у обучающихся новых компетенций. В первую очередь умений, которые относятся к организации собственной работы. Это - планирование своей деятельности, реалистичное восприятие своих возможностей, умение работать с информацией.

При разработке презентаций необходимо ответить на следующие вопросы:

- что конкретно нужно донести до аудитории по заданной теме;
- за какое время;
- в какой последовательности;
- какова будет роль, функция презентации (сопровождение, иллюстрация и пр.).

Презентация должна начинаться со слайда, содержащего ее название и, возможно, имена авторов. Также на первый слайд целесообразно поместить логотип учебного заведения.

*Второй этап* разработки презентации включает в себя решение о том, какие разделы необходимо включить, каково назначение каждого из них. Разместите их в логическом порядке и определите порядок выступления.

При планировании презентации желательно рассортировать возможные элементы на группы:

1. То, что обязательно должно быть включено.
2. То, что желательно включить.
3. То, что можно будет сказать, если будет время.

Необходимо помнить, что нельзя охватить все. Презентация должна строиться только на тех фактах, которые могут заинтересовать всю аудиторию целиком или на тех, без которых нельзя обойтись при объяснении (не интересных). Необходимо стараться не включать ничего утомительного, неизвестного для большинства.

*Третий этап* разработки презентации – ее завершение. Необходимо продумать логически выверенное завершение. Цель презентации обязательно диктует окончание, которое должно быть обдумано заранее.

Для оформления презентации следует использовать стандартный шрифт Times New Roman.

Не стоит стараться разместить на одном слайде как можно больше текста.

Презентация выиграет, если будет содержать рисунки, фотографии, наглядные схемы, графики и диаграммы. Подписи вполне допустимо располагать не над и не под изображением, а сбоку, если оно, например, имеет вертикальную ориентацию. Тема презентации предлагается обучающемуся на выбор, в некоторых случаях, преподаватель определяет ее самостоятельно.

### **Тема 1.3. Налоговые аспекты международного предпринимательства ПК-2.3, ПК-2.5**

#### Вопросы для опроса

Вопрос 1. Дайте определение понятию «международное двойное налогообложение». Назовите основные причины его возникновения в международной предпринимательской деятельности. Приведите пример ситуации, когда одна и та же прибыль может облагаться налогом в двух государствах.

Вопрос 2. Каковы основные способы устранения двойного налогообложения, предусмотренные типовыми соглашениями об избежании двойного налогообложения (на примере Модельной конвенции ОЭСР)? В чем

различие между методом освобождения (exemption) и методом зачета (credit)? Какой из методов более выгоден для предпринимателя-резидента страны с высокими налогами?

Вопрос 3. Раскройте понятие «постоянное представительство» иностранной компании в налоговом праве. Назовите не менее трех видов деятельности, которые не образуют постоянного представительства, и объясните, почему это важно для предпринимателя, осуществляющего международную деятельность без регистрации дочерней компании.

Вопрос 4. Что понимается под трансфертным ценообразованием в международном налоговом праве? Какой принцип лежит в основе контроля за трансфертными ценами (принцип «вытянутой руки» – arm's length principle)? Приведите пример ситуации, когда налоговый орган может доначислить налоги в связи с нерыночной ценой в сделке между взаимозависимыми лицами – резидентами разных стран.

Вопрос 5. В чем суть налога у источника (withholding tax) при выплате дивидендов, процентов и роялти в международном контексте? Как соглашения об избежании двойного налогообложения влияют на ставки налога у источника? Приведите пример, как предприниматель может использовать международную холдинговую структуру для снижения налога у источника на дивиденды.

#### Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1. Какие из перечисленных критериев наиболее часто используются в национальном законодательстве для определения налогового резидентства юридического лица в целях налогообложения?

- А) Место регистрации (инкорпорации)
- Б) Место фактического управления (центральное управление и контроль)
- В) Место нахождения основных производственных мощностей
- Г) Как место регистрации, так и место фактического управления (в разных комбинациях)

Правильный ответ: Г

Обоснование: В мире используются два основных критерия: 1) инкорпорации (США, Россия до 2015 г. – сейчас место управления); 2) фактического управления (Великобритания, многие страны ЕС). Многие государства сочетают оба критерия, чтобы избежать нерезидентства «удобных» структур. Россия с 2015 г. использует критерий места управления (для КИК), но для обычных компаний резидентство определяется по месту государственной регистрации (ст. 246.2 НК РФ). В любом случае комбинации встречаются часто.

Тест 2. Какая из перечисленных видов деятельности иностранной компании на территории РФ при соблюдении определенных условий НЕ образует постоянное представительство для целей налога на прибыль (согласно ст. 306 НК РФ)?

- А) Использование склада для хранения товаров с их последующей реализацией на территории РФ
- Б) Проведение маркетинговых исследований рынка подготовительного характера

В) Осуществление строительного проекта продолжительностью более 12 месяцев

Г) Регулярное заключение договоров от имени иностранной компании через уполномоченное лицо (агента), действующее на территории РФ

Правильный ответ: Б

Обоснование: Согласно п. 4 ст. 306 НК РФ, подготовительная и вспомогательная деятельность (например, реклама, сбор информации, маркетинговые исследования, если они не являются основными для компании) не образует постоянного представительства. Вариант А – склад для реализации – образует (если товары отгружаются со склада). Вариант В – строительство более 12 месяцев – образует ПП. Вариант Г – заключение контрактов агентом – образует ПП (зависимый агент).

Тест 3. Что такое контролируемая иностранная компания (КИК) в российском налоговом праве?

А) Иностранная компания, более 50% акций которой принадлежат государству

Б) Иностранная компания, контролируемая российским налоговым резидентом (физическим или юридическим лицом), с обязанностью последнего декларировать нераспределенную прибыль КИК

В) Любая иностранная компания, имеющая постоянное представительство в РФ

Г) Иностранная компания, зарегистрированная в офшорной зоне

Правильный ответ: Б

Обоснование: Согласно ст. 25.13 НК РФ, КИК – это иностранная компания, контролируемая российским налоговым резидентом (доля участия более 25% или более 10%, если доля всех резидентов превышает 50%). Контролирующее лицо обязано уведомлять налоговый орган о КИК и уплачивать налог с нераспределенной прибыли КИК. Вариант А – неверно (не связано с государством). Вариант В – смешение с постоянным представительством. Вариант Г – офшорность не является единственным признаком КИК.

Тест 4. Какой метод определения рыночной цены является основным для целей налогового контроля трансфертного ценообразования (согласно российскому законодательству и Руководству ОЭСР)?

А) Метод сопоставимых рыночных цен

Б) Затратный метод

В) Метод цены последующей реализации

Г) Резервный метод (на основе экспертных оценок)

Правильный ответ: А

Обоснование: Основным методом признается метод сопоставимых рыночных цен (сравнение цены в контролируемой сделке с ценами в сопоставимых сделках между независимыми лицами). Затратный метод (Б) и метод цены последующей реализации (В) применяются, если основной метод не может быть использован. Резервный метод (Г) – крайний случай.

Тест 5. В соответствии с российским Налоговым кодексом (ст. 284, 310) по умолчанию (при отсутствии международного договора) ставка налога у источника

при выплате дивидендов иностранной компании-нерезиденту составляет:

- А) 0%
- Б) 5%
- В) 15%
- Г) 20%

Правильный ответ: В

Обоснование: Пункт 3 ст. 284 НК РФ – по общему правилу 15% для дивидендов, выплачиваемых иностранным организациям. Могут быть снижения (до 5–10% или 0%) по соглашениям об избежании двойного налогообложения, но при отсутствии такого соглашения или при невыполнении требований к бенефициару (например, «размывание» статуса реального собственника дохода) применяется ставка 15%. Вариант А – 0% возможен только по некоторым договорам (например, при владении не менее 25% капитала в течение года). Вариант Б – 5% – только по договору. Вариант Г – 20% – ставка налога на прибыль организаций для резидентов.

### Доклад:

Подготовка групповых докладов с обсуждением.

### Тематика докладов:

1. Постоянное представительство как налоговый риск в международной деятельности: критерии образования, подготовительный характер деятельности, практические способы избежания.
2. Соглашения об избежании двойного налогообложения: практические механизмы применения, методы устранения двойного налогообложения и ограничение льгот (principal purpose test – PPT)
3. Трансфертное ценообразование и правила КИК как инструменты противодействия налоговой оптимизации в международном бизнесе

### Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы

среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

#### **Тема 1.4. Регуляторная среда международного бизнеса ПК-2.3, ПК-2.5**

##### Вопросы для опроса

Вопрос 1 Дайте определение понятию «регуляторная среда международного бизнеса». Назовите основные элементы, формирующие регуляторную среду (не менее четырех), и поясните, чем регуляторная среда отличается от правовой среды (если вы видите разницу).

Вопрос 2 В чем состоит значение Венской конвенции 1980 г. (CISG) для унификации правового регулирования международной торговли? Какие условия регулируются Конвенцией, а какие остаются за ее пределами (назовите не менее трех исключений)? Могут ли стороны полностью исключить применение Конвенции? Если да, то как это сделать?

Вопрос 3 Что представляют собой Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА? Являются ли они источником права в строгом смысле? Как предприниматель может применить Принципы УНИДРУА во внешнеторговом контракте? Приведите пример формулировки договорной оговорки.

Вопрос 4 Что понимается под санкционным комплаенсом в деятельности международного предпринимателя? Назовите не менее трех практических мер, которые должна принять компания, чтобы минимизировать санкционные риски (риски блокировки платежей, отказа контрагентов, включения в списки). Каковы последствия нарушения санкционных режимов для бизнеса?

Вопрос 5 Каков правовой статус Правил Инкотермс 2020 (Incoterms 2020) – являются ли они законом, обычаем или договорным условием? Как соотносятся условия Инкотермс с положениями Венской конвенции 1980 г. (CISG), если стороны включили в контракт и то, и другое, но есть противоречие? Приведите пример такого противоречия и объясните, что имеет приоритет.

##### Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1. Венская конвенция 1980 г. (CISG) применяется к договорам:

- А) международной купли-продажи товаров, если стороны находятся в разных государствах, оба государства – участники Конвенции
- Б) международной купли-продажи товаров независимо от места нахождения сторон, если стороны прямо выбрали Конвенцию
- В) международной купли-продажи товаров и услуг
- Г) международной поставки товаров для личного, семейного или домашнего использования

Правильный ответ: А

Обоснование: Статья 1 CISG: Конвенция применяется, если стороны

находятся в разных государствах и оба государства – участники Конвенции. Вариант Б неверен – если одно из государств не участник, выбор Конвенции возможен, но ее применение будет договорным условием, а не на основании Конвенции как источника права. Вариант В – Конвенция не регулирует услуги. Вариант Г – исключено (ст. 2(а) CISG).

Тест 2. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА (UNIDROIT Principles) являются:

А) Международным договором, обязательным для всех государств-членов ООН

Б) Типовым законом, рекомендованным для имплементации в национальное законодательство

В) Негосударственной кодификацией (мягкое право, *lex mercatoria*), применяемой при соглашении сторон

Г) Обязательным арбитражным регламентом для споров между государствами

Правильный ответ: В

Обоснование: Принципы УНИДРУА – это негосударственный свод (*soft law*), созданный частной организацией (Международный институт унификации частного права). Они становятся обязательными только при включении в контракт. Вариант А – неверно. Вариант Б – неверно, это не типовой закон UNCITRAL. Вариант Г – неверно, это не регламент.

Тест 3. Какое из следующих утверждений о Правилах Инкотермс 2020 является верным?

А) Инкотермс 2020 являются международным договором и применяются автоматически ко всем внешнеторговым контрактам

Б) Инкотермс 2020 устанавливают момент перехода права собственности на товар

В) Инкотермс 2020 должны быть прямо указаны в контракте (например, «FCA Москва, Incoterms 2020»), чтобы стать обязательными

Г) Инкотермс 2020 регулируют валютные условия платежа

Правильный ответ: В

Обоснование: Инкотермс становятся обязательными только при прямой ссылке в контракте. Вариант А – неверно. Вариант Б – неверно, Инкотермс регулируют переход рисков и расходов, но не право собственности (это вопрос применимого права). Вариант Г – неверно, валютные условия Инкотермс не регулируют.

Тест 4. Что из перечисленного является наиболее эффективной превентивной мерой для снижения риска блокировки банковского платежа в международной сделке в условиях санкционных режимов (США, ЕС, РФ)?

А) Указать в контракте оговорку о применимом праве Швейцарии

Б) Провести комплексную проверку (*due diligence*) контрагентов и их бенефициаров по санкционным спискам (SDN, блокирующие санкции) и включить санкционную оговорку в контракт

В) Осуществлять расчеты только в российских рублях

Г) Использовать для расчетов криптовалюту без участия банков

Правильный ответ: Б

Обоснование: Наиболее надежный способ – проверить контрагента и его цепочку собственности на предмет нахождения под санкциями, а также согласовать право отказа от сделки при введении санкций. Вариант А не защищает от блокировки банком-корреспондентом. Вариант В не гарантирует прохождение платежа (рубли могут блокироваться через подсанкционные банки). Вариант Г – криптовалюта сама по себе несет регуляторные риски.

Тест 5. Внешнеторговый контракт содержит условие: «Базис поставки – FOB (Санкт-Петербург) согласно Incoterms 2020. Во всем остальном, если не противоречит Incoterms 2020, применяется Венская конвенция 1980 г.». По Incoterms 2020 при FOB продавец обязан погрузить товар на борт судна. Венская конвенция 1980 г. (ст. 31) возлагает на продавца обязанность «поместить товар в распоряжение первого перевозчика». Что имеет приоритет в данном контракте?

- А) Венская конвенция 1980 г., как международный договор
- Б) Incoterms 2020, как специальное условие контракта
- В) Применяются оба акта по принципу их непротиворечивости
- Г) Спор разрешается на основе национального права продавца

Правильный ответ: Б

Обоснование: Инкотермс включены в контракт, они становятся договорными условиями (обычай, приданный обязательную силу ссылкой). Статья 6 CISG разрешает сторонам отступать от положений Конвенции. Поэтому приоритет имеют условия контракта (в данном случае – Инкотермс). Вариант А – неверен. Вариант В – противоречие есть (объем обязанности по погрузке различается). Вариант Г – неверен, так как стороны выбрали применимое право (Конвенция и Инкотермс).

### Доклад:

Подготовка групповых докладов с обсуждением.

### Тематика докладов:

Венская конвенция 1980 г. (CISG) vs Принципы УНИДРУА: сравнительный анализ применимости в международном контракте и выбора предпринимателем оптимального режима регулирования

Инкотермс 2020 в системе внешнеторгового контракта: базисные условия, распределение рисков и практические ошибки предпринимателей.

Санкционные риски и комплаенс в международном бизнесе: правовые механизмы защиты предпринимателя (санкционные оговорки, проверка контрагентов, альтернативные маршруты платежей).

### Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план,

подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

### Комплексное расчетное задание по темам раздела 1

#### *Задание 1.1. Расчёт таможенных платежей и оценка таможенных рисков*

Российская компания «Альфа» импортирует из Германии партию промышленного оборудования. Таможенная стоимость товара по контракту — 500 000 евро. Ставка ввозной таможенной пошлины — 5%. НДС — 20% (исчисляется от таможенной стоимости + сумма пошлины). Товар не подлежит обложению акцизами. Курс евро на дату подачи декларации: 1 евро = 100 рублей. Таможенный орган заподозрил занижение таможенной стоимости и принял решение о её корректировке, увеличив до 650 000 евро.

#### *Задания:*

1. Рассчитайте сумму таможенной пошлины и НДС, которые компания должна была уплатить при заявленной таможенной стоимости (500 000 евро).
2. Рассчитайте сумму таможенной пошлины и НДС после корректировки таможенной стоимости до 650 000 евро.
3. Определите размер дополнительных расходов импортёра в рублях в результате корректировки таможенной стоимости.
4. Какие документы должна была представить компания «Альфа» для обоснования заявленной таможенной стоимости, чтобы минимизировать риск корректировки? Назовите не менее трёх документов.
5. Вправе ли импортёр обжаловать решение таможенного органа о корректировке таможенной стоимости? Если да, то в какой срок и в какой орган/суд?

#### *Задание 1.2. Расчёт штрафа за нарушение валютного законодательства*

Российская компания-экспортер «Бета» заключила контракт с иностранным покупателем на поставку товара на сумму 200 000 долларов США. Срок оплаты по контракту — 180 дней с даты отгрузки. Отгрузка произведена 15 января 2026

года. Фактически оплата поступила на счёт экспортёра 15 сентября 2026 года. Курс доллара на дату отгрузки — 95 руб., на дату оплаты — 100 руб. Компания не предпринимала мер для продления срока контракта.

*Задания:*

1. Определите количество дней просрочки поступления валютной выручки.
2. Рассчитайте размер административного штрафа по ст. 15.25 КоАП РФ для юридического лица (штраф составляет от 3/4 до 1 размера суммы незачисленных в срок средств). Примите для расчёта минимальный размер штрафа (3/4).
3. Как изменится размер штрафа, если бы экспортёр своевременно заключил дополнительное соглашение о переносе срока платежа до фактической оплаты?
4. Какие меры может предпринять компания для минимизации риска нарушения сроков репатриации в будущем?

## **Раздел 2. Правовой статус субъектов международного предпринимательства**

### ***Тема 2.1. Формы выхода на внешний рынок ПК-2.3, ПК-2.5***

#### Вопросы для опроса

Вопрос 1 Назовите и кратко охарактеризуйте три основные группы форм выхода компании на внешний рынок (по степени вовлеченности и инвестиционным затратам). Приведите по одному примеру для каждой группы.

Вопрос 2 В чем различие между прямым и косвенным экспортом с точки зрения правовых отношений и распределения ответственности? Каковы основные преимущества и риски для экспортёра при каждой из этих форм?

Вопрос 3 Чем отличается дистрибьюторский договор от агентского договора (договора поручения/комиссии) в международной торговле? Кто из них действует от своего имени и за свой счет, а кто – от имени и за счет принципала?

Вопрос 4 Сравните создание дочерней компании и совместного предприятия (СП) как формы выхода на внешний рынок. Укажите не менее двух преимуществ и двух недостатков каждой формы с точки зрения предпринимателя-инвестора.

Вопрос 5 Перечислите не менее пяти факторов, которые предприниматель должен учитывать при выборе формы выхода на внешний рынок. Приведите пример, как отрасль (например, консалтинг vs производство) может повлиять на выбор формы.

#### Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1. Какое утверждение о косвенном экспорте является верным?

А) Экспортёр самостоятельно заключает контракт с иностранным покупателем

Б) Товар продается посреднику в стране экспортёра, который затем перепродает его за границу

- В) Экспортер открывает филиал за рубежом
- Г) Экспортер приобретает долю в иностранной компании

Правильный ответ: Б

Обоснование: Косвенный экспорт предполагает использование посредника (например, экспортного торгового дома), который находится в той же стране, что и экспортер, и перепродает товар на внешний рынок. Вариант А – прямой экспорт. Варианты В и Г – инвестиционные формы.

Тест 2. При международной дистрибуции дистрибьютор действует:

Варианты ответов:

- А) От имени и за счет принципала
- Б) От своего имени, но за счет экспортера
- В) От своего имени и за свой счет, приобретая право собственности на товар
- Г) Только как агент по поручению экспортера

Правильный ответ: В

Обоснование: Дистрибьютор покупает товар у экспортера (поставщика) и перепродаёт его от своего имени и за свой счет, несет коммерческие риски. От имени и за счет принципала действует агент (А). Вариант Б – комиссионер (разновидность). Вариант Г – неверен.

Тест 3. Какой из перечисленных мотивов создания международного совместного предприятия (СП) НЕ является типичным для инвестора-нерезидента?

- А) Доступ к локальным ресурсам и технологиям партнера
- Б) Снижение политических и коммерческих рисков
- В) Получение 100% контроля над управлением и прибылью
- Г) Обход правовых ограничений на иностранное владение в отраслях

Правильный ответ: В

Обоснование: В совместном предприятии контроль и прибыль делятся между партнерами, поэтому «получение 100% контроля» не является мотивом – это скорее мотив для создания дочерней компании со 100% участием. Варианты А, Б, Г – типичные мотивы для создания СП.

Тест 4. Передача прав на товарный знак, бизнес-модель и ноу-хау иностранному партнеру за вознаграждение (роялти) – это описание формы выхода на внешний рынок, которая называется:

- А) Лицензирование
- Б) Франчайзинг
- В) Управленческий контракт
- Г) Экспортный лизинг

Правильный ответ: Б

Обоснование: Франчайзинг включает передачу не только прав на интеллектуальную собственность (как при лицензировании), но и бизнес-модели, стандартов работы, поддержки. Лицензирование (А) – более узкое понятие, только права на патенты, технологии. Управленческий контракт (В) – передача функций управления. Экспортный лизинг (Г) – аренда оборудования.

Тест 5. В чем состоит основное различие между представительством и филиалом иностранного юридического лица с точки зрения разрешенной

деятельности?

А) Представительство может осуществлять хозяйственную деятельность, а филиал – только представлять интересы

Б) Представительство не вправе осуществлять самостоятельную коммерческую деятельность (только представлять, рекламировать, вести переговоры), а филиал – может

В) Филиал не является обособленным подразделением, а представительство – является

Г) Различия только в налогообложении, а объем прав одинаков

Правильный ответ: Б

Обоснование: Согласно законодательству большинства стран (включая РФ, ст. 5 ГК РФ, ФЗ об иностранных инвестициях), представительство осуществляет исключительно представительские функции (реклама, маркетинг, переговоры), а филиал может вести полноценную коммерческую деятельность. Вариант А – наоборот. Вариант В – оба являются обособленными подразделениями. Вариант Г – различия не только в налогах.

#### Доклад:

Подготовка групповых докладов с обсуждением.

#### Тематика докладов:

1. Сравнительный анализ экспортных форм выхода на внешний рынок: прямой экспорт, косвенный экспорт, дистрибьюторский договор, агентский договор

2. Договорные формы международного предпринимательства: лицензирование, франчайзинг и управленческие контракты

3. Инвестиционные формы выхода на внешний рынок: дочерняя компания, совместное предприятие (СП), филиал и представительство – преимущества, риски и выбор формы

#### Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и

заклучение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

## **Тема 2.2. Организационно-правовые модели международного бизнеса ПК-2.3, ПК-2.5**

### Вопросы для опроса

Вопрос 1 Дайте определение понятию «организационно-правовая модель международного бизнеса». Назовите три основные модели, различающиеся по степени автономии и ответственности, и кратко охарактеризуйте каждую.

Вопрос 2 Что понимается под «личным статутом» юридического лица в международном частном праве? Назовите основные критерии определения национальности (личного статута) юридического лица и приведите примеры стран, использующих каждый критерий.

Вопрос 3 Сравните модель ведения международной деятельности через иностранное юридическое лицо (без создания структуры в стране присутствия) и через дочернюю компанию, зарегистрированную в стране пребывания. Укажите не менее трёх критериев сравнения и сделайте вывод о том, какая модель выгоднее для долгосрочного присутствия с высоким объемом операций.

Вопрос 4 Как распределяется ответственность между головной компанией и её филиалом (представительством) по обязательствам, возникшим в деятельности филиала за рубежом? Отвечает ли филиал самостоятельно своим имуществом? Какова правовая природа филиала как участника международного предпринимательства?

Вопрос 5 Может ли индивидуальный предприниматель (ИП) без образования юридического лица быть полноценным участником международного предпринимательства? Какие ограничения (валютные, налоговые, контрактные) существуют для ИП по сравнению с юридическим лицом в РФ при осуществлении внешнеторговой деятельности?

### Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1. Какой критерий определения личного статута юридического лица используется в праве США и Великобритании?

- А) Место фактического управления (центральное управление и контроль)
- Б) Место регистрации (инкорпорации)
- В) Место нахождения основных производственных мощностей
- Г) Место нахождения единоличного исполнительного органа

Правильный ответ: Б

Обоснование: Англо-американская система права традиционно использует критерий инкорпорации (регистрации). Критерий места управления (А)

характерен для континентальной Европы (Германия, Франция). В и Г – не являются основными критериями.

Тест 2. Иностранная компания открыла филиал в РФ. Филиал заключил договор аренды офиса от своего имени и не оплатил аренду. Кто несет ответственность перед арендодателем?

А) Только филиал как обособленное подразделение (закрепленным за ним имуществом)

Б) Только директор филиала лично

В) Иностранная головная компания несет полную ответственность всем своим имуществом

Г) Ответственность распределяется: 50% – филиал, 50% – головная компания

Правильный ответ: В

Обоснование: Филиал не является юридическим лицом. По его обязательствам полную ответственность несет создавшая его головная компания (ст. 55 ГК РФ, аналогично в большинстве юрисдикций). Филиал может быть указан в договоре как сторона, но взыскание обращается на головную компанию.

Тест 3. Какое из следующих утверждений верно характеризует различие между дочерней компанией и филиалом иностранного юридического лица?

А) Дочерняя компания не может вести коммерческую деятельность, а филиал – может

Б) Дочерняя компания является самостоятельным юридическим лицом по праву страны пребывания, а филиал – не является

В) Филиал имеет право собственности на закрепленное за ним имущество, а дочерняя компания – нет

Г) Дочерняя компания всегда освобождается от налогов в стране пребывания

Правильный ответ: Б

Обоснование: Дочерняя компания – самостоятельное юридическое лицо (ООО, АО и т.д.), зарегистрированное по праву страны пребывания. Филиал – обособленное подразделение без статуса юрлица. Вариант А – неверен (дочерняя компания ведет деятельность). Вариант В – наоборот, имущество филиала принадлежит головной компании, а дочерняя компания владеет имуществом на праве собственности. Вариант Г – неверен (дочерняя компания платит налоги как резидент).

Тест 4. В ряде стран (Германия, Франция) для определения налогового резидентства юридического лица используется критерий места фактического управления. Что понимается под «местом фактического управления»?

А) Место регистрации компании в торговом реестре

Б) Место, где принимаются ключевые решения по управлению (совет директоров, исполнительные органы)

В) Место нахождения складов и производственных мощностей

Г) Страна, где открыт основной банковский счет

Правильный ответ: Б

Обоснование: Место фактического управления (place of effective

management) – это место, где принимаются стратегические и оперативные решения, обычно определяется по месту нахождения совета директоров, проведению собраний, месту жительства ключевых управляющих. Вариант А – критерий инкорпорации. Варианты В и Г – вспомогательные.

Тест 5. Индивидуальный предприниматель (ИП) из РФ заключил контракт с иностранной компанией на поставку товара на сумму 5 млн руб. Что из перечисленного является НЕВЕРНЫМ утверждением?

А) ИП может осуществить внешнеторговую поставку, оформив необходимые таможенные документы

Б) ИП обязан репатриировать валютную выручку на свой счет в уполномоченном банке

В) ИП отвечает по обязательствам только в пределах уставного капитала

Г) ИП уплачивает НДС с дохода от внешнеторговой операции

Правильный ответ: В

Обоснование: ИП отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом (ст. 24 ГК РФ), неограниченно. Уставного капитала у ИП нет. Варианты А, Б, Г – верные утверждения (ИП является резидентом, обязан репатриировать выручку, платит НДС 13%).

### Презентации.

– Иностранное юридическое лицо и дочерняя компания: налоговые, валютные и управленческие последствия выбора модели для долгосрочного присутствия на рынке РФ

– Филиал и представительство иностранного юридического лица: правовой статус, налогообложение, ответственность и практика открытия в РФ

– Предприниматель без образования юридического лица (ИП, самозанятый) как субъект международного предпринимательства: правоспособность, ограничения, налогообложение и риски

### Методические рекомендации по подготовке презентации

Проведение презентаций предусмотрено для дополнительного контроля, для расширения представлений о предмете.

Проведение презентаций в качестве самостоятельной работы обучающихся направлено на формирование навыков самостоятельной работы с дополнительными источниками информации. В процессе внеаудиторной работы обучающийся в большей степени сталкивается с различными сторонами реальности, что способствует развитию у обучающихся новых компетенций. В первую очередь умений, которые относятся к организации собственной работы. Это - планирование своей деятельности, реалистичное восприятие своих возможностей, умение работать с информацией.

При разработке презентаций необходимо ответить на следующие вопросы:

- что конкретно нужно донести до аудитории по заданной теме;

- за какое время;

- в какой последовательности;

- какова будет роль, функция презентации (сопровождение, иллюстрация и

пр.).

Презентация должна начинаться со слайда, содержащего ее название и, возможно, имена авторов. Также на первый слайд целесообразно поместить логотип учебного заведения.

*Второй этап* разработки презентации включает в себя решение о том, какие разделы необходимо включить, каково назначение каждого из них. Разместите их в логическом порядке и определите порядок выступления.

При планировании презентации желательно рассортировать возможные элементы на группы:

1. То, что обязательно должно быть включено.
2. То, что желательно включить.
3. То, что можно будет сказать, если будет время.

Необходимо помнить, что нельзя охватить все. Презентация должна строиться только на тех фактах, которые могут заинтересовать всю аудиторию целиком или на тех, без которых нельзя обойтись при объяснении (не интересных). Необходимо стараться не включать ничего утомительного, неизвестного для большинства.

*Третий этап* разработки презентации – ее завершение. Необходимо продумать логически выверенное завершение. Цель презентации обязательно диктует окончание, которое должно быть обдуманно заранее.

Для оформления презентации следует использовать стандартный шрифт Times New Roman.

Не стоит стараться разместить на одном слайде как можно больше текста.

Презентация выиграет, если будет содержать рисунки, фотографии, наглядные схемы, графики и диаграммы. Подписи вполне допустимо располагать не над и не под изображением, а сбоку, если оно, например, имеет вертикальную ориентацию. Тема презентации предлагается обучающемуся на выбор, в некоторых случаях, преподаватель определяет ее самостоятельно.

### ***Тема 2.3. Особые режимы международной предпринимательской деятельности ПК-2.3, ПК-2.5***

#### Вопросы для опроса

Вопрос 1\_Дайте определение понятию «особый (преференциальный) правовой режим предпринимательской деятельности». Назовите три основных вида особых режимов, действующих на территории РФ, и кратко охарактеризуйте их целевое назначение.

Вопрос 2\_Перечислите четыре типа особых экономических зон (ОЭЗ), существующих в РФ, и укажите, какие виды деятельности разрешены в каждом типе. Назовите основные налоговые льготы, предоставляемые резидентам ОЭЗ, и приведите пример успешной ОЭЗ.

Вопрос 3\_Что представляют собой специальные административные районы (САР) на островах Русский и Октябрьский? Какова цель их создания? Какие требования предъявляются к компании для получения статуса резидента САР и какие налоговые льготы предоставляются?

Вопрос 4\_Что такое территории опережающего социально-экономического развития (ТОР/ТОСЭР)? В чем их отличие от ОЭЗ? Назовите основные льготы для резидентов ТОР и приведите примеры регионов, где созданы ТОР.

Вопрос 5\_Какие правовые и экономические риски должен учитывать предприниматель при выборе особого режима (ОЭЗ, ТОР, САР)? Назовите не менее четырёх критериев выбора режима и поясните, почему, несмотря на льготы, многие компании не становятся резидентами особых зон.

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1. Какой из перечисленных типов особых экономических зон (ОЭЗ) предназначен для осуществления инновационной деятельности, разработки НИОКР и создания IT-продуктов?

- А) Промышленно-производственная ОЭЗ (ППОЭЗ)
- Б) Технично-внедренческая ОЭЗ (ТВОЭЗ)
- В) Туристско-рекреационная ОЭЗ (ТРОЭЗ)
- Г) Портовый тип ОЭЗ (ПОЭЗ)

Правильный ответ: Б

Обоснование: Согласно классификации, технико-внедренческие ОЭЗ (ТВОЭЗ) создаются для развития инновационных технологий, НИОКР и IT-продуктов, имеют площадь не более 4 км<sup>2</sup>. Промышленно-производственные (А) – для производства и переработки. Туристско-рекреационные (В) – для туристической инфраструктуры. Портовые (Г) – для портовой деятельности.

Тест 2. Какова основная цель создания специальных административных районов (САР) на островах Русский и Октябрьский?

- А) Стимулирование туристско-рекреационной деятельности
- Б) Привлечение иностранных компаний для промышленного производства
- В) Возвращение российского бизнеса из иностранных офшорных юрисдикций (деофшоризация) через механизм редомициляции
- Г) Создание зон свободной торговли с Китаем и странами АТР

Правильный ответ: В

Обоснование: САР были созданы в рамках политики «деофшоризации» для привлечения международных холдинговых компаний с российскими бенефициарами, предоставляя им возможность перерегистрации из иностранных юрисдикций (Кипр, БВО, Нидерланды) в российскую. Остальные варианты не соответствуют целям САР.

Тест 3. Какое из следующих утверждений о специальных административных районах (САР) является НЕВЕРНЫМ?

- А) САР предоставляют льготы по налогу у источника на дивиденды, проценты и роялти
- Б) Для получения статуса резидента САР требуется инвестировать в РФ не менее 50 млн рублей
- В) САР предоставляют своим резидентам льготы по налогу на прибыль от производственной деятельности (полное освобождение)
- Г) Резиденты САР получают упрощенный валютный режим и конфиденциальность

Правильный ответ: В

Обоснование: САР не предоставляют льгот по основным видам налогов (налог на прибыль от производственной деятельности, НДС, налог на имущество) – эти льготы характерны для ОЭЗ и ТОР. САР фокусируются на льготах по налогу у источника и валютном регулировании. Остальные утверждения верны.

Тест 4. Какая из перечисленных мер поддержки НЕ предоставляется резидентам территорий опережающего социально-экономического развития (ТОР/ТОСЭР)?

А) Пониженная ставка налога на прибыль (0-10% в региональный бюджет на первые 5 лет)

Б) Освобождение от уплаты НДС при экспорте товаров собственного производства

В) Пониженные страховые взносы (7,6% вместо 30%)

Г) Освобождение от налога на имущество на 5-10 лет

Правильный ответ: Б

Обоснование: Освобождение от НДС при экспорте не является специальной льготой именно для ТОР – это общая льгота для экспортеров в РФ (ст. 164 НК РФ). Остальные льготы (А, В, Г) прямо предусмотрены для резидентов ТОР.

Тест 5. Какое из перечисленных обстоятельств является риском для предпринимателя при выборе особого экономического режима (ОЭЗ, ТОР, САР)?

А) Полное отсутствие налогового контроля со стороны государства

Б) Отсутствие требований к минимальному объему инвестиций

В) Возможность досрочной ликвидации зоны при признании ее неэффективной с потерей льгот

Г) Автоматическое предоставление льгот без необходимости подачи заявления

Правильный ответ: В

Обоснование: Особые зоны могут быть признаны неэффективными и досрочно ликвидированы, что влечет потерю льгот для резидентов. Остальные варианты неверны: налоговый контроль сохраняется, требования к инвестициям есть (например, для САР – 50 млн руб.), льготы не предоставляются автоматически – требуется процедура получения статуса резидента.

Доклад:

Подготовка групповых докладов с обсуждением.

Тематика докладов:

1. Сравнительный анализ особых экономических зон (ОЭЗ) и территорий опережающего развития (ТОР): льготы, требования к резидентам и эффективность для предпринимателя

2. Специальные административные районы (САР) как инструмент деофшоризации: правовой статус, налоговые льготы и перспективы для международного бизнеса

3. Правовые риски и эффективность особых экономических режимов: причины неэффективности ТРОЭЗ и способы повышения инвестиционной

привлекательности ОЭЗ и ТОР

#### Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

### ***Тема 2.4. Роль и форматы взаимодействия государства и бизнеса ПК-2.3, ПК-2.5***

#### Вопросы для опроса

Вопрос 1 Дайте определение понятию «государственно-частное партнёрство (ГЧП)» в международном предпринимательском контексте. Назовите три основные формы взаимодействия государства и бизнеса, используемые в РФ для реализации публично значимых проектов, и кратко охарактеризуйте каждую.

Вопрос 2 Раскройте правовую природу концессионного соглашения (Федеральный закон № 115-ФЗ). Кто является сторонами концессионного соглашения? Какие существенные условия должны быть включены в концессионное соглашение? Назовите не менее четырёх существенных условий.

Вопрос 3 Какие формы финансового участия концедента (государства) предусмотрены Федеральным законом «О концессионных соглашениях»? Назовите три формы и раскройте их содержание.

Вопрос 4 Раскройте содержание принципа государственного (суверенного) иммунитета в международном предпринимательстве. Что означает «ограниченный (функциональный) иммунитет»? Как изменение подхода к иммунитету влияет на защиту прав иностранного инвестора при заключении контрактов с государственными компаниями?

Вопрос 5 Какие правовые гарантии предоставляются иностранным инвесторам при осуществлении предпринимательской деятельности на территории РФ? Назовите не менее трёх гарантий, предусмотренных Федеральным законом «Об иностранных инвестициях в РФ». Что такое «стабилизационная оговорка» (grandfather clause) и как она защищает инвестора?

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1. Кто является концедентом (публичной стороной) в концессионном соглашении по законодательству РФ?

- А) Исключительно Российская Федерация (федеральный уровень)
- Б) Только субъекты РФ
- В) Российская Федерация, субъекты РФ или муниципальные образования
- Г) Любое государственное унитарное предприятие

Правильный ответ: В

Обоснование: Согласно ст. 3 Федерального закона № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», концедентом могут выступать Российская Федерация, субъекты РФ или муниципальные образования. Вариант А – неверен (не исключительно РФ). Вариант Б – неверен (муниципальные образования также могут выступать концедентом). Вариант Г – неверен (государственные унитарные предприятия не являются публично-правовыми образованиями).

Тест 2. Каков целевой характер специального инвестиционного контракта (СПИК) как формы взаимодействия государства и бизнеса?

- А) Строительство жилой недвижимости с последующей передачей государству
- Б) Создание или модернизация промышленного производства на территории РФ с применением современных технологий

- В) Финансирование социальных программ в области здравоохранения
- Г) Экспорт товаров народного потребления за рубеж

Правильный ответ: Б

Обоснование: СПИК заключается между инвестором и государством с целью создания или модернизации промышленного производства на территории РФ, внедрения современных технологий. Взамен инвестор получает налоговые льготы, стабилизационную оговорку и иные преференции. Остальные варианты не соответствуют целевому назначению СПИК.

Тест 3. Какая из перечисленных форм НЕ является формой финансового участия концедента по Федеральному закону «О концессионных соглашениях»?

- А) Капитальный грант
- Б) Плата концедента
- В) Налоговый кредит концессионеру
- Г) Возмещение недополученных доходов концессионера

Правильный ответ: В

Обоснование: Статья 10.1 Закона № 115-ФЗ предусматривает три формы: капитальный грант, плата концедента и возмещение недополученных доходов концессионера. Налоговый кредит (отсрочка уплаты налога) не является формой финансового участия по концессионному законодательству, это общая налоговая

льгота, не связанная специально с концессиями.

Тест 4. Что понимается под «стабилизационной оговоркой» (grandfather clause) в российском законодательстве об иностранных инвестициях (ст. 9 ФЗ № 160-ФЗ)?

А) Возможность иностранного инвестора в одностороннем порядке изменить условия контракта

Б) Гарантия от неблагоприятного изменения налогового и таможенного законодательства в течение срока окупаемости приоритетного инвестиционного проекта

В) Освобождение иностранного инвестора от уплаты всех налогов на 10 лет

Г) Право государства на экспроприацию имущества инвестора

Правильный ответ: Б

Обоснование: Стабилизационная оговорка («дедушкина оговорка») – это гарантия, предоставляемая инвестору при реализации приоритетного инвестиционного проекта (объём инвестиций от 750 млн руб.). Она означает, что неблагоприятные изменения налогового и таможенного законодательства не применяются к инвестору в течение срока окупаемости проекта (до 7 лет). Вариант А – неверен, одностороннего изменения нет. Вариант В – неверен, это не полное освобождение, а лишь защита от изменений. Вариант Г – прямо противоположное значение (речь о защите от экспроприации).

Тест 5. Доктрина ограниченного (функционального) государственного иммунитета означает, что государство:

А) Ни при каких обстоятельствах не может быть привлечено к суду в иностранном государстве

Б) Пользуется иммунитетом только при осуществлении публично-правовой деятельности (*jure imperii*), но не при осуществлении коммерческой деятельности (*jure gestionis*)

В) Может быть привлечено к суду только с разрешения главы государства

Г) Имеет полный иммунитет от любых судебных разбирательств, если речь идёт о сделках с участием государственных корпораций

Правильный ответ: Б

Обоснование: Ограниченный (функциональный) иммунитет разграничивает деятельность государства: публично-правовая (*jure imperii* – издание законов, дипломатия) – иммунитет сохраняется; коммерческая деятельность (*jure gestionis* – торговля, инвестиционные контракты, аренда) – иммунитет не действует, если государство вступило в частноправовые отношения. Вариант А – абсолютный иммунитет (отвергнут). Вариант В – не соответствует. Вариант Г – неверен (государственные корпорации часто рассматриваются как коммерческие структуры).

Доклад:

Подготовка групповых докладов с обсуждением.

Тематика докладов:

1. Концессионные соглашения как форма ГЧП: правовое регулирование,

финансовое участие государства и риски для концессионера

2. Государственный иммунитет и защита прав предпринимателя при заключении контрактов с государством и государственными корпорациями

3. Специальный инвестиционный контракт (СПИК) и гарантии иностранным инвесторам: механизмы налоговой стабильности и защиты от неблагоприятного изменения законодательства

#### Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

#### Комплексное расчетное задание по темам раздела 2

*Задание 2.1. Сравнение организационно-правовых форм и расчёт налоговой нагрузки*

Иностранная компания (нерезидент) планирует осуществлять деятельность на территории РФ. Рассматриваются три варианта:

1. Работа через иностранное юридическое лицо без образования постоянного представительства (ПП) в РФ (трансграничные контракты).
2. Создание филиала иностранного юридического лица.
3. Учреждение дочернего ООО (резидент РФ).

Прогнозируемая выручка от деятельности в РФ — 50 млн руб. в год. Расходы, связанные с деятельностью (без учёта налогов), — 30 млн руб. Ставка налога на прибыль в РФ — 20%. Ставка налога у источника на дивиденды (при выплате иностранной компании) — 15% (при отсутствии льгот по соглашению). Для филиала налогообложение аналогично резиденту, но с риском признания ПП.

При работе через иностранное юрлицо без ПП налог на прибыль в РФ не уплачивается (при условии отсутствия ПП).

*Задания:*

1. Для каждого из трёх вариантов рассчитайте чистую прибыль, остающуюся в распоряжении головной компании после уплаты всех налогов в РФ (с учётом налога у источника при выводе дивидендов).

2. Назовите не менее трёх критериев, которые повлияют на выбор оптимальной формы (помимо налоговой нагрузки).

3. Какой вариант вы рекомендуете с учётом долгосрочного присутствия (5–7 лет) и объёма инвестиций? Обоснуйте.

### **Раздел 3. Правовое оформление международных коммерческих операций**

#### **Тема 3.1. Правовая структура внешнеторгового контракта ПК-2.3, ПК-2.5**

##### Вопросы для опроса

Вопрос 1 Назовите основные разделы, которые должна содержать правовая структура внешнеторгового контракта (не менее шести). Какие условия контракта относятся к существенным (*essentialia negotii*) и почему их отсутствие может привести к признанию контракта незаключённым?

Вопрос 2 Раскройте значение базисных условий поставки Инкотермс 2020 для правовой структуры внешнеторгового контракта. Какие элементы распределяются между продавцом и покупателем с помощью выбора конкретного базиса? Приведите пример, как выбор базиса FOB влияет на момент перехода риска по сравнению с CIF.

Вопрос 3 Каково значение арбитражной оговорки во внешнеторговом контракте? Какие элементы должна содержать правильно составленная арбитражная оговорка? Почему недопустимы формулировки вида «спор рассматривается в Арбитражном суде г. Москвы» или «право истца»?

Вопрос 4 Что представляет собой претензионный порядок урегулирования споров во внешнеторговом контракте? Какие риски возникают для предпринимателя, если претензионный порядок не прописан или прописан формально?

Вопрос 5 Почему проверка полномочий лица, подписывающего внешнеторговый контракт со стороны иностранного контрагента, является критически важным элементом правовой структуры сделки? Приведите пример правовых последствий подписания контракта неуполномоченным лицом.

##### Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1. Какое условие внешнеторгового контракта купли-продажи товаров является существенным (*essentialia negotii*), то есть его отсутствие делает контракт незаключённым?

А) Арбитражная оговорка

Б) Условие о распределении транспортных расходов (Инкотермс)

В) Предмет контракта (наименование и количество товара)

Г) Условие о конфиденциальности

Правильный ответ: В

Обоснование: Предмет контракта – это условие, которое позволяет идентифицировать товар. Без него невозможно определить, в отношении чего стороны приняли обязательства. В международной практике и российском праве отсутствие предмета влечёт незаключённость договора. Арбитражная оговорка (А) и Инкотермс (Б) могут быть восполнены; конфиденциальность (Г) – факультативное условие.

Тест 2. Какая формулировка арбитражной оговорки во внешнеторговом контракте является корректной и позволит передать спор в международный коммерческий арбитраж?

А) «Споры подлежат рассмотрению в Арбитражном суде г. Москвы»

Б) «Применимое право – право истца»

В) «Все споры подлежат окончательному разрешению в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации (МКАС), г. Москва, в соответствии с его Регламентом. Применимое право – право Российской Федерации»

Г) «Стороны могут обратиться в суд по месту нахождения ответчика»

Правильный ответ: В

Обоснование: Только вариант В содержит полное и точное наименование арбитражного учреждения, указание на регламент и применимое право. Вариант А – это государственный арбитражный суд (не международный коммерческий арбитраж). Вариант Б содержит неопределённую формулировку «право истца». Вариант Г – это государственный суд, а не арбитраж.

Тест 3. При каком базисе поставки согласно Инкотермс 2020 продавец обязан организовать и оплатить перевозку товара до порта назначения, а также застраховать товар, но риск случайной гибели переходит на покупателя в порту отправления?

А) EXW (франко-завод)

Б) FOB (свободно на борту)

В) CIF (стоимость, страхование и фрахт)

Г) DAP (поставка в месте назначения)

Правильный ответ: В

Обоснование: CIF (Cost, Insurance and Freight) – продавец оплачивает перевозку и страхование, но риск переходит при погрузке на судно в порту отправления (как и при FOB). EXW (А) – минимальные обязанности продавца; FOB (Б) – покупатель оплачивает перевозку; DAP (Г) – продавец несёт риск до места назначения.

Тест 4. Какое правовое последствие может наступить, если внешнеторговый контракт предусматривает обязательный претензионный порядок урегулирования споров, но истец обратился в арбитраж без направления претензии?

А) Арбитраж обязан немедленно удовлетворить иск

Б) Арбитраж может оставить иск без рассмотрения до соблюдения

претензионного порядка

В) Истец автоматически лишается права на обращение в арбитраж навсегда

Г) Претензионный порядок не имеет юридической силы в международном коммерческом арбитраже

Правильный ответ: Б

Обоснование: Если контракт предусматривает обязательный претензионный порядок, арбитраж (как и государственный суд) оставляет иск без рассмотрения до его соблюдения. Это не лишает права на иск, но затягивает процесс.

Исключение возможно только если ответчик прямо заявил, что не намерен соблюдать претензионный порядок.

Тест 5. Что является минимально достаточным доказательством полномочий лица, подписывающего внешнеторговый контракт от имени иностранной компании (продавца), если это лицо не является единоличным исполнительным органом?

А) Электронное письмо от руководителя компании

Б) Доверенность, выданная уполномоченным лицом (с правом подписи внешнеторговых контрактов)

В) Устное заверение сотрудника компании

Г) Визитная карточка с должностью

Правильный ответ: Б

Обоснование: Надлежащим подтверждением полномочий представителя является письменная доверенность. Электронное письмо (А), устное заверение (В) или визитная карточка (Г) не имеют доказательственной силы при оспаривании контракта. Отсутствие доверенности или её ненадлежащее оформление может привести к признанию контракта незаключённым, как в случае с испанским заводом

Доклад:

Подготовка групповых докладов с обсуждением.

Тематика докладов:

1. Анатомия внешнеторгового контракта: существенные условия, структура и распределение рисков между сторонами

2. ТОП-10 ошибок российских экспортёров при составлении внешнеторгового контракта (по материалам практики ТПП и консалтинговых компаний)

3. Защита прав предпринимателя через контрактные условия: форс-мажор, санкционные оговорки и передача обязательств третьим лицам в условиях нестабильности

Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками,

систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

### ***Тема 3.2. Валютно-финансовые условия международных коммерческих сделок ПК-2.3, ПК-2.5***

#### Вопросы для опроса

Вопрос 1 Раскройте различие между понятиями «валюта цены» и «валюта платежа» во внешнеторговом контракте. Приведите пример ситуации, когда эти валюты не совпадают, и объясните, чьи интересы защищает такое несовпадение. Какой валютный риск возникает для экспортёра при несовпадении валюты цены и валюты платежа?

Вопрос 2 Что такое валютная оговорка во внешнеторговом контракте? Какие виды валютных оговорок Вы знаете? В чем отличие прямой валютной оговорки от косвенной? Приведите пример формулировки валютной оговорки.

Вопрос 3 В чем различие между односторонней и двусторонней валютной оговоркой? Какая из них более справедливо распределяет валютный риск между экспортёром и импортёром и почему?

Вопрос 4 Какие финансовые инструменты могут использовать предприниматели для хеджирования (страхования) валютных рисков во внешнеторговой деятельности? Охарактеризуйте форвардные сделки и валютные опционы как методы защиты от неблагоприятного изменения курсов.

Вопрос 5 Назовите основные элементы, которые должны быть зафиксированы в разделе «Валютно-финансовые условия» внешнеторгового контракта. Какие риски возникают для предпринимателя, если в контракте не указан курс пересчёта валюты платежа в валюту цены?

#### Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1. Во внешнеторговом контракте цена товара установлена в евро, а

оплата производится в долларах США. Что из перечисленного является валютой платежа?

- А) Евро
- Б) Доллар США
- В) Валюта страны экспортёра
- Г) Валюта, в которой выражена стоимость товара

Правильный ответ: Б

Обоснование: Валюта платежа – это валюта, в которой проводится фактическая оплата товара. Валюта цены (в данном случае евро) – это валюта, в которой установлена цена товара. При несовпадении валют требуется механизм пересчёта.

Тест 2. В контракте указано: «Валюта цены и валюта платежа – российские рубли. Сумма платежа подлежит пересчёту пропорционально изменению курса рубля к доллару США по сравнению с курсом на дату подписания контракта». Какой вид валютной оговорки применён?

- А) Косвенная валютная оговорка
- Б) Прямая валютная оговорка
- В) Мультивалютная оговорка
- Г) Золотая оговорка

Правильный ответ: Б

Обоснование: Прямая валютная оговорка применяется в случаях, когда валюта цены и валюта платежа совпадают, но сумма платежа ставится в зависимость от курса другой, более устойчивой валюты (валюты предостережения). Здесь в качестве валюты предостережения выступает доллар США.

Тест 3. Чем двусторонняя валютная оговорка отличается от односторонней?

- А) Двусторонняя применяется только при расчётах в рублях
- Б) Двусторонняя защищает только экспортёра
- В) Двусторонняя предусматривает корректировку суммы платежа как при повышении, так и при понижении курса валюты платежа
- Г) Двусторонняя не требует указания валюты предостережения

Правильный ответ: В

Обоснование: Двусторонняя (двунаправленная) валютная оговорка предусматривает автоматическую корректировку суммы платежа как при повышении, так и при понижении курса валюты платежа по отношению к валюте оговорки. Односторонняя оговорка защищает только одну сторону сделки.

Тест 4. Какой финансовый инструмент позволяет предпринимателю зафиксировать будущий курс валюты, но лишает его возможности получить выгоду при благоприятном движении курса (покупатель валюты обязан совершить сделку по фиксированному курсу)?

- А) Валютный опцион
- Б) Форвардная сделка
- В) Банковский депозит в иностранной валюте
- Г) Конвертация валюты по текущему курсу

Правильный ответ: Б

Обоснование: Форвардная сделка – это обязательство купить или продать валюту в будущем по фиксированному курсу. Сторона не может отказаться от сделки, даже если рыночный курс стал более выгодным. Опцион же даёт право, но не обязанность совершить сделку.

Тест 5. В контракте содержится условие: «Сумма платежа пересчитывается пропорционально изменению средневзвешенного курса корзины из трёх валют (доллар США, евро, швейцарский франк)». Как называется такая валютная оговорка?

- А) Косвенная валютная оговорка
- Б) Прямая валютная оговорка
- В) Односторонняя оговорка
- Г) Мультивалютная оговорка

Правильный ответ: Г

Обоснование: Мультивалютная оговорка использует корзину из нескольких валют (от двух и более), что снижает вероятность резкого изменения суммы платежа по сравнению с привязкой к одной валюте и более справедливо распределяет риски между сторонами.

Доклад:

Подготовка групповых докладов с обсуждением.

Тематика докладов:

1. Валютные оговорки во внешнеторговом контракте: виды, механизм расчёта и практика применения в условиях курсовой нестабильности
2. Современные методы хеджирования валютных рисков: форварды, опционы, фьючерсы и их применение в деятельности экспортно-ориентированных предприятий
3. Структура валютно-финансовых условий в контракте: типовые ошибки предпринимателей и рекомендации по защите от валютных потерь

Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и

заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

### **Тема 3.3. Формы международных расчетов в предпринимательской деятельности ПК-2.3, ПК-2.5**

#### Вопросы для опроса

Вопрос 1 Раскройте различие между понятиями «валюта цены» и «валюта платежа» во внешнеторговом контракте. Приведите пример ситуации, когда эти валюты не совпадают, и объясните, чьи интересы защищает такое несовпадение. Какой валютный риск возникает для экспортёра при несовпадении валюты цены и валюты платежа?

Вопрос 2 Что такое валютная оговорка во внешнеторговом контракте? Какие виды валютных оговорок Вы знаете? В чем отличие прямой валютной оговорки от косвенной? Приведите пример формулировки валютной оговорки.

Вопрос 3 В чем различие между односторонней и двусторонней валютной оговоркой? Какая из них более справедливо распределяет валютный риск между экспортёром и импортёром и почему?

Вопрос 4 Какие финансовые инструменты могут использовать предприниматели для хеджирования (страхования) валютных рисков во внешнеторговой деятельности? Охарактеризуйте форвардные сделки и валютные опционы как методы защиты от неблагоприятного изменения курсов.

Вопрос 5 Назовите основные элементы, которые должны быть зафиксированы в разделе «Валютно-финансовые условия» внешнеторгового контракта. Какие риски возникают для предпринимателя, если в контракте не указан курс пересчёта валюты платежа в валюту цены?

#### Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1. Во внешнеторговом контракте цена товара установлена в евро, а оплата производится в долларах США. Что из перечисленного является валютой платежа?

- А) Евро
- Б) Доллар США
- В) Валюта страны экспортёра
- Г) Валюта, в которой выражена стоимость товара

Правильный ответ: Б

*Обоснование:* Валюта платежа – это валюта, в которой проводится фактическая оплата товара. Валюта цены (в данном случае евро) – это валюта, в которой установлена цена товара. При несовпадении валют требуется механизм пересчёта.

Тест 2. В контракте указано: «Валюта цены и валюта платежа – российские рубли. Сумма платежа подлежит пересчёту пропорционально изменению курса рубля к доллару США по сравнению с курсом на дату подписания контракта». Какой вид валютной оговорки применён?

- А) Косвенная валютная оговорка
- Б) Прямая валютная оговорка
- В) Мультивалютная оговорка
- Г) Золотая оговорка

Правильный ответ: Б

*Обоснование:* Прямая валютная оговорка применяется в случаях, когда валюта цены и валюта платежа совпадают, но сумма платежа ставится в зависимость от курса другой, более устойчивой валюты (валюты предостережения). Здесь в качестве валюты предостережения выступает доллар США.

Тест 3. Чем двусторонняя валютная оговорка отличается от односторонней?

- А) Двусторонняя применяется только при расчётах в рублях
- Б) Двусторонняя защищает только экспортёра
- В) Двусторонняя предусматривает корректировку суммы платежа как при повышении, так и при понижении курса валюты платежа
- Г) Двусторонняя не требует указания валюты предостережения

Правильный ответ: В

*Обоснование:* Двусторонняя (двунаправленная) валютная оговорка предусматривает автоматическую корректировку суммы платежа как при повышении, так и при понижении курса валюты платежа по отношению к валюте оговорки. Односторонняя оговорка защищает только одну сторону сделки.

Тест 4. Какой финансовый инструмент позволяет предпринимателю зафиксировать будущий курс валюты, но лишает его возможности получить выгоду при благоприятном движении курса (покупатель валюты обязан совершить сделку по фиксированному курсу)?

- А) Валютный опцион
- Б) Форвардная сделка
- В) Банковский депозит в иностранной валюте
- Г) Конвертация валюты по текущему курсу

Правильный ответ: Б

*Обоснование:* Форвардная сделка – это обязательство купить или продать валюту в будущем по фиксированному курсу. Сторона не может отказаться от сделки, даже если рыночный курс стал более выгодным. Опцион же даёт право, но не обязанность совершить сделку.

Тест 5. В контракте содержится условие: «Сумма платежа пересчитывается пропорционально изменению средневзвешенного курса корзины из трёх валют (доллар США, евро, швейцарский франк)». Как называется такая валютная оговорка?

- А) Косвенная валютная оговорка
- Б) Прямая валютная оговорка
- В) Односторонняя оговорка

Г) Мультивалютная оговорка

Правильный ответ: Г

*Обоснование:* Мультивалютная оговорка использует корзину из нескольких валют (от двух и более), что снижает вероятность резкого изменения суммы платежа по сравнению с привязкой к одной валюте и более справедливо распределяет риски между сторонами .

Доклад:

Подготовка групповых докладов с обсуждением.

Тематика докладов:

1. Валютные оговорки во внешнеторговом контракте: виды, механизм расчёта и практика применения в условиях курсовой нестабильности

2. Современные методы хеджирования валютных рисков: форварды, опционы, фьючерсы и их применение в деятельности экспортно-ориентированных предприятий

3. Структура валютно-финансовых условий в контракте: типовые ошибки предпринимателей и рекомендации по защите от валютных потерь

Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

### Тема 3.4. Способы обеспечения исполнения обязательств в международном коммерческом обороте ПК-2.3, ПК-2.5

#### Вопросы для опроса

Вопрос 1 коммерческом обороте, и разделите их на две группы: те, которые связаны с действиями сторон (договорные), и те, которые предполагают участие банка или иного финансового института (банковские/финансовые). Приведите по два примера из каждой группы.

Вопрос 2 В чем заключается правовое различие между задатком и авансом в международном контракте? Каковы последствия неисполнения обязательства для стороны, получившей задаток, и для стороны, уплатившей задаток? Почему это различие критически важно для предпринимателя?

Вопрос 3 Что означает принцип «независимости» банковской гарантии от основного обязательства? Каковы практические последствия этого принципа для бенефициара (кредитора) и для принципала (должника)? Приведите пример, когда бенефициар может получить платеж по независимой гарантии, даже если основное обязательство фактически исполнено.

Вопрос 4 Как соотносятся в международном контракте неустойка (штраф, пеня) и убытки? Может ли кредитор требовать одновременно и неустойку, и возмещение убытков? Какие риски возникают при установлении чрезмерно высокой (явно несоразмерной) неустойки?

Вопрос 5 Что представляет собой страхование экспортных кредитов как способ минимизации рисков международной сделки? Какой орган (агентство) выполняет функции экспортного кредитного агентства (ЭКА) в России? Какие риски покрывает страхование экспортных кредитов (коммерческие и политические)?

#### Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1. В международном контракте купли-продажи предусмотрена предоплата в размере 20% от суммы контракта. В договоре указано: «Покупатель перечисляет продавцу сумму в размере 20% от цены контракта в качестве...» (пропущено слово). Какое слово (при прочих равных условиях) наиболее защищает интересы покупателя в случае неисполнения контракта продавцом?

- А) «аванса»
- Б) «задатка»
- В) «обеспечительного платежа»
- Г) «комиссии»

Правильный ответ: Б

Обоснование: Если будет указано «задаток», то при неисполнении контракта по вине продавца покупатель вправе требовать возврата двойной суммы задатка. При авансе (А) – только возврат суммы аванса. «Обеспечительный платеж» (В) – нестандартная конструкция, не дающая преимуществ в двойном размере. Комиссия (Г) не относится к авансовым платежам.

Тест 2. Банк выдал независимую банковскую гарантию в пользу импортёра (бенефициара) на случай, если экспортёр (принципал) не поставит товар.

Экспортёр поставил товар, но с задержкой на 2 дня, что не является основанием для требования по гарантии (по условиям гарантии основание – только полная непоставка). Импортёр, тем не менее, предъявил письменное требование, указав, что товар не поставлен. Что должен сделать банк?

А) Отказать в платеже, поскольку экспортёр предоставил банку документы о поставке товара

Б) Произвести платеж немедленно, поскольку гарантия независима, а требование формально соответствует условиям

В) Приостановить платеж до разрешения спора в арбитраже

Г) Отказать в платеже, поскольку бенефициар злоупотребил правом

Правильный ответ: Б

Обоснование: Принцип независимости означает, что банк не вправе оценивать основное обязательство. Если требование бенефициара соответствует условиям гарантии (письменное требование с указанием на непоставку), банк обязан заплатить, даже если знает о возражениях принципала. Спор о злоупотреблении правом решается отдельно между принципалом и бенефициаром.

Тест 3. В контракте установлена неустойка за просрочку поставки в размере 0,1% от цены контракта за каждый день просрочки, но не более 10% от цены контракта. Убытки покупателя от просрочки составили 15% от цены контракта. Что сможет взыскать покупатель, если в контракте не указано иное (применяется зачётная неустойка)?

А) Только неустойку в размере 10%

Б) Только убытки в размере 15%

В) Неустойку 10% плюс убытки сверх неустойки в размере 5% (всего 15%)

Г) Неустойку 0,1% за каждый день без ограничения

Правильный ответ: В

Обоснование: При зачётной неустойке убытки возмещаются в части, не покрытой неустойкой. Неустойка составляет 10% (максимум), убытки – 15%, следовательно, дополнительно подлежат взысканию убытки в размере 5%. Вариант А был бы верен при исключительной неустойке, вариант Б – при отсутствии неустойки.

Тест 4. Экспортёр получил от импортёра аванс в размере 100 тыс. долларов. Какой вид банковской гарантии наиболее адекватно обеспечит возврат аванса в случае неисполнения экспортёром обязательства по поставке?

А) Тендерная гарантия

Б) Гарантия исполнения контракта

В) Гарантия возврата аванса (advance payment guarantee)

Г) Платёжная гарантия (гарантия оплаты)

Правильный ответ: В

Обоснование: Гарантия возврата аванса (advance payment guarantee) – это специальный вид банковской гарантии, которая обеспечивает обязательство бенефициара (получателя аванса) вернуть полученный аванс в случае, если основное обязательство не будет исполнено. Тендерная гарантия (А) – для участия в торгах. Гарантия исполнения контракта (Б) – обеспечивает исполнение

обязательств по контракту в целом, но не обязательно связана с возвратом аванса. Платёжная гарантия (Г) – обеспечивает обязательство покупателя оплатить товар.

Тест 5. Какие риски покрывает Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) при страховании экспортного кредита?

А) Только коммерческие риски (неплатёж, банкротство покупателя)

Б) Только политические риски (война, национализация, запрет перевода валюты)

В) Как коммерческие, так и политические риски

Г) Только риски, связанные с некачественным товаром

Правильный ответ: В

Обоснование: ЭКСАР страхует как коммерческие риски (неплатёж, банкротство иностранного покупателя), так и политические риски (запрет перевода валюты, военные действия, национализация, изменение законодательства, препятствующее исполнению контракта). Вариант А и Б – неполные ответы. Вариант Г – не относится к компетенции ЭКСАР (страхование качества товара – иной вид страхования).

Доклад:

Подготовка групповых докладов с обсуждением.

Тематика докладов:

1. Банковская гарантия в международном коммерческом обороте: виды, независимость, практические риски бенефициара и принципала

2. Неустойка, задаток и удержание имущества: договорные способы обеспечения исполнения обязательств в международном контракте

3. Страхование экспортных кредитов (ЭКСАР) как инструмент минимизации рисков при отсрочке платежа: условия покрытия, процедура и стоимость

Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и

заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

### **Тема 3.5. Документарное сопровождение международных перевозок и таможенных операций в системе внешнеторгового контракта ПК-2.3, ПК-2.5**

#### Вопросы для опроса

Вопрос 1 Перечислите основные виды транспортных документов, используемых в международных перевозках в зависимости от вида транспорта. В чем принципиальное различие между коносаментом (Bill of Lading) и авианакладной (Air Waybill) с точки зрения их правовой функции (товарораспорядительный документ vs необоротный документ)?

Вопрос 2 Какие три основные функции выполняет коносамент в морской международной перевозке? Как эти функции влияют на распределение рисков и право собственности на товар? Что означает понятие «оборотный коносамент» (negotiable bill of lading)?

Вопрос 3 Какие коммерческие и таможенные документы входят в стандартный пакет документарного сопровождения внешнеторговой сделки? Раскройте назначение инвойса, упаковочного листа и сертификата происхождения товара (СТ-1). Для каких целей используется сертификат происхождения формы СТ-1?

Вопрос 4 Что такое CMR (международная товарно-транспортная накладная)? Какие сведения вносятся в CMR отправителем и перевозчиком? Каковы правовые последствия неправильного заполнения CMR для экспортёра и импортёра? Как CMR используется для подтверждения факта пересечения границы?

Вопрос 5 Какой пакет документов необходимо представить в уполномоченный банк для постановки внешнеторгового контракта на учёт (валютный контроль)? Какие документы требуются таможенным органом при декларировании товаров? Назовите не менее пяти документов для каждой из этих процедур. В чём состоит взаимосвязь между документарным оформлением и сроком репатриации валютной выручки?

#### Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1. Какая из перечисленных функций НЕ является функцией коносамента в международной морской перевозке?

- А) Расписка перевозчика в принятии груза
- Б) Доказательство заключения договора перевозки
- В) Товарораспорядительный документ, удостоверяющий право собственности на груз

Г) Документ, подтверждающий уплату таможенных пошлин

Правильный ответ: Г

Обоснование: Коносамент выполняет три основные функции: расписка перевозчика, подтверждение договора перевозки и товарораспорядительный документ. Уплата таможенных пошлин подтверждается декларацией на товары и платёжными документами, а не коносаментом.

Тест 2. При международной автомобильной перевозке груза накладная CMR помимо подтверждения договора перевозки также выполняет функцию:

А) Товарораспорядительного документа (как коносамент)

Б) Страхового документа, дающего право предъявлять претензии перевозчику при повреждении груза

В) Документа, заменяющего внешнеторговый контракт

Г) Документа, подтверждающего уплату НДС

Правильный ответ: Б

Обоснование: CMR (накладная) при автоперевозках также выступает в качестве страхового документа, дающего право владельцу груза предъявлять претензии перевозчику в случае утраты или повреждения груза. CMR не является товарораспорядительным документом (в отличие от коносамента), не заменяет контракт и не подтверждает уплату налогов.

Тест 3. Для какой цели преимущественно используется сертификат происхождения товара формы СТ-1?

А) Для подтверждения соответствия товара требованиям технических регламентов ЕАЭС

Б) Для получения тарифных преференций (освобождения от ввозной пошлины) при торговле со странами СНГ

В) Для подтверждения качества товара

Г) Для получения разрешения на экспорт товаров двойного назначения

Правильный ответ: Б

Обоснование: Сертификат формы СТ-1 используется в торговле со странами СНГ для получения импортёром тарифных преференций – освобождения от уплаты ввозной таможенной пошлины или её снижения в рамках зоны свободной торговли. Подтверждение соответствия техрегламентам – это сертификат соответствия (А), качество товара – другие документы (В), экспортный контроль – специальные лицензии (Г).

Тест 4. Чем принципиально отличается коносамент (Bill of Lading) от авианакладной (Air Waybill)?

А) Коносамент используется только для опасных грузов, а авианакладная – для обычных

Б) Коносамент является товарораспорядительным документом, а авианакладная – необоротным документом, не подтверждающим право собственности

В) Коносамент выдается только после оплаты перевозки, а авианакладная – до оплаты

Г) Коносамент не требуется при аккредитивной форме расчётов, а авианакладная – обязательна

Правильный ответ: Б

Обоснование: Коносамент является товарораспорядительным (оборотным) документом – передача коносамента равносильна передаче права собственности на товар. Авианакладная – необоротный документ, она не является товарораспорядительным документом и не подтверждает право собственности на груз. Остальные варианты не соответствуют действительности.

Тест 5. Какой из перечисленных документов НЕ входит в обязательный пакет для таможенного декларирования импортной партии товаров (при общей процедуре)?

А) Декларация на товары (ДТ)

Б) Инвойс

В) Транспортные документы (коносамент, CMR, AWB)

Г) Договор страхования груза

Правильный ответ: Г

Обоснование: Для таможенного декларирования обязательны: ДТ, инвойс, упаковочный лист, транспортные документы, контракт, разрешительные документы (лицензии, сертификаты). Договор страхования груза не входит в обязательный пакет – его наличие зависит от базиса Инкотермс (при CIF страхование требуется, но не таможней, а банком при аккредитиве или по условиям контракта). Таможенный орган не проверяет наличие страхового полиса как обязательного документа.

Доклад:

Подготовка групповых докладов с обсуждением.

Тематика докладов:

1. Транспортные документы в международной перевозке: коносамент, CMR, AWB – юридическая сила, функции и риски неправильного оформления
2. Сертификаты происхождения товара: формы СТ-1, СТ-2, СТ-3, форма А, порядок получения, тарифные преференции и риски отсутствия
3. Документарное сопровождение экспортной операции: полный цикл от контракта до подтверждения вывоза для НДС 0%

Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое

построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

### Комплексное расчетное задание по темам раздела 3

#### *Задание 3.1. Расчёт по валютной оговорке и выбор базиса Инкотермс*

Российский экспортер заключил контракт с итальянским импортером на поставку оборудования. Условия контракта:

- Цена контракта: 1 000 000 евро.
- Валюта цены: евро.
- Валюта платежа: доллары США.
- Косвенная валютная оговорка: «Сумма платежа в долларах США пересчитывается по курсу евро к доллару США на дату платежа. За базовый курс принят курс на дату подписания контракта: 1 евро = 1,18 долл. США. В случае изменения курса более чем на 2% в ту или иную сторону сумма платежа корректируется пропорционально».
- На дату платежа курс составил: 1 евро = 1,05 долл. США.
- Базис поставки: CIF (порт Генуя). Включает: стоимость товара, морской фрахт и страхование.
- Фактические расходы экспортера: себестоимость товара — 800 000 евро, морской фрахт — 50 000 евро, страхование — 10 000 евро.

#### *Задания:*

1. Рассчитайте сумму платежа в долларах США, которую должен перечислить импортер (с учётом валютной оговорки).
2. Определите финансовый результат экспортера в евро (разница между полученной суммой в евро по курсу на дату платежа и понесёнными расходами). Для пересчёта долларов в евро используйте курс 1 евро = 1,05 долл.
3. Сравните распределение расходов и рисков между продавцом и покупателем по условиям CIF (в отличие от FOB). Кто оплачивает основную перевозку и страхование по CIF? Кто несёт риск повреждения груза в пути?
4. Как изменится результат экспортера, если бы в контракте была односторонняя валютная оговорка, защищающая только экспортера (при падении курса евро сумма платежа не уменьшается)?

## **Раздел 4. Правовая защита и разрешение споров в международном бизнесе**

### **Тема 4.1. Альтернативные способы урегулирования международных коммерческих споров ПК-2.3, ПК-2.5**

#### Вопросы для опроса

Вопрос 1 Дайте определение понятию «альтернативные способы разрешения споров» (ADR) в международном коммерческом контексте. Назовите четыре основных вида ADR-процедур, используемых в международном бизнесе, и кратко охарактеризуйте каждый из них.

Вопрос 2 Какие основные принципы лежат в основе альтернативных способов разрешения споров? Раскройте содержание принципов добровольности, равноправия, нейтральности посредника и конфиденциальности. Почему конфиденциальность является ключевым преимуществом ADR для предпринимателя?

Вопрос 3 Проведите сравнительный анализ ADR и традиционного судебного разбирательства (litigation) по следующим критериям: скорость разрешения спора, стоимость, конфиденциальность, сохранение деловых отношений. Какие выводы для предпринимателя следуют из этого сравнения?

Вопрос 4 Каковы основные международно-правовые акты, регулирующие международную коммерческую медиацию? Раскройте значение Типового закона ЮНСИТРАЛ о международной коммерческой медиации (2002/2018) и Сингапурской конвенции о медиации (2019). Каков статус медиативных (мировых) соглашений с точки зрения их исполнимости?

Вопрос 5 Каковы основные преимущества и ограничения применения ADR в международных коммерческих спорах? В каких случаях ADR может быть неэффективен или неприменим? Приведите примеры ситуаций, когда предпринимателю следует выбрать арбитраж/суд, а не ADR.

#### Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1. Что из перечисленного относится к альтернативным способам разрешения споров (ADR) в международном коммерческом контексте?

- А) Государственный арбитражный суд (система государственных судов)
- Б) Международный коммерческий арбитраж (третейский суд)
- В) Медиация и переговоры
- Г) Прокурорская проверка

Правильный ответ: В

Обоснование: ADR охватывает медиацию, переговоры, экспертное заключение, мини-суд и другие несудебные (и неарбитражные) процедуры. Арбитраж (Б) традиционно рассматривается отдельно от ADR в узком смысле, хотя иногда включается в широкое понятие. Государственный суд (А) и прокурорская проверка (Г) не относятся к ADR.

Тест 2. В чём суть принципа конфиденциальности в медиации?

- А) Стороны обязаны сообщить о медиации средствам массовой информации
- Б) Информация, ставшая известной в ходе медиации, не подлежит

разглашению третьим лицам, и стороны не могут ссылаться на неё в последующем судебном разбирательстве

В) Медиатор обязан опубликовать отчёт о результатах медиации

Г) Конфиденциальность действует только до начала медиации

Правильный ответ: Б

Обоснование: Принцип конфиденциальности означает, что медиатор и стороны не вправе разглашать информацию, ставшую им известной в ходе медиации, а также не могут ссылаться на предложения, признания или мнения, высказанные в ходе медиации, в последующем судебном или арбитражном разбирательстве .

Тест 3. Какое из перечисленных утверждений о преимуществах ADR по сравнению с судебным разбирательством (litigation) является верным?

А) ADR всегда бесплатен

Б) ADR позволяет сохранить конфиденциальность спора и избежать публичного разбирательства

В) Решения, принятые в ходе ADR, не подлежат принудительному исполнению ни при каких условиях

Г) ADR всегда занимает больше времени, чем суд

Правильный ответ: Б

Обоснование: Конфиденциальность – одно из ключевых преимуществ ADR, особенно для бизнеса, желающего избежать публичного раскрытия коммерческих споров . ADR не всегда бесплатен (А), решения могут быть приведены в исполнение (например, медиативное соглашение – как договор) (В), и ADR обычно быстрее суда, а не медленнее (Г) .

Тест 4. Какой международный акт регулирует порядок проведения международной коммерческой медиации и был обновлён в 2018 году (изменено название с «согласительная процедура» на «медиация»)?

А) Нью-Йоркская конвенция 1958 года

Б) Венская конвенция 1980 года (CISG)

В) Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международной коммерческой медиации (2002/2018)

Г) Сингапурская конвенция о медиации 2019 года

Правильный ответ: В

Обоснование: Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международной коммерческой медиации был принят в 2002 году (первоначально – о согласительной процедуре) и обновлён в 2018 году с изменением названия на «медиацию» для соответствия практическому использованию термина.

Тест 5. Какова основная цель Сингапурской конвенции о медиации 2019 года?

А) Установить единые правила проведения арбитража

Б) Обеспечить признание и приведение в исполнение международных мировых соглашений, достигнутых в результате медиации, в государствах-участниках

В) Заменить собой Нью-Йоркскую конвенцию 1958 года

Г) Создать постоянный международный суд для инвестиционных споров

Правильный ответ: Б

Обоснование: Сингапурская конвенция о медиации (2019, вступила в силу 12 сентября 2020 г.) направлена на облегчение принудительного исполнения международных мировых соглашений, достигнутых в результате медиации, подобно тому, как Нью-Йоркская конвенция обеспечивает исполнение арбитражных решений.

Доклад:

Подготовка групповых докладов с обсуждением.

Тематика докладов:

1. Медиация как эффективный инструмент разрешения международных коммерческих споров: правовые основы, процедура, Сингапурская конвенция 2019 года

2. Сравнительный анализ ADR и судебного разбирательства (Litigation): скорость, стоимость, конфиденциальность и сохранение деловых отношений

3. Многоступенчатые (эскалационные) оговорки в международных контрактах: переговоры → медиация → арбитраж/суд

Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

## **Тема 4.2. Международный коммерческий арбитраж ПК-2.3, ПК-2.5**

### Вопросы для опроса

Вопрос 1 Дайте определение понятию «международный коммерческий арбитраж» (МКА). Назовите два основных вида арбитражных судов, существующих в международной практике, и приведите по два примера наиболее авторитетных институциональных арбитражей в мире и в России. Каковы характерные особенности изолированного (ad hoc) арбитража?

Вопрос 2 Что такое арбитражное соглашение? Какие виды арбитражных соглашений Вы знаете? В чём заключается принцип «автономии» (отделимости) арбитражного соглашения? Каковы правовые последствия этого принципа для предпринимателя при признании основного контракта недействительным?

Вопрос 3 В чём заключается принцип «компетенция компетенции» (competence-competence) в международном коммерческом арбитраже? Каковы практические последствия этого принципа для предпринимателя, если одна из сторон оспаривает действительность арбитражного соглашения?

Вопрос 4 Как определяется право, применимое к существу спора в международном коммерческом арбитраже? Каковы пределы автономии воли сторон в выборе применимого права? Что происходит, если стороны не выбрали применимое право?

Вопрос 5 Каковы основные способы оспаривания и приведения в исполнение решений международного коммерческого арбитража? Что является основным международно-правовым актом в этой сфере? Каковы возможные основания для отказа в признании и приведении в исполнение иностранного арбитражного решения согласно Нью-Йоркской конвенции 1958 г.?

### Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1. Международный коммерческий арбитраж (МКА) представляет собой:

- А) Систему государственных судов для разрешения межгосударственных споров
- Б) Национальный правоприменительный институт третейского характера; общественное, внесударственное образование
- В) Специальное подразделение Международного суда ООН
- Г) Обязательный досудебный орган для всех внешнеторговых споров

Правильный ответ: Б

Обоснование: МКА – это негосударственный (третейский) орган, создаваемый на основе соглашения сторон для разрешения международных коммерческих споров. Это не государственный суд (А) и не подразделение ООН (В).

Тест 2. Какое из перечисленных утверждений о принципе автономии (отделимости) арбитражного соглашения является верным?

- А) Арбитражное соглашение недействительно, если недействителен основной контракт
- Б) Арбитражное соглашение рассматривается как самостоятельное, независимое от основного контракта, его недействительность не влечёт

автоматической недействительности арбитражного соглашения

В) Арбитражное соглашение должно быть нотариально удостоверено

Г) Арбитражное соглашение не может быть изменено после заключения контракта

Правильный ответ: Б

Обоснование: Принцип автономии арбитражного соглашения – фундаментальный принцип международного арбитража, закреплённый в Типовом законе ЮНСИТРАЛ (ст. 16) и законодательствах большинства стран. Он означает, что арбитражное соглашение рассматривается как договор, отдельный от основного контракта.

Тест 3. Доктрина «компетенции компетенции» (competence-competence) в международном коммерческом арбитраже означает, что:

А) Только государственный суд может решать вопрос о компетенции арбитража

Б) Арбитражный суд вправе самостоятельно оценивать свою юрисдикцию, включая действительность арбитражного соглашения

В) Стороны не могут оспаривать компетенцию арбитража

Г) Компетенцию арбитража определяет место нахождения ответчика

Правильный ответ: Б

Обоснование: Доктрина competence-competence позволяет арбитражному суду самостоятельно решать вопрос о наличии у него юрисдикции. Это закреплено в Типовом законе ЮНСИТРАЛ (ст. 16) и является общепризнанным принципом международного арбитража.

Тест 4. В каком году была принята Нью-Йоркская конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений?

А) 1945 г.

Б) 1958 г.

В) 1978 г.

Г) 1985 г.

Правильный ответ: Б

Обоснование: Нью-Йоркская конвенция была принята в 1958 году, вступила в силу в 1959 году. Является наиболее важным международным договором в области международного коммерческого арбитража.

Тест 5. Какое право применяет арбитраж к существу спора, если стороны внешнеторгового контракта не выбрали применимое право?

А) Исключительно право страны места арбитража

Б) Право, определённое арбитрами в соответствии с коллизионными нормами, которые они считают применимыми

В) Исключительно Венскую конвенцию 1980 г.

Г) Только *lex mercatoria*

Правильный ответ: Б

Обоснование: При отсутствии выбора применимого права сторонами арбитры самостоятельно определяют применимое право. Они не связаны коллизионными нормами страны места арбитража (в отличие от государственных судов).

### Доклад:

Подготовка групповых докладов с обсуждением.

### Тематика докладов:

1. Сравнительный анализ ведущих институциональных арбитражей: ICC, LCIA, SCC, МКАС при ТПП РФ
2. Арбитражная оговорка: как правильно составить, чтобы не остаться без защиты
3. Признание и приведение в исполнение иностранных арбитражных решений: Нью-Йоркская конвенция 1958 г., основания для отказа, практические проблемы (включая санкционные ограничения)

### Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

## **Тема 4.3. Государственное судопроизводство по спорам с участием иностранных предпринимателей ПК-2.3, ПК-2.5**

### Вопросы для опроса

Вопрос 1 Раскройте понятие «международная подсудность» в контексте рассмотрения споров с участием иностранных лиц. Какие виды подсудности (договорная, исключительная, общая) Вы знаете? Приведите пример спора, который подпадает под исключительную компетенцию арбитражных судов РФ независимо от места нахождения сторон.

Вопрос 2 Что такое консульская легализация и апостиль? В каких случаях применяется каждый из этих способов удостоверения иностранных официальных документов для представления в российском суде? Какие документы не требуют легализации (в соответствии с международными договорами РФ и внутренними разъяснениями)?

Вопрос 3 Раскройте содержание принципа «юрисдикционный иммунитет иностранного государства» в российском судопроизводстве. Каковы виды иммунитета (от судебного разбирательства, от обеспечения иска, от исполнения решения)? В каких случаях российский суд может ограничить иммунитет иностранного государства? Приведите пример из практики Верховного Суда РФ (2026 г.).

Вопрос 4 В каком порядке и при каких условиях российские суды признают и приводят в исполнение решения иностранных государственных судов? Каковы основные основания для отказа в признании и исполнении, предусмотренные АПК РФ и международными договорами? Каково влияние санкционного режима на эту практику (по данным 2024–2026 гг.)?

Вопрос 5 Что понимается под «принципом взаимности» при признании и исполнении решений иностранных судов в России? Каковы современные подходы российских судов к доказыванию взаимности (на примере решений судов США)? Почему взаимность должна доказываться применительно к конкретному периоду времени, а не ссылками на старую практику?

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1. Стороны внешнеторгового контракта – российская и итальянская компании – включили в контракт следующее условие: «Споры подлежат рассмотрению в Арбитражном суде г. Санкт-Петербурга». Как называется такое соглашение?

- А) Арбитражная оговорка
- Б) Дерогационное соглашение
- В) Пророгационное (договорное) соглашение
- Г) Исключительная подсудность

Правильный ответ: В

Обоснование: Пророгационное соглашение – это соглашение сторон о передаче спора на рассмотрение конкретного государственного суда (в отличие от арбитражной оговорки, которая передаёт спор в третейский суд). Такое соглашение допустимо, если оно не нарушает правила об исключительной подсудности (ст. 249 АПК РФ).

Тест 2. В 1961 году была принята Гаагская конвенция, отменяющая требование легализации иностранных официальных документов для стран-участниц. Как называется упрощённая процедура удостоверения документов, установленная этой Конвенцией?

- А) Консульская легализация
- Б) Апостиль
- В) Нотариальное свидетельствование
- Г) Дипломатическая виза

Правильный ответ: Б

Обоснование: Апостиль – это специальный штамп, проставляемый уполномоченным органом государства происхождения документа в соответствии с Гаагской конвенцией 1961 г. Он удостоверяет подлинность подписи, качество подписавшего лица и подлинность печати. Консульская легализация (А) – это более сложная процедура, применяемая, если государство не участвует в Конвенции.

Тест 3. Какой из перечисленных споров подпадает под исключительную компетенцию арбитражных судов РФ (ст. 248 АПК РФ) независимо от соглашения сторон?

- А) Спор о поставке товара между российской и китайской компаниями
- Б) Спор о праве собственности на здание, расположенное в г. Москве
- В) Спор о взыскании задолженности по внешнеторговому контракту
- Г) Спор о расторжении лицензионного договора между российской и немецкой компаниями

Правильный ответ: Б

Обоснование: Согласно ст. 248 АПК РФ, к исключительной компетенции арбитражных судов РФ относятся споры о праве собственности на недвижимое имущество, находящееся на территории РФ. Даже если стороны договорились о передаче такого спора в иностранный суд или арбитраж, российский суд примет его к рассмотрению.

Тест 4. Какое из перечисленных оснований для отказа в признании и приведении в исполнение решения иностранного суда является наиболее распространённым в российской судебной практике (по данным 2022–2024 гг.)?

- А) Противоречие публичному порядку РФ
- Б) Ненадлежащее извещение стороны о процессе
- В) Истечение срока предъявления решения к исполнению
- Г) Неарбитрабельность спора

Правильный ответ: Б

Обоснование: По данным анализа судебной практики, из 222 дел, рассмотренных в 2022–2024 гг., отказ в признании и исполнении был вынесен в 51 случае. Наиболее частой причиной являлось ненадлежащее извещение стороны о процессе (28 дел), противоречие публичному порядку – 13 дел, истечение срока – 6 дел.

Тест 5. В 2026 году Верховный Суд РФ впервые признал возможным ограничение иммунитета иностранного государства (Финляндии) в российском суде. Какое основание для ограничения иммунитета было положено в основу позиции ВС РФ?

- А) Финляндия вступила в частноправовые (коммерческие) отношения с истцами
- Б) Применение иммунитета в данном случае лишает истцов доступа к правосудию, так как они не могут защитить свои права в судах Финляндии
- В) Финляндия отказалась от иммунитета в одностороннем порядке
- Г) Спор относится к исключительной компетенции российских судов

Правильный ответ: Б

Обоснование: В деле Цветковых (№ А56-81479/2023) истцы владеют недвижимостью в Финляндии, но не могут въехать в страну. Суды нижестоящих инстанций отказали в иске, ссылаясь на иммунитет Финляндии. ВС РФ указал, что применение иммунитета в этой ситуации лишает истцов доступа к правосудию, поэтому иммунитет следует ограничить. Вопрос соотношения объёмов юрисдикционных иммунитетов нужно решать в каждом конкретном случае .

#### Доклад:

Подготовка групповых докладов с обсуждением.

#### Тематика докладов:

1. Иммунитет иностранного государства в российском судопроизводстве: понятие, виды, основания ограничения и современная судебная практика (на примере дела Цветковых 2026 г.)
2. Признание и приведение в исполнение решений иностранных судов в России: правовые основы, практика отказов и влияние санкционных ограничений
3. Легализация и апостиль иностранных официальных документов для представления в российском суде: порядок, исключения, практические рекомендации

#### Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

## Тема 4.4. Признание и приведение в исполнение иностранных арбитражных решений ПК-2.3, ПК-2.5

### Вопросы для опроса

Вопрос 1 Каковы основные положения Нью-Йоркской конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 г.? Какие государства являются её участниками? Каково значение Конвенции для международного коммерческого арбитража?

Вопрос 2 Перечислите основания для отказа в признании и приведении в исполнение иностранного арбитражного решения, предусмотренные Нью-Йоркской конвенцией (ст. V). Какие из этих оснований проверяются судом по инициативе ответчика, а какие – по инициативе суда?

Вопрос 3 Какова процедура приведения в исполнение иностранного арбитражного решения в Российской Федерации? Какие документы необходимо представить в арбитражный суд? Каков срок на подачу заявления?

Вопрос 4 Что понимается под «публичным порядком» (public policy) как основанием для отказа в признании и приведении в исполнение иностранного арбитражного решения? Какова практика российских судов по применению оговорки о публичном порядке в 2022–2026 гг.? Каковы риски расширительного толкования публичного порядка для предпринимателя?

Вопрос 5 Как санкционные ограничения и контрсанкционные меры РФ влияют на применение Нью-Йоркской конвенции и признание иностранных арбитражных решений в России в 2025–2026 гг.? Каковы практические рекомендации для предпринимателя при выборе арбитражного института и места арбитража?

### Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1. В каком году была принята Нью-Йоркская конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений?

- А) 1923 г.
- Б) 1958 г.
- В) 1976 г.
- Г) 2006 г.

Правильный ответ: Б

Обоснование: Нью-Йоркская конвенция была принята в 1958 году, вступила в силу в 1959 году. Является наиболее важным и успешным международным договором в области международного коммерческого арбитража.

Тест 2. Какое из перечисленных оснований для отказа в признании и исполнении иностранного арбитражного решения Нью-Йоркская конвенция относит к основаниям, проверяемым судом по своей инициативе (без заявления стороны-должника)?

- А) Ненадлежащее уведомление стороны о назначении арбитра
- Б) Недействительность арбитражного соглашения
- В) Противоречие публичному порядку страны исполнения
- Г) Выход арбитра за пределы арбитражного соглашения (ultra petita)

Правильный ответ: В

Обоснование: Согласно ст. V(2) Нью-Йоркской конвенции, суд по своей инициативе проверяет два основания: неарбитрабельность спора по праву страны исполнения (пп. (a)) и противоречие публичному порядку страны исполнения (пп. (b)). Остальные основания (А, Б, Г) проверяются только по заявлению стороны-должника.

Тест 3. В Российской Федерации заявление о признании и приведении в исполнение иностранного арбитражного решения должно быть подано в арбитражный суд в течение:

- А) Шести месяцев со дня получения решения
  - Б) Одного года со дня вступления решения в законную силу
  - В) Трёх лет со дня вступления решения в законную силу
  - Г) Срок не ограничен
- Правильный ответ: В

Обоснование: В соответствии со ст. 246 АПК РФ, заявление о признании и приведении в исполнение иностранного арбитражного решения может быть подано в течение трёх лет со дня вступления решения в законную силу.

Тест 4. Принцип взаимности при признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений означает, что:

- А) Решение может быть признано только при наличии двустороннего договора между государствами
- Б) Государство признаёт решения судов другого государства, если это другое государство на аналогичных условиях признаёт решения судов первого государства
- В) Стороны спора должны быть из разных государств
- Г) Арбитраж должен проходить на территории государства, где находится должник

Правильный ответ: Б

Обоснование: Принцип взаимности – это условие, при котором государство признаёт и исполняет решения судов (или арбитражные решения) другого государства, если это другое государство на аналогичных условиях признаёт и исполняет решения первого государства. Однако Нью-Йоркская конвенция не требует взаимности как условия для признания и исполнения – все государства-участники Конвенции обязаны признавать и исполнять решения независимо от взаимности.

Тест 5. Каковы правовые последствия отмены иностранного арбитражного решения судом по месту вынесения решения (в стране арбитража) для его признания и исполнения в Российской Федерации?

- А) Решение подлежит признанию и исполнению в любом случае, так как российский суд не связан решением иностранного суда
- Б) Решение не подлежит признанию и исполнению, если должник представит доказательства его отмены
- В) Решение подлежит признанию и исполнению только с разрешения Верховного Суда РФ
- Г) Решение подлежит признанию и исполнению, если с момента его отмены прошло не более трёх лет

Правильный ответ: Б

Обоснование: Согласно ст. V(1)(e) Нью-Йоркской конвенции, в признании и исполнении может быть отказано, если решение ещё не стало обязательным для сторон или было отменено или приостановлено компетентным органом страны, в которой оно было вынесено. Отмена решения в стране арбитража является безусловным основанием для отказа в признании и исполнении в любом государстве-участнике Конвенции.

Доклад:

Подготовка групповых докладов с обсуждением.

Тематика докладов:

1. Нью-Йоркская конвенция 1958 года: механизм признания и исполнения иностранных арбитражных решений и основания для отказа
2. Оговорка о публичном порядке (public policy) как основание для отказа в признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений: российская и зарубежная практика
3. Влияние санкционных ограничений на признание и приведение в исполнение иностранных арбитражных решений в России

Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

## **Тема 4.5. Обеспечительные меры и инвестиционные споры в международном предпринимательстве ПК-2.3, ПК-2.5**

### Вопросы для опроса

Вопрос 1 Дайте определение понятию «инвестиционный спор» в узком и широком смысле. Назовите основные признаки, позволяющие отнести спор к категории международных инвестиционных споров.

Вопрос 2 Какова правовая природа и сфера применения Вашингтонской конвенции 1965 г. (Конвенция об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств)? Какие споры подпадают под её юрисдикцию? Каков статус участия РФ в Конвенции?

Вопрос 3 Что понимается под обеспечительными мерами (interim/provisional measures) в международном коммерческом арбитраже? Какие виды обеспечительных мер могут быть приняты арбитражем? В чём отличие обеспечительных мер арбитража от обеспечительных мер государственного суда?

Вопрос 4 Какие способы разрешения инвестиционных споров между иностранным инвестором и принимающим государством предусмотрены международными договорами? Раскройте содержание переговоров, арбитража ICSID и арбитража по правилам ЮНСИТРАЛ.

Вопрос 5 Какие виды инвестиционных споров выделяют в доктрине в зависимости от предмета спора? Назовите основные категории споров в рамках этой классификации. Приведите примеры.

### Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1. Какова основная цель Вашингтонской конвенции 1965 года об урегулировании инвестиционных споров между государствами и лицами других государств?

А) Установление единых ставок налогообложения иностранных инвестиций  
Б) Создание специализированного механизма арбитражного разрешения инвестиционных споров между государством и иностранным частным инвестором

В) Защита прав интеллектуальной собственности инвесторов

Г) Унификация правил международной торговли

Правильный ответ: Б

*Обоснование:* Вашингтонская конвенция 1965 года учреждает Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (ICSID) при Всемирном банке и создаёт универсальный механизм арбитражного рассмотрения инвестиционных споров между государствами и иностранными частными инвесторами. Это основной международно-правовой акт в области разрешения инвестиционных споров.

Тест 2. Что понимается под «инвестиционным спором» в узком смысле (в соответствии с доктриной международного частного права)?

А) Любой спор между участниками совместного предприятия

Б) Спор между иностранным инвестором и государством, принимающим

инвестиции, связанный с инвестициями инвестора

В) Спор между двумя иностранными инвесторами на территории принимающего государства

Г) Спор между государством и его собственным гражданином по поводу внутренних инвестиций

Правильный ответ: Б

*Обоснование:* В узком смысле под инвестиционными спорами понимаются правовые споры между государством и частным иностранным инвестором, связанные с инвестициями последнего на территории первого. В широком смысле инвестиционными спорами считаются любые споры, связанные с инвестициями.

Тест 3. Как расшифровывается аббревиатура ICSID (МЦУИС)?

А) Международный центр по стандартизации инвестиционных документов

Б) Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (International Centre for Settlement of Investment Disputes)

В) Международный совет по страхованию иностранных инвестиций

Г) Институт коммерческого судопроизводства по инвестиционным делам

Правильный ответ: Б

*Обоснование:* ICSID – это Международный центр по урегулированию инвестиционных споров, учрежденный Вашингтонской конвенцией 1965 года при Международном банке реконструкции и развития. Это специализированный арбитражный орган для разрешения инвестиционных споров между государствами и частными инвесторами.

Тест 4. Какая категория инвестиционных споров НЕ относится к классификации по предмету спора (в зависимости от этапа инвестиционной деятельности)?

А) Споры, связанные с допуском инвестора к осуществлению инвестиционной деятельности

Б) Споры, возникающие в процессе осуществления инвестиционной деятельности

В) Споры, связанные с прекращением инвестиционной деятельности

Г) Споры о возмещении убытков между участниками совместного предприятия

Правильный ответ: Г

*Обоснование:* Классификация инвестиционных споров по предмету (этапу инвестиционной деятельности) включает: споры, связанные с допуском инвестора; споры, возникающие с осуществлением деятельности; споры, связанные с прекращением инвестиционной деятельности. Споры между участниками совместного предприятия относятся к «инвестиционным спорам в широком смысле», но не входят в данную классификацию.

Тест 5. Российская Федерация подписала, но не ратифицировала Вашингтонскую конвенцию 1965 года. Что это означает для иностранных инвесторов, желающих использовать механизм ICSID для разрешения спора с Россией?

А) Иностранный инвестор может обратиться в ICSID на общих основаниях,

так как подписание Конвенции уже даёт согласие на юрисдикцию

Б) ICSID не имеет юрисдикции в отношении споров с Россией, так как Россия не является государством-участником Конвенции

В) Иностраный инвестор может обратиться в ICSID только с разрешения Правительства РФ

Г) Споры с Россией рассматриваются не в ICSID, а в Международном суде ООН

Правильный ответ: Б

*Обоснование:* Россия подписала, но не ратифицировала Вашингтонскую конвенцию, поэтому не является государством-участником. Юрисдикция ICSID распространяется только на споры между государством-участником Конвенции и инвестором другого государства-участника. Таким образом, ICSID не имеет юрисдикции в отношении споров с Россией.

#### Доклад:

Подготовка групповых докладов с обсуждением.

#### Тематика докладов:

1. Вашингтонская конвенция 1965 года и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (ICSID): механизм, компетенция и практика разрешения споров
2. Обеспечительные меры в международном коммерческом арбитраже: виды, порядок применения и проблемы принудительного исполнения
3. Защита прав иностранного инвестора: переговоры, арбитраж ICSID и инвестиционная арбитражная оговорка

#### Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое

построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

#### Комплексное расчетное задание по темам раздела 4

*Задание 4.1. Расчёт неустойки, выбор арбитражной оговорки и оценка исполнимости решения*

Российская компания «Гамма» (продавец) заключила контракт с американской компанией «Дельта» (покупатель) на поставку оборудования. Цена контракта — 2 000 000 долл. США. Контракт содержит следующие условия:

1. Неустойка за просрочку оплаты: 0,5% от суммы долга за каждый день просрочки, но не более 30% от цены контракта.

2. Арбитражная оговорка: «Споры разрешаются в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации (МКАС), г. Москва, на русском языке. Применимое право – право Российской Федерации».

3. Покупатель задержал оплату на 90 дней. Сумма долга на момент оплаты составила 2 000 000 долл.

4. После получения оплаты продавец подал иск в МКАС о взыскании неустойки.

*Задания:*

1. Рассчитайте сумму неустойки по формуле. Если полученная сумма превышает предельный размер (30% от цены контракта), укажите сумму к взысканию с учётом ограничения.

2. Может ли ответчик ходатайствовать о снижении неустойки по ст. 333 ГК РФ? При каких условиях суд снижает неустойку?

3. Если арбитраж вынес решение в пользу продавца, но ответчик не исполняет его добровольно, каков порядок приведения в исполнение в США? Нужно ли отдельное решение американского суда?

4. Оцените риски признания арбитражной оговорки недействительной из-за указания «применимое право – право Российской Федерации» при споре с американской компанией. Какие альтернативные формулировки вы предложите?

Система оценивания знаний по видам учебной деятельности

Критерии оценивания опроса:

Балы	Описание критерия
3	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
2	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям,

	что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

#### Критерии оценивания доклада:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
Содержание и раскрытие темы	1	Детальное, последовательное описание всех этапов с конкретными примерами
Грамотность изложения	1	Соблюдены все правила грамматики, орфографии и пунктуации
Стилистика	1	Единый стиль изложения, точные формулировки, уместное использование терминов, лаконичность
Логика изложения	0,5	Чёткая последовательность изложения, логические связи между частями текста, аргументы подтверждают выводы
Оригинальность	0,5	Уникальный подход к теме, нестандартные решения, инновационные идеи, собственная позиция автора
Итого максимально:	4	

#### Критерии оценивания тестовых заданий:

Балы	Описание критерия	
4	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
3	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
2	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

#### Критерии оценивания презентации:

Балл	Критерии
3	Содержание работы полностью соответствует теме исследования и излагается последовательно. Достигнуто стилевое единство и выразительность текста. Работа отличается словарным запасом, богатством синтаксических конструкций и точностью словоупотребления. Фактические ошибки отсутствуют. Соблюден единый стиль оформления. Использовано не более трех цветов на слайде.

2	Содержание работы соответствует теме исследования. Достигнуто стилевое единство и выразительность текста. В работе допущена фактическая ошибка. Допускается 3 -4 недочета. Наиболее важная информация располагается в центре экрана. Используются шрифты разных типов. Допускается незначительная перегрузка слайда информацией.
1	В работе допущены существенные отклонения от темы. Имеются отдельные фактические неточности. Допущены нарушения в последовательности изложения. Беден словарь, встречается неправильное словоупотребление. Стиль работы не отличается единством, речь недостаточно выразительна. Допущены нарушения в расположении информации, в перегрузке слайдов информацией. Единый стиль оформления нарушен. Использовано более трех цветов на слайде.
0*	Выставляется при отсутствии глубокого анализа рассматриваемой проблемы, если обучающийся не сформулировал различные точки зрения, а также не представил собственный взгляд на исследуемую проблему, при не понимании информации, не умении доносить информацию слушателям. Содержание не отражает цели работы.

0\* - в журнал академической группы не выставляется

#### Критерии оценивания расчетных заданий:

Балл	Критерии
4	выставляется, если задача решена правильно, дано развернутое пояснение и обоснование сделанного заключения. Обучающийся демонстрирует теоретические знания и аналитические способности, свободно владеет научной терминологией, способен при обосновании своего мнения свободно проводить аналогии между темами изучаемой дисциплины и смежных дисциплин
3	выставляется, если логика решения задачи правильная, но допущены незначительные математические ошибки в расчетах, присутствуют неточности в выводах; обучающийся допускает некоторые неточности при оперировании научной терминологией
2	выставляется, допущены существенные ошибки в расчетах и выводах; обучающийся допускает неточности при оперировании научной терминологией
1	ставится, если задача решена при активной помощи преподавателя, обучающийся имеет ограниченные теоретические знания, допускает существенные ошибки при установлении логических взаимосвязей, а также при использовании научной терминологии
0	выставляется обучающемуся, если обнаруживается существенное непонимание проблемы, нет верного ответа ни на один вопрос

5.3. Каждый раздел дисциплины завершается контрольной точкой (далее – КТ). Текущий контроль успеваемости по дисциплине предусматривает три КТ в течение периода освоения дисциплины.

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

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

Наименование контрольной точки	Максимальное количество баллов за работ в рамках КТ, которое может набрать обучающийся	Коэффициент веса контрольной точки	Результат контрольной точки, участвующий в формировании итоговой балльной оценки по дисциплине (отражается в журнале БРС в СДО)
КТ 1	100	0,05	5
КТ 2	100	0,05	5
КТ 3	100	0,05	5
Итого:	x	0,15	15

Формула расчета результата контрольной точки:

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

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

#### **КТ – 1.**

Раздел 1. Система правового регулирования международного бизнеса  
Вопросы для письменной контрольной работы

1. Охарактеризуйте структуру правовой среды международного предпринимательства. Перечислите основные уровни регулирования и приведите по два примера источников права для каждого уровня.
2. Раскройте содержание принципа автономии воли сторон (*lex voluntatis*) в международном частном праве. Каковы пределы действия этого принципа? Приведите пример формулировки коллизионной оговорки во внешнеэкономическом контракте.
3. Что понимается под репатриацией валютной выручки? Какие требования к репатриации установлены валютным законодательством РФ? Назовите последствия нарушения этих требований (административные и уголовные).
4. Назовите шесть методов определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС. Какой метод является основным? В каком порядке применяются остальные методы?
5. В чём состоит различие между постоянным представительством иностранной компании и дочерней компанией (резидентом) с точки зрения налогообложения прибыли в РФ? Какие виды деятельности не образуют постоянного представительства?

Тестовые задания закрытого типа

Инструкция для студента

Для каждого тестового задания выберите один правильный вариант ответа.

За каждый правильный ответ – 1 балл.

Тест 1.1. Венская конвенция 1980 г. (CISG) применяется к договорам:

- А) международной купли-продажи товаров, если стороны находятся в разных государствах, оба государства – участники Конвенции
- Б) международной купли-продажи товаров независимо от места нахождения сторон, если стороны прямо выбрали Конвенцию
- В) международной купли-продажи товаров и услуг
- Г) международной поставки товаров для личного, семейного или домашнего использования

Правильный ответ: \_\_

Тест 1.2. Что в соответствии с валютным законодательством РФ понимается под обязанностью резидента по «репатриации валютной выручки»?

- А) Обязательство перевести полученную иностранную валюту в рубли по официальному курсу
- Б) Обязательство обеспечить зачисление иностранной валюты на свой банковский счет в уполномоченном банке РФ в установленные сроки
- В) Обязательство продать 100% валютной выручки на бирже в течение 7 дней
- Г) Обязательство декларировать сумму полученной валютной выручки в налоговый орган

Правильный ответ: \_\_

Тест 1.3. Какая из перечисленных видов деятельности иностранной компании на территории РФ при соблюдении определённых условий НЕ образует постоянного представительства для целей налога на прибыль?

- А) Использование склада для хранения товаров с их последующей реализацией
- Б) Проведение маркетинговых исследований подготовительного характера
- В) Осуществление строительного проекта продолжительностью более 12 месяцев
- Г) Регулярное заключение договоров от имени иностранной компании через уполномоченное лицо (агента)

Правильный ответ: \_\_

Тест 1.4. Методы определения таможенной стоимости

Вопрос: Какой метод определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС, является основным и должен применяться в первую очередь?

- А) Метод по стоимости сделки с идентичными товарами
- Б) Метод вычитания (на основе цены на внутреннем рынке)
- В) Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами (первый метод)
- Г) Резервный метод на основе гибкого подхода

Правильный ответ: \_\_

Тест 1.5. Контролируемые иностранные компании (КИК)

Вопрос: Что такое контролируемая иностранная компания (КИК) в российском налоговом праве?

А) Иностранная компания, более 50% акций которой принадлежат государству

Б) Иностранная компания, контролируемая российским налоговым резидентом, с обязанностью последнего декларировать нераспределённую прибыль КИК

В) Любая иностранная компания, имеющая постоянное представительство в РФ

Г) Иностранная компания, зарегистрированная в оффшорной зоне

Правильный ответ: \_\_\_

### Расчетное задание

Российская компания «Экспорт-Сервис» заключила контракт с французским покупателем на поставку товара на сумму 500 000 евро. Условия контракта:

- Валюта цены – евро.
- Валюта платежа – доллары США.
- Косвенная валютная оговорка: «Сумма платежа в долларах США пересчитывается по курсу евро к доллару США на дату платежа. Базовый курс на дату подписания контракта: 1 евро = 1,18 долл. США».
- На дату платежа курс составил: 1 евро = 1,10 долл. США.
- Контракт зарегистрирован в уполномоченном банке, срок репатриации – 180 дней. Отгрузка произведена 1 апреля 2026 г. Оплата поступила 1 ноября 2026 г.
- Ставка штрафа по ст. 15.25 КоАП РФ – 3/4 от суммы незачисленных в срок средств.

#### *Задания:*

1. Рассчитайте сумму платежа в долларах США, которую должен перечислить французский покупатель с учётом валютной оговорки.
2. Определите количество дней просрочки репатриации валютной выручки и размер административного штрафа для юридического лица (в рублях, при курсе доллара на дату оплаты – 95 руб.).
3. Изменится ли размер штрафа, если экспортёр своевременно (до истечения 180 дней) заключил дополнительное соглашение о переносе срока платежа до 1 ноября 2026 г.?

## **КТ – 2**

### **Раздел 2. Правовой статус субъектов международного предпринимательства**

#### Вопросы для письменной контрольной работы

1. Назовите три основные группы форм выхода компании на внешний рынок (по степени вовлечённости). Приведите по два примера для каждой группы и кратко охарактеризуйте их преимущества и недостатки.
2. В чём различие между филиалом и представительством иностранного

юридического лица с точки зрения разрешённой деятельности и ответственности? Каков порядок аккредитации филиала/представительства в РФ?

3. Что представляют собой специальные административные районы (САР) на островах Русский и Октябрьский? Какова цель их создания? Какие требования предъявляются к резидентам САР и какие налоговые льготы им предоставляются?

4. Раскройте содержание понятия «государственно-частное партнёрство» (ГЧП). Назовите три основные формы взаимодействия государства и бизнеса, используемые в РФ, и охарактеризуйте каждую из них.

5. В чём отличие договорных (контрактных) форм выхода на внешний рынок (лицензирование, франчайзинг) от инвестиционных? Приведите по одному примеру, когда каждый из этих способов предпочтительнее для предпринимателя.

### Тестовые задания закрытого типа

#### Инструкция для студента

Для каждого тестового задания выберите один правильный вариант ответа.

За каждый правильный ответ – 1 балл.

Тест 2.1. При международной дистрибуции дистрибьютор действует:

- А) От имени и за счет принципала
- Б) От своего имени, но за счет экспортёра
- В) От своего имени и за свой счет, приобретая право собственности на товар
- Г) Только как агент по поручению экспортёра

Правильный ответ: \_\_

Тест 2.2. Какой критерий определения личного статуса юридического лица используется в праве США и Великобритании?

- А) Место фактического управления (центральное управление и контроль)
- Б) Место регистрации (инкорпорации)
- В) Место нахождения основных производственных мощностей
- Г) Место нахождения единоличного исполнительного органа

Правильный ответ: \_\_

Тест 2.3. Специальные административные районы (САР)

Вопрос: Какова основная цель создания специальных административных районов (САР) на островах Русский и Октябрьский?

- А) Стимулирование туристско-рекреационной деятельности
- Б) Привлечение иностранных компаний для промышленного производства
- В) Возвращение российского бизнеса из иностранных офшорных юрисдикций (деофшоризация) через механизм редомициляции
- Г) Создание зон свободной торговли с Китаем и странами АТР

Правильный ответ: \_\_

Тест 2.4. Кто является концедентом (публичной стороной) в концессионном соглашении по законодательству РФ?

- А) Исключительно Российская Федерация (федеральный уровень)
- Б) Только субъекты РФ
- В) Российская Федерация, субъекты РФ или муниципальные образования
- Г) Любое государственное унитарное предприятие

Правильный ответ: \_\_

Тест 2.5. Передача прав на товарный знак, бизнес-модель и ноу-хау иностранному партнёру за вознаграждение (роялти) – это описание формы выхода на внешний рынок, которая называется:

- А) Лицензирование
- Б) Франчайзинг
- В) Управленческий контракт
- Г) Экспортный лизинг

Правильный ответ: \_\_\_

#### Расчетное задание

Иностранная компания «Delta International» (страна – член ОЭСР) планирует выйти на рынок РФ и рассматривает три варианта:

- Работа через иностранное юридическое лицо без образования постоянного представительства (ПП) – трансграничные контракты.
- Открытие филиала в РФ.
- Учреждение дочернего ООО в РФ.
- Прогноз на первый год деятельности:
- Выручка от деятельности в РФ – 100 млн руб.
- Расходы, связанные с деятельностью (без учёта налогов) – 60 млн руб.
- Ставка налога на прибыль в РФ – 20%.
- Ставка налога у источника на дивиденды (при выплате иностранной компании) – 15% (без учёта льгот по соглашению).
- При работе через иностранное юрлицо без ПП налог на прибыль в РФ не уплачивается (при условии отсутствия ПП).

*Задания:*

1. Рассчитайте чистую прибыль, остающуюся в распоряжении головной компании после уплаты всех налогов в РФ, для каждого из трёх вариантов.
2. Назовите не менее трёх нетаксовых критериев, которые следует учитывать при выборе формы присутствия (помимо налоговой нагрузки).
3. Какой вариант вы рекомендуете при долгосрочном присутствии (более 5 лет) с объёмом инвестиций в создание инфраструктуры (аренда офиса, найм персонала)? Обоснуйте ответ.

### **КТ - 3.**

#### **Раздел 3. Правовое оформление международных коммерческих операций**

##### Вопросы для письменной контрольной работы

1. Назовите основные разделы, которые должна содержать правовая структура внешнеторгового контракта (не менее 8). Какие условия контракта относятся к существенным (*essentialia negotii*) и почему их отсутствие может привести к признанию контракта незаключённым?
2. Раскройте различие между прямой и косвенной валютной оговоркой.

Приведите пример формулировки каждой из них. В каком случае применяется мультивалютная оговорка?

3. Охарактеризуйте документарный аккредитив как форму международных расчётов. Назовите участников аккредитивной операции, виды аккредитивов (не менее 4) и преимущества для экспортёра и импортёра.

4. Что означает принцип независимости банковской гарантии от основного обязательства? Каковы практические последствия этого принципа для бенефициара (кредитора) и для принципала (должника)? Приведите пример злоупотребления правом со стороны бенефициара.

5. Какие транспортные документы используются при международных перевозках различными видами транспорта? В чём принципиальное различие между коносаментом (Bill of Lading) и авианакладной (Air Waybill) с точки зрения их правовой функции?

### Тестовые задания закрытого типа

Инструкция для студента

Для каждого тестового задания выберите один правильный вариант ответа. За каждый правильный ответ – 1 балл.

Тест 3.1. Какое условие внешнеторгового контракта купли-продажи товаров является существенным (*essentialia negotii*), то есть его отсутствие делает контракт незаключённым?

- А) Арбитражная оговорка
- Б) Условие о распределении транспортных расходов (Инкотермс)
- В) Предмет контракта (наименование и количество товара)
- Г) Условие о конфиденциальности

Правильный ответ: \_\_

Тест 3.2. При каком базисе поставки согласно Инкотермс 2020 продавец обязан организовать и оплатить перевозку товара до порта назначения, а также застраховать товар, но риск случайной гибели переходит на покупателя в порту отправления?

- А) EXW (франко-завод)
- Б) FOB (свободно на борту)
- В) CIF (стоимость, страхование и фрахт)
- Г) DAP (поставка в месте назначения)

Правильный ответ: \_\_

Тест 3.3. Формы расчётов

Вопрос: Какая форма международных расчётов предоставляет экспортёру наибольшую гарантию получения платежа, но является наиболее дорогостоящей?

- А) Банковский перевод (аванс)
- Б) Документарное инкассо
- В) Документарный аккредитив (безотзывный, подтверждённый)
- Г) Открытый счёт (оплата после поставки)

Правильный ответ: \_\_

Тест 3.4. Какой принцип банковской гарантии означает, что банк обязан произвести платеж по первому требованию бенефициара, если требование

соответствует условиям гарантии, независимо от возражений принципала?

- А) Принцип независимости
- Б) Принцип безотзывности
- В) Принцип субсидиарности
- Г) Принцип конфиденциальности

Правильный ответ: \_\_

Тест 3.5. Какой транспортный документ является товарораспорядительным (оборотным) документом, передача которого равносильна передаче права собственности на товар?

- А) Авианакладная (Air Waybill)
- Б) Коносамент (Bill of Lading)
- В) Железнодорожная накладная (CIM)
- Г) Автомобильная накладная (CMR)

Правильный ответ: \_\_

#### Расчетное задание

Российский экспортёр заключил контракт с итальянским импортёром на поставку оборудования. Условия контракта:

- Цена контракта: 2 000 000 евро.
- Валюта цены: евро.
- Валюта платежа: доллары США.
- Косвенная валютная оговорка: «Сумма платежа в долларах США пересчитывается по курсу евро к доллару США на дату платежа. Базовый курс на дату подписания контракта: 1 евро = 1,18 долл. США».
- На дату платежа курс составил: 1 евро = 1,10 долл. США.
- Базис поставки: CIF (порт Генуя).
- Фактические расходы экспортёра: себестоимость товара – 1 600 000 евро, фрахт – 80 000 евро, страхование – 20 000 евро.
- В контракте установлена неустойка за просрочку оплаты: 0,1% от суммы долга за каждый день просрочки, но не более 10% от цены контракта. Покупатель задержал оплату на 45 дней.

*Задания:*

1. Рассчитайте сумму платежа в долларах США, которую должен перечислить импортёр (с учётом валютной оговорки).
2. Определите финансовый результат экспортёра в евро (прибыль или убыток) после пересчёта полученных долларов в евро по курсу 1 евро = 1,10 долл.
3. Рассчитайте сумму неустойки за просрочку оплаты (в евро). Укажите, какое ограничение (10% от цены контракта) применено.

## КТ - 4.

### Раздел 4. Правовая защита и разрешение споров в международном бизнесе

#### Вопросы для письменной контрольной работы

1. Дайте определение понятию «альтернативные способы разрешения споров» (ADR). Назовите четыре основных вида ADR-процедур, используемых в международном бизнесе, и кратко охарактеризуйте каждую из них.
2. Что такое международный коммерческий арбитраж? Назовите два основных вида арбитражных судов и приведите по два примера наиболее авторитетных институциональных арбитражей в мире и в России. В чём особенности изолированного (ad hoc) арбитража?
3. Раскройте содержание принципа «автономии» (отделимости) арбитражного соглашения. Каковы правовые последствия этого принципа для предпринимателя при признании основного контракта недействительным?
4. Назовите основания для отказа в признании и приведении в исполнение иностранного арбитражного решения в соответствии с Нью-Йоркской конвенцией 1958 г. (ст. V). Какие из этих оснований проверяются судом по инициативе ответчика, а какие – по инициативе суда?
5. Каковы основные правовые механизмы защиты иностранного инвестора при возникновении инвестиционного спора с принимающим государством? Что такое арбитраж ICSID? Почему Россия не ратифицировала Вашингтонскую конвенцию 1965 г.?

#### Тестовые задания закрытого типа

##### Инструкция для студента

Для каждого тестового задания выберите один правильный вариант ответа.  
За каждый правильный ответ – 1 балл.

Тест 4.1. В каком году была принята Нью-Йоркская конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений?

- А) 1923 г.
- Б) 1958 г.
- В) 1976 г.
- Г) 1985 г.

Правильный ответ: \_\_

Тест 4.2. Какое утверждение о принципе автономии (отделимости) арбитражного соглашения является верным?

- А) Арбитражное соглашение недействительно, если недействителен основной контракт
- Б) Арбитражное соглашение рассматривается как самостоятельное, независимое от основного контракта
- В) Арбитражное соглашение должно быть нотариально удостоверено
- Г) Арбитражное соглашение не может быть изменено после заключения контракта

Правильный ответ: \_\_

### Тест 4.3. Альтернативные способы разрешения споров (ADR)

Вопрос: Какая из перечисленных процедур относится к альтернативным способам разрешения споров (ADR)?

- А) Государственный арбитражный суд
- Б) Международный коммерческий арбитраж (третейский суд)
- В) Медиация
- Г) Прокурорская проверка

Правильный ответ: \_\_

Тест 4.4 Какое из перечисленных оснований для отказа в признании и исполнении иностранного арбитражного решения Нью-Йоркская конвенция относит к основаниям, проверяемым судом по своей инициативе (без заявления стороны-должника)?

- А) Ненадлежащее уведомление стороны о назначении арбитра
- Б) Недействительность арбитражного соглашения
- В) Противоречие публичному порядку страны исполнения
- Г) Выход арбитра за пределы арбитражного соглашения (*ultra petita*)

Правильный ответ: \_\_

Тест 4.5. Какова основная цель Вашингтонской конвенции 1965 года об урегулировании инвестиционных споров между государствами и лицами других государств?

- А) Установление единых ставок налогообложения иностранных инвестиций
- Б) Создание специализированного механизма арбитражного разрешения инвестиционных споров между государством и иностранным частным инвестором
- В) Защита прав интеллектуальной собственности инвесторов
- Г) Унификация правил международной торговли

Правильный ответ: \_\_

### Расчетное задание

Российская компания «Альфа» (экспортёр) и американская компания «Бета» (импортёр) заключили контракт на поставку оборудования. Цена контракта – 3 000 000 долл. США. Контракт содержит следующие условия:

– Неустойка за просрочку оплаты: 0,3% от суммы долга за каждый день просрочки, но не более 20% от цены контракта.

– Арбитражная оговорка: «Споры разрешаются в Международном коммерческом арбитражном суде при ТПП РФ (МКАС), г. Москва, на русском языке. Применимое право – право Российской Федерации».

– Импортёр задержал оплату на 60 дней. Сумма долга на момент оплаты – 3 000 000 долл.

– После получения оплаты экспортёр подал иск в МКАС о взыскании неустойки.

– Ответчик заявил ходатайство о снижении неустойки на основании ст. 333 ГК РФ, указав, что убытки экспортёра от просрочки составили только 50 000 долл. (альтернативные издержки).

*Задания:*

1. Рассчитайте сумму неустойки по формуле и определите, применяется ли ограничение (20% от цены контракта).

2. Если арбитраж применит ст. 333 ГК РФ и снизит неустойку до двукратного размера убытков экспортёра, какова будет окончательная сумма неустойки?

3. Каков порядок приведения в исполнение арбитражного решения в США, если ответчик не исполнит его добровольно? Назовите международный договор и основные этапы процедуры.

#### Критерии оценивания опроса:

Диапазон баллов	Описание критерия
85-100	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
65-84	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
55-64	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0-54	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

#### Критерии оценивания тестовых заданий:

Диапазон баллов	Описание критерия
85-100	Свыше 80% правильных ответов. Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
65-84	Свыше 70% правильных ответов. Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
55-64	Свыше 50% правильных ответов. Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0-54	Менее 50% правильных ответов. Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

#### Критерии оценивания расчетных заданий:

Балл	Критерии
85-100	выставляется, если задача решена правильно, дано развернутое пояснение и обоснование сделанного заключения. Обучающийся демонстрирует теоретические знания и аналитические способности, свободно владеет научной терминологией,

	способен при обосновании своего мнения свободно проводить аналогии между темами изучаемой дисциплины и смежных дисциплин
65-84	выставляется, если логика решения задачи правильная, но допущены незначительные математические ошибки в расчетах, присутствуют неточности в выводах; обучающийся допускает некоторые неточности при оперировании научной терминологией
55-64	выставляется, допущены существенные ошибки в расчетах и выводах; обучающийся допускает неточности при оперировании научной терминологией
1-54	ставится, если задача решена при активной помощи преподавателя, обучающийся имеет ограниченные теоретические знания, допускает существенные ошибки при установлении логических взаимосвязей, а также при использовании научной терминологии
0	выставляется обучающемуся, если обнаруживается существенное непонимание проблемы, нет верного ответа ни на один вопрос

Итоговая оценка за каждую КТ представляет собой среднее арифметическое баллов по каждому заданию.

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

6.1. Промежуточная аттестация (экзамен) проводится в письменной форме. Обучающийся получает билет, содержащий теоретические вопросы и практические задания. Ответы представляются в письменном виде с развернутым изложением теоретических положений и хода решения задач.

### **Раздел 1. Система правового регулирования международного бизнеса**

#### **1. Тестовое задание открытого типа**

Российская компания «Техноэкспорт» заключила контракт с китайской компанией «Санрайз» на поставку оборудования. Контракт не содержит указания на применимое право. Обе компании находятся в государствах – участниках Венской конвенции 1980 г. (CISG). В процессе исполнения возник спор о том, подлежит ли применению Конвенция к отношениям сторон, и если да, то какие именно вопросы она регулирует, а какие остаются за её пределами.

Вопросы:

1. Изложите письменную правовую позицию для российской компании, ответив на следующие вопросы:
2. Применяется ли Венская конвенция 1980 г. к данному контракту автоматически? Обоснуйте.
3. Какие вопросы договора купли-продажи регулируются Конвенцией (укажите не менее четырёх)?
4. Какие вопросы не регулируются Конвенцией (укажите не менее трёх)?
5. Могут ли стороны полностью исключить применение Конвенции? Если да, то как это сделать?

## 2. Тестовое задание на установление соответствия

Установите соответствие между видом таможенной процедуры и её содержанием. Каждому положению из левого столбца соответствует один правильный вариант из правого столбца. Запишите ответ в виде последовательности букв (например: 1-Б, 2-А, 3-Г, 4-В).

№	Вид таможенной процедуры	№	Содержание
1	Выпуск для внутреннего потребления	А	Товары ввозятся на территорию с целью их временного использования с последующим обратным вывозом
2	Экспорт	Б	Товары, ранее ввезённые, вывозятся обратно за пределы таможенной территории без изменения состояния
3	Временный ввоз (допуск)	В	Иностранные товары размещаются и используются на таможенной территории без уплаты пошлин при условии их последующего вывоза
4	Реэкспорт	Г	Товары остаются на таможенной территории с уплатой всех пошлин и налогов, без обязательства вывоза
5	Импорт		

Варианты ответов:

А) 1-Г, 2-В, 3-А, 4-Б

Б) 1-В, 2-Г, 3-А, 4-Б

В) 1-Г, 2-А, 3-В, 4-Б

Г) 1-А, 2-Б, 3-В, 4-Г

Правильный ответ: \_\_\_\_\_

## 3. Тестовое задание на установление последовательности

Расположите в правильной последовательности методы определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС, в порядке их применения (от основного к резервному). Запишите последовательность номеров (например: 1, 2, 3, 4, 5, 6).

1.Метод по стоимости сделки с идентичными товарами.

2.Резервный метод.

3.Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами.

4.Метод сложения (расчётный метод).

5.Метод по стоимости сделки с однородными товарами.

6.Метод вычитания (на основе цены реализации).

Правильный ответ: \_\_\_\_\_

#### 4. Тестовое задание комбинированного типа

Российский экспортёр заключил контракт с финским импортёром на поставку товара на сумму 800 000 евро. Условия контракта:

- Валюта цены – евро.
- Валюта платежа – шведские кроны (SEK).
- Косвенная валютная оговорка: сумма платежа в SEK пересчитывается по курсу евро к кроне на дату платежа; базовый курс 1 евро = 10,50 SEK.
- На дату платежа курс составил 1 евро = 9,80 SEK.
- Контракт зарегистрирован в банке. Срок репатриации валютной выручки – 180 дней. Отгрузка – 1 марта 2026 г., оплата поступила 1 октября 2026 г.
- Ставка штрафа по ст. 15.25 КоАП РФ – 3/4 от суммы незачисленных в срок средств. Курс кроны к рублю на дату оплаты – 9 руб.

*Задания:*

1. Рассчитайте сумму платежа в SEK, которую должен перечислить импортёр (с учётом валютной оговорки).
2. Определите количество дней просрочки репатриации.
3. Рассчитайте размер административного штрафа для юридического лица в рублях.
4. В каком порядке (в какой срок и в какой орган) экспортёр может обжаловать решение таможенного органа, если таковой признает незаконную корректировку таможенной стоимости?

## **Раздел 2. Правовой статус субъектов международного предпринимательства**

### 1. Тестовое задание открытого типа

Иностранная компания рассматривает возможность выхода на рынок РФ. Сравните три организационно-правовые модели: (1) работа через иностранное юридическое лицо без образования постоянного представительства; (2) открытие филиала; (3) учреждение дочернего ООО. По каким критериям (налогообложение, ответственность, сложность регистрации, контроль, репутация) следует сравнивать эти модели? Какой вариант вы рекомендуете для долгосрочного присутствия (более 5 лет) с объёмом инвестиций в создание офиса, склада и найм персонала? Обоснуйте ответ.

### 2. Тестовое задание на установление соответствия

Соотнесите форму выхода на внешний рынок (левый столбец) с её ключевой характеристикой (правый столбец).

№	Форма выхода	№	Характеристика
1	Прямой экспорт	А	Экспортёр продаёт товар посреднику в своей стране, который затем перепродаёт товар за рубеж
2	Косвенный экспорт	Б	Экспортёр самостоятельно заключает контракт с иностранным покупателем и несёт

			все риски
3	Совместное предприятие (СП)	В	Создание нового юридического лица с иностранным партнёром, разделение контроля и прибыли
4	Франчайзинг	Г	Передача бизнес-модели, товарного знака и ноу-хау за вознаграждение (роялти)
		Д	вывоз из страны ранее ввезённых в неё товаров для перепродажи в другие страны

Правильные ответы: \_\_\_\_\_

### 3. Тестовое задание на установление последовательности

Расположите в правильной последовательности этапы регистрации дочернего общества с иностранными инвестициями в форме ООО на территории РФ.

1. Подача заявления о государственной регистрации в налоговый орган (ФНС) по форме Р11001.
2. Оплата государственной пошлины (4 000 руб.).
3. Получение свидетельства о регистрации, устава с отметкой ФНС, выписки из ЕГРЮЛ.
4. Решение единственного учредителя (иностранной компании) о создании ООО и утверждение устава.
5. Определение места нахождения (юридического адреса) и формирование уставного капитала (не менее 10 000 руб.).
6. Присвоение статистических кодов (Росстат), постановка на учёт в фондах (ПФР, ФСС).

Ответ: \_\_\_\_\_

### 4. Тестовое задание комбинированного типа

Иностранная компания (нерезидент) планирует осуществлять деятельность на территории РФ. Прогнозируемая выручка – 200 млн руб. в год, расходы – 120 млн руб. Рассматриваются три варианта:

Вариант А: Работа через иностранное юридическое лицо без постоянного представительства (при условии, что ПП не возникает).

Вариант Б: Создание филиала.

Вариант В: Учреждение дочернего ООО.

Ставка налога на прибыль в РФ – 20%. Ставка налога у источника на дивиденды – 15% (без учёта льгот по соглашению). При работе через филиал налог у источника при перечислении прибыли головной компании не взимается.

*Задания:*

1. Рассчитайте чистую прибыль, остающуюся в распоряжении головной компании после уплаты всех налогов в РФ, для каждого из трёх вариантов. Результаты представьте в виде таблицы.

2. Назовите не менее трёх нетаксовых критериев (помимо налоговой

нагрузки), которые следует учитывать при выборе формы присутствия. Для каждого критерия укажите, какой вариант (А, Б или В) является предпочтительным.

3. Если компания планирует долгосрочное присутствие (более 7 лет) с регулярным реинвестированием прибыли в развитие бизнеса в РФ, какой вариант вы рекомендуете и почему? Как можно оптимизировать налог у источника при выплате дивидендов (при выборе варианта В)?

### **Раздел 3. Правовое оформление международных коммерческих операций**

#### 1. Тестовое задание открытого типа

Охарактеризуйте документарный аккредитив как форму международных расчётов. Назовите участников аккредитивной операции, перечислите не менее четырёх видов аккредитивов и объясните, почему безотзывный подтверждённый аккредитив является наиболее надёжной формой расчётов для экспортёра. Приведите пример ситуации (с конкретными обстоятельствами), когда экспортёру следует настаивать на аккредитивной форме расчётов, а не на банковском переводе.

#### 2. Тестовое задание на установление соответствия

Соотнесите термин (левый столбец) с его определением (правый столбец), относящимся к документарному сопровождению внешнеторговой сделки.

№	Термин	№	Определение
1	Коносамент	А	Транспортный документ в автомобильных перевозках; подтверждает договор перевозки и является страховым документом
2	CMR	Б	Товарораспорядительный документ в морских перевозках; передача коносамента равносильна передаче права собственности на товар
3	Инвойс	В	Счёт-фактура, содержащий сведения о товаре, количестве, цене и условиях поставки
4	Сертификат происхождения СТ-1	Г	Документ, подтверждающий страну происхождения товара для получения тарифных преференций при торговле со странами СНГ
		Д	Основной документ для таможенного декларирования, на основании которого исчисляются пошлины и налоги

Правильные ответы: \_\_\_\_\_

#### 3. Тестовое задание на установление последовательности

Расположите в правильной последовательности этапы прохождения платежа по документарному аккредитиву (безотзывный, неподтверждённый) при импорте товара. Запишите последовательность цифр.

1. Банк-эмитент переводит сумму аккредитива (после проверки документов).

2.Импортер даёт поручение своему банку (банку-эмитенту) открыть аккредитив в пользу экспортёра.

3.Экспортёр (бенефициар) получает уведомление об открытии аккредитива от авизирующего банка.

4.Банк-эмитент открывает аккредитив и направляет его авизирующему банку (банку экспортёра).

5.Экспортёр отгружает товар и представляет документы (инвойс, коносамент, страховой полис) в свой банк (авизирующий банк).

6.Авизирующий банк проверяет документы и направляет их банку-эмитенту.

7.Импортер получает товар после оплаты (или после акцепта документов).

Правильная последовательность: \_\_\_\_\_

#### 4. Тестовое задание комбинированного типа

Российский экспортёр заключил контракт с европейским импортёром на поставку оборудования. Условия контракта:

- Цена контракта: 5 000 000 евро.
- Валюта цены: евро.
- Валюта платежа: доллары США.
- Косвенная валютная оговорка: «Сумма платежа в долларах США пересчитывается по курсу евро к доллару США на дату платежа. Базовый курс – 1 евро = 1,18 долл.».
- На дату платежа курс составил: 1 евро = 1,05 долл.
- Базис поставки: CIF (порт Гамбург).
- Фактические расходы экспортёра: себестоимость – 4 000 000 евро, фрахт – 150 000 евро, страхование – 30 000 евро.
- Неустойка за просрочку платежа: 0,1% от суммы долга за каждый день просрочки, но не более 15% от цены контракта. Покупатель задержал оплату на 50 дней.

*Задания:*

1.Рассчитайте сумму платежа в долларах (с учётом валютной оговорки), финансовый результат экспортёра в евро и сумму неустойки (в евро) за просрочку.

2.В случае спора о качестве товара (импортёр утверждает, что оборудование имеет скрытые дефекты) и отказа импортёра от оплаты, какая арбитражная оговорка должна быть включена в контракт для защиты прав экспортёра? Назовите не менее четырёх обязательных элементов арбитражной оговорки.

3.Если экспортёр хочет застраховать валютный риск (риск падения курса евро к доллару), какой финансовый инструмент (форвард или опцион) он может использовать? В чём различие между ними? Какой инструмент предпочтительнее при ожидании высокой волатильности курса?

## Раздел 4. Правовая защита и разрешение споров в международном бизнесе

### 1. Тестовое задание открытого типа

Раскройте содержание принципа «автономии» (отделимости) арбитражного соглашения. Каковы правовые последствия этого принципа для предпринимателя, если основной контракт признан недействительным? Приведите пример из практики, когда арбитражное соглашение сохраняет силу, несмотря на недействительность основного контракта. Почему этот принцип считается фундаментальным в международном коммерческом арбитраже?

### 2. Тестовое задание на установление соответствия

Соотнесите основание для отказа в признании и приведении в исполнение иностранного арбитражного решения (левый столбец) с его категорией (правый столбец) в соответствии с Нью-Йоркской конвенцией 1958 г. (ст. V).

№	Основание	№	Категория
1	Ненадлежащее уведомление стороны о назначении арбитра или о процессе	А	Основание, проверяемое судом по инициативе стороны (должника) – процессуальное
2	Противоречие публичному порядку страны исполнения	Б	Основание, проверяемое судом по инициативе стороны (должника) – юрисдикционное
3	Недействительность арбитражного соглашения	В	Основание, проверяемое судом по своей инициативе – публичный порядок
4	Решение ещё не стало обязательным или отменено в стране вынесения	Г	Основание, проверяемое судом по инициативе стороны (должника) – материальное
		Д	Объект спора не может быть предметом арбитражного разбирательства по праву страны, где испрашивается исполнение

Правильные ответы: \_\_\_\_\_

### 3. Задание на установление последовательности

Расположите в правильной последовательности этапы приведения в исполнение иностранного арбитражного решения в Российской Федерации (в соответствии с АПК РФ и Нью-Йоркской конвенцией). Запишите последовательность цифр.

1. Арбитражный суд выносит определение о признании и приведении в исполнение (или об отказе).

2. Заявитель подаёт заявление о признании и приведении в исполнение арбитражного решения в арбитражный суд субъекта РФ по месту нахождения должника (или его имущества).

3. Получение исполнительного листа и предъявление его в службу судебных приставов для принудительного исполнения.

4. Суд проверяет наличие оснований для отказа (ст. V Нью-Йоркской конвенции) и рассматривает заявление в течение 3 месяцев.

5. К заявлению прилагаются: заверенная копия арбитражного решения,

оригинал арбитражного соглашения (или копия), перевод на русский язык.

Правильная последовательность: \_\_\_\_\_

#### 4. Тестовое задание комбинированного типа

Российская компания «Гамма» (продавец) и американская компания «Дельта» (покупатель) заключили контракт на поставку оборудования. Цена контракта – 10 000 000 долл. США. Условия контракта:

– Неустойка за просрочку оплаты: 0,2% от суммы долга за каждый день просрочки, но не более 20% от цены контракта.

– Арбитражная оговорка: «Споры разрешаются в Международном коммерческом арбитражном суде при ТПП РФ (МКАС), г. Москва, на русском языке. Применимое право – право Российской Федерации».

– Покупатель задержал оплату на 45 дней.

– После получения оплаты продавец подал иск в МКАС о взыскании неустойки.

– Ответчик заявил ходатайство о снижении неустойки на основании ст. 333 ГК РФ, указав, что убытки продавца от просрочки составили 100 000 долл. (альтернативные издержки).

*Задания:*

1. Рассчитайте сумму неустойки по формуле и определите, применяется ли ограничение (20% от цены контракта). Если арбитраж снизит неустойку до двукратного размера убытков продавца, какова будет окончательная сумма неустойки?

2. Каков порядок приведения в исполнение арбитражного решения в США (страна местонахождения должника)? Назовите международный договор, на основании которого это возможно, и укажите, может ли американский суд пересмотреть решение МКАС по существу спора.

3. Если российский продавец опасается, что американский покупатель не исполнит решение МКАС добровольно, какие обеспечительные меры (до и после арбитражного разбирательства) он может запросить для защиты своих интересов?

#### 6.3. Критерии и шкала оценивания на основе БРС.

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ	РЕЗУЛЬТАТ В БАЛЛАХ
Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок	90-100
Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где обучающийся демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских	75-89

занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.	
Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.	60-74
Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. обучающийся не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.	1-59

6.4. Для решения контрольных заданий обучающемуся разрешается использование калькулятора.

## 7. Методические материалы по освоению дисциплины (модуля)

### *Подготовка к лекциям.*

Главное в период подготовки к лекционным занятиям – научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы. Для этого необходимо строго соблюдать дисциплину учебы и поведения. Четкое планирование своего рабочего времени и отдыха является необходимым условием для успешной самостоятельной работы. В основу его нужно положить рабочие программы изучаемых в семестре дисциплин. Каждому обучающемуся следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подводить итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине это произошло. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана.

### *Самостоятельная работа на лекции.*

Слушание и запись лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы.

Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную умственную деятельность обучающегося. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим обучающимся. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателям. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Лучше если они будут собственными, чтобы не приходилось просить их у однокурсников и тем самым не отвлекать их во время лекции. Целесообразно разработать собственную «маркографию» (значки, символы), сокращения слов. Не лишним будет и изучение основ стенографии. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть знаниями.

#### *Подготовка к практическим занятиям.*

Подготовку к каждому практическому занятию каждый обучающийся должен начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений обучающемуся необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме практического занятия и по возможности подготовить по нему презентацию. Если программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или 10 письменно). Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы должен проявиться в способности обучающегося свободно ответить на теоретические вопросы практического занятия, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

#### *Структура практического занятия:*

В зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы практическое занятие может включать следующие виды работ:

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой

дисциплины.

2. Доклад и/ или выступление с презентациями по проблеме практического занятия.

3. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия.

4. Выполнение практического (расчетного) задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой.

5. Подведение итогов занятия.

Первая часть – обсуждение теоретических вопросов - проводится в виде фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний обучающихся. Примерная продолжительность – до 15 минут. Вторая часть – выступление обучающихся с докладами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов практического занятия. Обязательный элемент доклада – представление и анализ статистических данных, обоснование социальных последствий любого экономического факта, явления или процесса. Примерная продолжительность – 20-25 минут. После докладов следует их обсуждение – дискуссия. В ходе этого этапа практического занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам. Примерная продолжительность – до 15-20 минут. Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и дается время на его выполнение, а затем идет обсуждение результатов. Если практическое задание должно было быть выполнено дома, то на практическом занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно). Примерная продолжительность – 15-20 минут. Подведением итогов заканчивается практическое занятие. Обучающимся должны быть объявлены оценки за работу и даны их четкие обоснования. Примерная продолжительность – 5 минут.

#### *Работа с литературными источниками.*

В процессе подготовки к практическим занятиям, обучающимся необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме. Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем, что позволяет обучающимся проявить свою индивидуальность в рамках выступления на занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.

## **8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет**

### **8.1. Основная литература**

1. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / И.Ю. Беганская, С.Н. Науменко, Ю.А. Мишина. – Донецк: ГОУ ВПО ДонАУиГС, 2019. – 561с.

### **8.2. Дополнительная литература**

2. Международный менеджмент : учебное пособие / Л. Б. Костровец, И. Ю. Беганская, Л. В. Кулешова, А. Э. Кулешов, Ю. А. Мишина ; Минобрнауки ДНР, ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», Кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности. – Донецк : ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», 2021. – 241 с.

3. Менеджмент организации : учебник / И.Ю. Беганская, С.В. Чернобаева, М.В. Гончарова, М.А. Малик, Л.В. Кулешова. - Донецк : ДонАУиГС, 2021. – 440 с.

### **8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

1. Электронно-библиотечная система «Лань» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/>

2. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/>