

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков
Должность: директор
Дата подписания: 03.05.2026 16:17:09
Уникальный программный ключ:
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

Приложение 4
к образовательной программе

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.06 «Организация и техника внешнеторговых операций»
(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.01 Экономика

(код, наименование направления подготовки/специальности)

Мировая экономика

(наименование образовательной программы)

Очная форма обучения

(форма обучения)

Год набора - 2025

Санкт-Петербург

Автор(ы)-составитель(и) РПД:

Ходачек Галина Михайловна, к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики

Заведующий кафедрой:

Мисько Олег Николаевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики

Рабочая программа дисциплины Б1.В.06 «Организация и техника внешнеторговых операций» одобрена на заседании кафедры экономики факультета экономики и финансов СЗИУ РАНХиГС.

протокол № 7 от «27» августа 2025 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.В.06 «Организация и техника внешнеторговых операций» обеспечивает формирование у обучающихся следующих и профессиональных компетенций*:

ОТФ/ ТФ и реквизиты ПС (при наличии)**	Код компетенции **	Наименование Компетенции **	Код индикатора достижения компетенций **	Наименование индикатора достижения компетенций **	Образовательный результат **
<p>ОТФ В. Осуществление внешнеэкономической деятельности организации</p> <p>ТФ В/01.6. Подготовка к заключению внешне торгового контракта</p> <p>В/02.6. Документарное сопровождение внешне торгового контракта</p>	ПКс ОС II – 9.	Способен принимать решения в области внешнеэкономической деятельности на основе анализа отечественной и зарубежной практики по вопросам внешней торговли	ПКс ОС II – 9.1	Понимает и системно освещает и анализирует основные проблемы внешнеэкономической деятельности на	Знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, условия внешнеторгового контракта, основные мировые и российские тенденции в области внешнеторговой деятельности и основы системного анализа внешнеэкономической информации; изменения законодательства, регулирующего внешнеторговую деятельность Умеет оформлять документацию по внешнеэкономической деятельности, вести базы данных документации по внешнеторговому контракту
			ПКс ОС II – 9.2	Принимает решения в области внешнеэкономической деятельности на основе анализа отечественной и зарубежной практики по вопросам внешней торговли	Знает нормативные международные договоры в сфере внешнеэкономической деятельности 4методы и инструменты, применяемые для регулирования ВЭД, соответствующие международным нормам, законодательству РФ, и регуляторным требованиям Умеет осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта оформлять документацию по внешнеэкономической деятельности, вести базы данных документации по внешнеторговому контракту; управлять организациями, подразделениями, выстраивать взаимодействия с подразделениями предприятия для организации документооборота по внешнеторговому контракту;

В/ 04.6.Ко нтроль выполн ения обязате льств по внешне торгов ому контра кту					
---	--	--	--	--	--

* Дисциплина может формировать компетенцию полностью или частично.

** Должно соответствовать Приложению 1 к образовательной программе

2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы

Объем дисциплины

Объем дисциплины и виды учебной работы.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, т.е. 144 академических часа

Дисциплина реализуется частично с применением дистанционных образовательных технологий (далее – ДОТ).

Аудиторная работа составляет 56 академических часов. Теоретические занятия (лекции) проводятся по потокам. Общий объем лекционного курса составляет 28 академических часов.

Практические занятия организуются по группам в виде практических занятий в диалоговом режиме. Общий объем практических занятий 28 академических часа, 2 ак.ч. выделено на консультацию по промежуточной аттестации, форма промежуточной аттестации – экзамен.

Программой предусмотрена самостоятельная работа студентов в объеме 59 академических часов. Контроль самостоятельной работы обучающихся предусмотрен в объеме 27 ак. ч. В рамках самостоятельной работы студенты изучают теоретический материал в целях подготовки к практическим занятиям и контрольным заданиям.

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.06 «Организация и техника внешнеторговых операций» изучается на 4 курсе, в 8 семестре для студентов очной формы обучения.

Освоение дисциплины Б1.В.06 «Организация и техника внешнеторговых операций» опирается на минимально необходимый объем теоретических знаний, а также на приобретенные ранее умения и навыки в области базового курса, полученных на младших курсах обучения, таких профильных дисциплин, как Б1.В.01 «Мировая экономика», Б1.В.05 «Международные экономические отношения», Б1.В.04 «Внешняя торговля» и предшествует таким этапам освоения

учебного плана, как преддипломная практика и подготовка ВКР. Изучение дисциплины заканчивается экзаменом.

Доступ к системе дистанционных образовательных технологий осуществляется каждым обучающимся самостоятельно с любого устройства на портале: <https://lms.ranepa.ru/>. Пароль и логин к личному кабинету / профилю предоставляется студенту в деканате.

Все формы текущего контроля, проводимые в системе дистанционного обучения, оцениваются в системе дистанционного обучения. Доступ к видео и материалам лекций предоставляется в течение всего семестра. Доступ к каждому виду работ и количество попыток на выполнение задания предоставляется на ограниченное время согласно регламенту дисциплины, опубликованному в СДО. Преподаватель оценивает выполненные обучающимся работы не позднее 10 рабочих дней после окончания срока выполнения. Знания, умения и навыки, полученные при изучении дисциплины, используются студентами при подготовке и сдаче государственного экзамена.

Формой промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом является экзамен.

3. Содержание и структура дисциплины

3.1. Структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	Объем дисциплины, ак.час										Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации					
		ВСЕГО	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий							Самостоятельная работа							
			Период теоретического обучения				Период промежуточной аттестации (сессия)										
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Катт эк	К о н т р о л ь		СРкр	СРэк	СР		
			Л	ВЛ	ЛР	ПЗ											

Тема 1	Сфера осуществления внешнеэкономических операций. Участники ВЭД в России, направленность их операций	11	2			2							7	Д, Дис, О
Тема 2	Внешекономические операции и сделки, их разновидности. Организация и характер работы внешнеторговой фирмы .	15	4			4							7	Д, Дис ПЗ,
Тема 3	Процессы подготовки международной коммерческой	11	2			2							7	Д, Дис.,О,

	сделки													
Тема4	Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание и исполнение.	15	4			4							7	Д, Дис.,ПЗ
Тема5	Соглашения с внешнеторговыми посредниками целесообразность их привлечения	15	4			4							7	Д, Дис.,О
Тема6	Внешнеторговые сделки с готовой продукцией, их особенности	16	4			4							8	Д, Дис.,ПЗ
Тема7	Особенности международной торговли сырьевыми товарами	16	4			4							8	Д, Дис.,О
Тема8	Способы международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами	16	4			4							8	Д, Дис.,О
Промежуточная аттестация		2												экзамен
Итого		144	28			28		27	2				59	

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.

Дис. – дискуссия

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.

О – опрос,

ГР – групповая работа.

В процессе обучения применяются следующие интерактивные формы: лекция-диалог, работа в малых группах. Темы 1-8 могут быть освоены с применением ЭО и ДОТ с контролем в системе электронного обучения Академии.

3.2. Содержание дисциплины

Тема 1. Сфера осуществления внешнеэкономических операций. Участники ВЭД в России, направленность их операций.

Внешнеэкономическая деятельность как исходные предпосылки совершения внешнеэкономических операций. Объективная основа ВЭД в государственных и предпринимательских структурах. Направленность их внешнеэкономических операций

Виды ВЭД как способы продвижения на внешние рынки и расширения объемов экспортного производства. Принципы выбора формы ВЭД и степень их развитости в международной торгово-экономической системе. Состав внешнеэкономических функций в рамках деятельности экспортоориентированных производственных предприятий, компаний и внешнеторговых посреднических организаций

Тема 2. Внешнеэкономические операции и сделки, их разновидности. Организация и характер работы внешнеторговой фирмы

Многообразие внешнеэкономических операций в системе международной торговли и торгово-экономического сотрудничества. Их классификационные признаки и содержательные позиции.

Сущность и принципиальные отличия внешнеторговых операций от внешнеторговых сделок. Основные и вспомогательные внешнеэкономические операции. Содержание и степень необходимости их осуществления. Разновидности внешнеторговых сделок и критерии их классификации в международной торговле продукцией и услугами.

Традиционные международные коммерческие сделки купли-продажи: их основа, способ оформления и международный статус. Правовая база сделок купли-продажи.

Основные группы участников ВЭД в России. Их состав и критерии универсализации. Экспортеры-производители, их товарно-отраслевая специализация и внешнеэкономические функции. Комплекс организационно-экономических и оперативно-коммерческих операций в составе субъектов ВЭД.

Представительство и роль внешнеторговых посредников в сфере ВЭД России. Состав функциональной деятельности и совокупность внешнеэкономических операций.

Содействующие организации и их предназначение в сфере ВЭД. Профиль их деятельности и состав вспомогательных операций специализированных содействующих организаций. Программы поддержки и стимулирования экспорта в РФ.

Предназначение внешнеторговых фирм. Характер и принципы деятельности внешнеторговых фирм, действующих в составе экспортоориентированных предприятий, компаний и внешнеэкономических объединений.

Организация работы на внешнеторговых фирмах по обеспечению внешнеэкономических операций – экономические и оперативно-коммерческие процессы.

Основные службы в составе внешнеторговых фирм, их компетентность.

Тема 3. Процессы подготовки международной коммерческой сделки

Основные этапы подготовки типовой международной коммерческой сделки купли-продажи. Унификация процедур, документарного сопровождения и методологических подходов.

Конъюнктурно-ценовая работа и ее информационная составляющая в процессе подготовки внешнеторговых сделок. Цены в системе международной торговли различными видами продукции и ценовые показатели. Анализ текущих цен мирового рынка и определение уровня контрактной (экспортной/импортной) цены.

Конкурентный лист, его роль в процессе расчета экспортных цен. Содержание и подготовка конкурентного листа.

Выбор иностранного контрагента: обоснование и методологические подходы. Источники информации о потенциальных иностранных партнерах.

Платежеспособность контрагента и методы ее оценки. Использование информационной карты на фирму – потенциального партнера. Ее разделы и содержание.

Проявление должной осмотрительности

Способы установления делового контакта с иностранным партнером.

Организация процесса подготовки коммерческих предложений и запросов

Ведение переговоров. Этапы предконтрактной работы, технические переговоры, приведение условий к единому базису поставки, поправки на уторговывание, на условия платежа. Экспертиза проекта контракта. Выбор условий транспортировки.

Тема 4. Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание и исполнение

Контракт (договор) купли-продажи, его унифицированная структура. Содержание основных позиций контракта. Правовая основа, процедура заключения и исполнения. Коммерческие условия контракта купли-продажи. Типовые контракты МТП и ЕЭК ООН и их применение. Базис поставки и основа его выбора. Роль международных торговых обычаев. Система ИНКОТЕРМС, ее значение, классификация и толкование терминов, редакция ИНКОТЕРМС 2020.

Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта. Состав основных позиций. Условия и формы расчетов между контрагентами.

Средства платежа по экспортно-импортным сделкам предпосылки их выбора. Валюта цены и валюта платежа в составе внешнеторгового контракта.

Необходимость оптимального выбора форм и условий расчетов по внешнеторговым контрактам. Условия контракта: валюта цены, валюта платежа (расчетов), условия платежа, средства платежа, формы расчетов и банки, через которые осуществляются расчеты. Структура цены во внешнеторговых контрактах, основные способы определения цены товаров. Несовпадение валюты цены и валюты платежа и необходимость страхования валютных рисков. Условия платежа: авансирование, наличные платежи, расчеты с предоставлением кредита.

Факторы, влияющие на выбор определенной формы расчетов. Инкассовая форма расчетов: механизм, участники, преимущества и недостатки. Виды инкассо. Аккредитив: сущность, механизм, участники, виды, преимущества и недостатки. Сравнение преимуществ инкассо и аккредитива для экспортера и импортера.. Банковские переводы: механизм и участники. Авансовые платежи. Расчеты по открытому счету.

Расчеты векселями и чеками. Банковское платежное обязательство. Страхование базисных и финансовых условий сделки в составе контракта. Документарное обеспечение содержания внешнеторгового контракта. Формуляры-образцы внешнеторговых документов.

Форс-мажорные обстоятельства, процедура подтверждения. Арбитраж, арбитражная оговорка.

Этапы реализации внешнеторгового контракта, соблюдение требований валютного и налогового законодательства РФ.

Тема 5. Соглашения с внешнеторговыми посредниками целесообразность их привлечения

Необходимость использования внешнеторговых посредников и условия их работы на внешних рынках.

Виды посредников и посреднических услуг в международной торговле. Особенности договорных отношений с посредниками. Типовые посреднические контракты. Применение типовых соглашений о посреднических услугах для случаев, не урегулированных Гражданским кодексом РФ.

Состав соглашений о посреднических услугах. Договор комиссии, его участники, размер вознаграждения и условия взаиморасчетов.

Консигнационные соглашения, их содержание и условия их заключения. Система платежей при частично возвратной и полностью безвозвратной консигнации. Поверенные и их функции.

Агентские соглашения, состав полномочий, взаимные права и обязанности сторон. Условия вознаграждения.

Соглашения с дистрибьюторами, состав условий и система обязательств сторон.

Вознаграждение посредников и налоговые последствия для российских контрагентов.

Тема 6. Внешнеторговые сделки с готовой продукцией, их особенности

Формы и методы торговли готовой продукцией на мировом рынке.

Товарная структура мирового рынка готовой продукции. Принципы классификации товаров в составе международных классификационных схем.

Организационные формы торговли готовой продукцией на мировом рынке в современных конкурентных условиях. Состав операций и виды договоров.

Предпродажные виды услуг и гарантийное техническое обслуживание в составе торговли готовой продукцией.

Аренда как форма реализации готовой продукции. Предмет и виды аренды. Арендные ставки. Формы лизинговых операций и состав участников.

Торговля комплектным оборудованием, ее особенности и методы. Международные торги и их преимущество в системе закупок оборудования. Организация международных торгов, способы их проведения.

Международная встречная торговля: особенности и разновидности. Бартерные операции и встречные закупки. Операции с давальческим сырьем и выкуп продукции.

Международные торговые выставки и ярмарки как способ торговли готовой продукцией.

Состав внешнеторговых сделок в системе международной торговли готовой продукцией. Их характеристика, отличительные позиции и условия заключения. Разновидности типовых контрактов для машин и оборудования с сопутствующими услугами.

Арендные сделки, сфера их распространения в международной торговле оборудованием и специфика оформления. Содержание арендных договоров и лизинговых соглашений. Характер взаимных обязательств сторон сделки.

Рамочное соглашение о встречной торговле и его содержание. Условия использования. Контроль за ценовыми характеристиками встречных поставок.

Бартерные и компенсационные сделки с продукцией и услугами, условия и предпосылки их заключения в международной системе товарообмена. Разновидности компенсационных сделок с готовой продукцией и особенности содержания компенсационных соглашений.

Сделки подряда в области оказания инжиниринговых услуг. Особенность подрядных контрактов и исходные документы для их подготовки в системе экспортных поставок промышленной продукции.

Лицензионные сделки в сфере обмена промышленными технологиями. Лицензионные соглашения, их особенности, формы и состав условий. Сделки на передачу «ноу-хау». Основное содержание соглашения и его специфика. Обязательства сторон. Конфиденциальность.

Тема 7. Особенности международной торговли сырьевыми товарами

Характер и формы торговли сырьевой продукцией и ее состав. Внутрикorporационная торговля сырьевыми товарами.

Международные товарные соглашения как способ регулирования торговли сырьевой продукцией. Их виды: стабилизационные, административные, по мерам развития.

Международная биржевая торговля сырьевой продукцией. Организованные мировые рынки биржевой продукцией. Виды товарных бирж, состав биржевых операций и сделок. Участники международных товарных бирж. Международные биржевые центры.

Международная аукционная торговля, ее особенности. Центры аукционной торговли. Формы организации и техника проведения аукционной торговли.

Организация оптовых продаж на отдельных международных рынках сырьевой продукции. Основные принципы и процедуры. Международные товарные соглашения и их особенности.

Тема 8. Способы международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами

Торговля инжиниринговыми услугами и ее участники. Комплексный инжиниринг и его состав. Стоимость инжиниринговых услуг и ее составляющие. Виды и содержание договоров.

Типовые контракты и рекомендации ЕЭК ООН по их применению и заключению.

Торговля лицензиями и продукцией «ноу-хау» в современной международной практике. Лицензия как предмет внешнеторговых сделок, ее содержание и стоимость. Виды лицензий и лицензионных договоров. Каналы лицензионного обмена и его участники. Лицензионные платежи. Ограничение на передачу технологий. Сертификат конечного пользователя. Экспортный контроль товаров, технологий и материалов двойного назначения. Учет санкций при планировании передачи технологий. Разрешительный порядок и его соблюдение (отказные письма).

Обмен продукцией «ноу-хау» на международном рынке. Ее состав и потребительские свойства. Особенности соглашений о передаче «ноу-хау». Посреднические функции в торговле лицензиями и «ноу-хау». Агентское соглашение на передачу лицензии.

4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания

1.1. Оценочные материалы по дисциплине Б1.В.06 «Организация и техника внешнеторговых операций» входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам 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 предложенных	Прочитайте текст, выберите правильный ответ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В). 	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"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д. 3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов. 4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4). 	Ответ считается верным, если правильно указаны цифры или буквы
Задание закрытого типа с выбором нескольких	Прочитайте текст, выберите правильные	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. 	Ответ считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из одного

<p>правильных ответов из нескольких вариантов предложенных</p>	<p>ответы</p>	<p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать несколько правильных ответов.</p> <p>4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г).</p>	<p>столбца верно сопоставлены с позициями другого)</p>
<p>Задание закрытого типа на установление последовательности</p>	<p>Прочитайте текст и установите последовательность</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Построить верную последовательность из предложенных элементов.</p> <p>4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БАА или 135).</p>	<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>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать один верный ответ.</p> <p>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа</p>

		5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).	
Задание открытого типа с развернутым ответом	Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса. 2. Продумать логику и полноту ответа. 3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки. 4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ 	<p>Ответ считается верным:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие фактических ошибок. 2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа). 3. Обоснованность ответа (наличие аргументов). 4. Логическая последовательность излагаемого материала.

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
95-100	Отлично	Зачтено	A	P/ Passed
85-94			B	P/ Passed
75-84	Хорошо		C	P/ Passed
65-74			D	P/ Passed
55-64			E	P/ Passed
0-54	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
60 баллов	40 баллов	100 баллов	100 баллов

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

5.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контрольным точкам):

О – опрос, Дис. – дискуссия, Д – доклад, ПЗ – практическое занятие

Тема 1 . Сфера осуществления внешнеэкономических операций. Участники ВЭД в России, направленность их операций ПКс ОС II –9.1

Темы докладов

1. Наднациональное регулирование международных торговых операций.
2. Целесообразность унификации торговых правил.
3. Экспортно-импортные отделы на предприятии
4. Основные факторы, влияющие на конкурентоспособность экспортных товаров.
5. Влияние изменения валютного курса на внешнюю торговлю,
6. Признаки международной коммерческой сделки.

7. Процесс выхода российских производителей на внешние рынки.

Вопросы для дискуссии

1. Проблемы выбора форм и методы работы на внешних рынках.
2. Проблемы экспортеров, по оценке конъюнктуры внешних рынков.
3. Проблемы выбора типа внешнеторговой сделки при экспортных поставках
4. Проблемы поиска иностранного партнера на внешнем рынке и оценка его платежеспособности.
5. Проблемы создания внешнеторговой фирмы экспортоориентированными предприятиями.
6. Проблемы поиска и формирования информационной базы о внешних рынках.

Устный опрос

1. Что понимается под международным коммерческим контрактом-
2. Какие ограничения действуют в сфере ВЭД
3. Выделить страны с наиболее привлекательными условиями для российских производителей.
4. Какие модели выхода на внешний рынок Вы знаете?
5. Какие минусы имеет товарная модель выхода на внешние рынки?
6. К товарам, из каких стран в РФ действуют преференции?
7. Что понимается под тарифной эскалацией?

Тема 2. Внешнеэкономические операции и сделки, их разновидности. Организация и характер работы внешнеторговой фирмы ПКс ОС II – 9.1

Темы докладов

1. Признаки международной коммерческой сделки
2. Бартерные сделки и их особенности
3. Кооперационные сделки в международной торговле
4. Направления электронной коммерции
5. Специализация российских участников ВЭД
6. Международные конвенции и соглашения в сфере международной торговли

Вопросы для дискуссии

1. Программы поддержки экспортноориентированных компаний в РФ
2. Основные проблемы российских экспортеров

3. Импортозамещение и проблема валютной составляющей в конечном продукте
4. Мировой финансовый кризис и пандемия, их воздействие на международную торговлю.
5. Проблемы сохранения позиций на традиционных для России рынках сбыта
6. Перспективы завоевания новых ниш на рынке российскими производителями.

Практическое задание «Организационные формы бизнеса».

В ходе занятия студенты работают в малых (5 человек) группах. Каждая подгруппа на основе задания, подготовленного преподавателем заранее, а также самостоятельного поиска соответствующей информации в сети Интернет, должна провести аналитическую работу и подготовить развернутый ответ по следующему вопросу:

Организационно-правовые формы бизнеса в странах Европы

1 по странам (страна выбирается преподавателем)

2 «европейская компания» для ЕС

3 сравнить с практикой в РФ, указать сходство и различия

Тема 3. Процессы подготовки международной коммерческой сделки ПКс ОС II –9.1, ПКс ОС II – 9.2

Темы докладов:

1. Должная осмотрительность при подготовке ВТК
2. Национальные и региональные (ЕАЭС, ЕС) требования к условиям ВТК
3. Выбор применимого права
4. Оферта и ее виды, контрферта, акцепт
5. Конкурентный лист, запрос котировок, ценовая информация
6. Организационно-правовые формы бизнеса в РФ и в мире.

Вопросы для дискуссии

1. Взаимосвязь цены и общей суммы контракта с базисом поставки
2. Взаимосвязь цены и общей суммы контракта с условиями платежа
3. Взаимосвязь цены и общей суммы контракта с формой расчетов
4. Выбор транспортных условий внешнеторгового контракта (ВТК)
5. Валютные условия ВТК
6. Контролирующие структуры при экспорте и импорте

Устный опрос

1. Для чего проводятся технические переговоры?

2. Расскажите о системе взаимодействия различных групп участников ВЭД при подготовке внешнеторговых сделок
3. Как можно установить контакт с потенциальными контрагентами?
4. Как проверить потенциального контрагента?
5. Кто имеет право подписи ВТК?
6. Какие виды лицензий (как нетарифная мера) можете указать?

Тема 4. Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание и исполнение ПКс ОС II –9.1, ПКс ОС II – 9.2

Темы докладов:

1. Условия внешнеторгового контракта (ВТК)
2. Существенные условия ВТК
3. Требования к содержанию и оформлению ВТК
4. Выбор БУП в контракте
5. Инкассовая форма международных расчетов
6. Аккредитивная форма международных расчетов
7. Банковское платежное обязательство
8. Банковские переводы: механизм и участники
9. Порядок осуществления валютного контроля при реализации ВТК

Вопросы для дискуссии

1. Выбор валюты цены и валюты платежа в ВТК
2. Должная осмотрительность при подготовке ВТК
3. Девальвация и ревальвация: преимущества для участников внешнеторговых сделок
4. Последствия введения валютных ограничений для развития внешнеэкономических связей
5. Валютное регулирование и валютный контроль в РФ
6. Нежна ли арбитражная оговорка в ВТК
7. Проблема репатриация валютной выручки

Практическое занятие

Написать эссе на тему «Обход санкций»

Для всех студентов группы тема: «Запреты и ограничения, связанные с ВЭД в условиях 14, 15, 16 17 и 18 пакетов санкций» с выбором страны из списка, предложенного преподавателем, можно выбрать иную страну, согласовав ее с преподавателем.

Тема 5. «Соглашения с внешнеторговыми посредниками целесообразность их привлечения ПКс ОС II – 9.2

Темы докладов

1. Использование посредников в международной торговле

2. Особенность деятельности простого агента во внешнеторговой деятельности
3. Особенность деятельности агента-делькредере во внешнеторговой деятельности
4. Особенность деятельности брокеров во внешнеторговой деятельности
5. Экспедиторские компании и их деятельность в международной торговле
6. Необходимость привлечения посредника при торговле потребительскими товарами
7. Особенность договора дистрибуции в практике РФ

Вопросы для дискуссии

1. Направления функциональной деятельности внешнеторговых посредников в сфере ВЭД России.
2. Содействующие организации, их роль и характер их помощи экспортерам и импортерам.
3. Банки, как посредники в расчетах по ВТК
4. Роль факторинговых компаний во внешнеторговой деятельности
5. Вексель и чек как инструменты кредитования и платежа в международных расчетах
6. Консигнация в практике внешнеторговых операций

Устный опрос

1. Поясните разницу между агентом и комиссионером
2. Назовите виды посредников в международной торговле
3. Что понимается под комиссионным соглашением, каковы его условия?
4. Что понимается под факторингом?
5. Что такое форфейтинг?
6. Действуют ли в РФ компании-форфейторы?
7. Назовите стороны договора комиссии?

Тема 6. Внешнеторговые сделки с готовой продукцией, их особенности ПКс ОС II – 9.2

Темы докладов:

1. Особенности заключения сделок в системе встречной торговли.
2. Особенности заключения арендных сделок.
3. Особенности заключения сделок в рамках международных товарных бирж.

4. Особенности заключения сделок на международных аукционах.
5. Особенности и проблемы заключения сделок в системе организации международных торгов.

Вопросы для дискуссии

1. Создание сбытовой сети в стране экспорта готовой продукции.
2. Влияние базиса поставки на фактурную стоимость контракта
3. Позитивные и негативные последствия использования в современных международных расчетных отношениях национальных валют
4. Факторы, влияющие на выбор определенной формы расчетов при экспорте и импорте готовой продукции.
5. Использование стандартных биржевых контрактов на машины и оборудование.

Практическое задание

В ходе занятия группа студентов разбивается на подгруппы (5-6 чел.). Каждая подгруппа на основе сводного статистического материала, подготовленного преподавателем заранее, а также самостоятельного поиска соответствующей информации в сети Интернет, должна проанализировать и предложить оптимальный вариант заключения контракта на готовую продукцию (например, дорожно-строительную технику) через конкретную биржу из списка предложенных. Составить конкурентный лист и проследить изменение фактурной стоимости при изменении БУП по Инкотермс 2020.

Тема 7. Особенности международной торговли сырьевыми товарами ПКс ОС II – 9.2

Темы докладов:

1. Основные биржевые товары и их особенности
2. Стандартные биржевые контракты
3. Международные товарные соглашения (по бокситам, вольфраму, какао бобам и т.д.)
4. Таможенная политика стран в отношении сырьевых товаров
5. Весовые оговорки в контрактах на сырьевые товары
6. Ценовые оговорки в контрактах на сырьевые товары

Вопросы для дискуссии

1. Цели составления рамочных контрактов на сырьевые товары
2. Факторы, влияющие на фактурную стоимость контракта
3. Способы торговли сырьевой продукцией и характер внешнеторговых сделок.

4. Снижение объемов сырьевой торговли
5. Программы поддержки в РФ несырьевого и неэнергетического экспорта

Устный опрос

1. Как формулируются требования к качеству в контракте на нефть?
2. Что такое тель-кель?
3. Какие требования могут быть к упаковке и таре при поставке зерна?
4. В какой валюте котируется сырая нефть на биржах?
5. Выделите особенности биржевых контрактов на лесоматериалы
6. В каких единицах измерения торгуется сырая нефть в международной торговле?

Тема8. Способы международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами ПКс ОС II – 9.2

Темы докладов:

1. Способы обмена и характер внешнеторговых сделок с интеллектуальными продуктами.
2. Проблемы в системе торговли инжиниринговыми услугами.
3. Соглашение ТРИПС ВТО и его соблюдение
4. Ограничения на передачу технологии
5. Особенности и проблемы заключения сделок в системе организации международных торгов.

Вопросы для дискуссии

1. Сопутствующие услуги при продаже сложного оборудования
2. Проблемы выбора базисных условий внешнеторговых сделок, реализуемых в длительные сроки.
3. Международные торги и их регламентация
4. Торговая марка и знак обслуживания
5. Патентная и беспатентная лицензия
6. Франчайзинг в международной торговле
7. Состав пакета документов в рамках исполнения заказа экспортером и их назначение.

Устный опрос

1. Что такое франшиза?
2. Назовите виды лицензионных платежей?
3. Что такое смежные права?
4. Что такое исключительная лицензия?
5. Что такое неконтрактный способ передачи технологий?
6. Что такое ноу-хау?
7. Назовите способы поставки услуг в международной торговле

5.2. Типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся (вне контрольных точек): приведены в п.6.2.

5.3. Один или несколько тематических блоков дисциплины завершаются контрольной точкой (далее – КТ). Текущий контроль успеваемости по дисциплине предусматривает не менее 2 (двух) и не более 10 (десяти) 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 успеваемости по дисциплине и формулы расчета:

Наименование контрольной точки	Максимальное количество баллов за работу в рамках КТ, которое может набрать студент	Коэффициент веса контрольной точки	Результат контрольной точки, участвующий в формировании итоговой балльной оценки по дисциплине (отражается в журнале БРС в СДО)
КТ - 1	100	0,15	15
КТ - 2	100	0,15	15
КТ - 3	100	0,15	15
КТ - 4	100	0,15	15
Итого:	x	0,6	60

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

Тема 1-2.

Доклад

Дискуссия

Опрос

Практическое задание

КТ-2

Тема 3-4.

Доклад

Дискуссия

Опрос

Практическое задание (написание эссе)

КТ-3

Тема 5-6.

Доклад

Дискуссия

Опрос

Практическое задание

КТ-4

Тема 7-8

Доклад

Дискуссия

Опрос

Для каждой формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ определены критерии оценивания результатов выполнения задания.

1. Критерии оценивания устного опроса:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
Содержание и раскрытие темы	0-40	Корректность и полнота ответов
Информативность	0-30	Способность привлекать дополнительные информационные ресурсы для доказательности ответа
Аналитические способности	0-30	Способность к ситуативной аналитической деятельности
Итого максимально:	100	

2. Критерии оценивания практического задания:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
Полнота ответа	0-25	Даны ответы на все вопросы задания
Понимание	0-25	Даны правильные ответы
Профессионализм	0-25	Владение терминологией
Аналитические способности	0-25	Способность анализировать ситуацию
Итого максимально:	100	

3. Критерии оценивания доклада (эссе):

Критерии оценки	Диапазон	Описание критерия
-----------------	----------	-------------------

	баллов	
Вовлеченность	0-25	Вовлеченность студента в процесс подготовки выступления
Иллюстративность	0-25	Качество иллюстративного материала (презентации)
Содержание и раскрытие темы	0-25	Наличие раздела «обсуждение проблемы» в докладе (эссе)
Логика изложения	0-25	Наличие выводов
Итого максимально:	100	

4. Критерии оценивания результатов проведения дискуссии в группах:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
<i>Активность работы в группе</i>	30	<i>Активность высокая (проявляет инициативность, участвует в дискуссии)</i>
	15	<i>Активность средняя (инициативы не проявляет, выполняет задания руководителя группы)</i>
	0	<i>Активность низкая (не принимает участия в обсуждении поставленной проблемы, не предлагает путей решения, уклоняется от выполнения заданий)</i>
<i>Качество выполненных заданий</i>	41-70	<i>Детальное, последовательное описание всех предпринимаемых шагов для достижения целей дискуссии</i>
	21-40	<i>Поверхностное описание, непоследовательность решения задания</i>
	0-20	<i>Тема дискуссии раскрыта минимально или не раскрыта</i>
Итого максимально:	100	

5.5. Описание дополнительных материалов и оборудования, необходимых для выполнения проверочных заданий (*при необходимости*).

Для выполнения расчетов студенту разрешается использование калькулятора; программ для работы с электронными таблицами для обработки, анализа и визуализации данных.

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

6.1. Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Экзамент проводится в устной форме. Обучающийся получает билет, включающий 2 вопроса и практический вопрос (кейс). На подготовку отводится 20 минут. По завершении подготовки необходимо ответить на вопросы билета, а также уточняющие вопросы.

При реализации промежуточной аттестации в ЭО/ДОТ могут быть использованы следующие формы: в форме развернутых ответов; в форме итогового тестирования.

6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации.

Вопросы для подготовки к экзамену.

1. Классификация внешнеторговых операций и сделок
2. Международные акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность.
3. Законодательное регулирование внешнеэкономической деятельности в РФ и ЕАЭС.
4. Таможенный кодекс ЕАЭС.
5. Сфера осуществления внешнеэкономических операций.
6. Участники ВЭД в России, направленность их операций.
7. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности.
8. Программы поддержки экспорта в РФ
9. Основные источники информации для изучения конъюнктуры мировых товарных рынков.
10. Оформление и исполнение договоров во внешнеэкономической деятельности.
11. Понятие оферты и ее виды, акцепт оферты, контрoferта, запрос.
12. Содержание внешнеэкономического договора. Статьи и пункты контрактов.
13. Венская конвенция 1980г.
14. Принципы УНИДРУА
15. Международная сделка купли-продажи.
16. Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание
17. Типовые контракты. Соглашения об общих условиях поставки.
18. Реквизиты и преамбула договора. Предмет договора.
19. Сроки исполнения. Базисные условия поставки.
20. ИНКОТЕРМС-2020
21. Цена, условия платежа и порядок расчетов.
22. Способы фиксации цены в контракте.
23. Виды скидок и надбавок.
24. Внешнеторговые расчеты платежными поручениями.
25. Внешнеторговые расчеты по инкассо.
26. Внешнеторговые расчеты по аккредитиву.

27. Внешнеторговые расчеты с применением БПО
28. Тара и упаковка. Виды тары.
29. Транспортные условия. Контракта
30. Сдача приемка товаров.
31. Гарантийные обязательства.
32. Форс-мажор.
33. Страхование.
34. Штрафные санкции. Ответственность сторон за исполнение обязательств и порядок разрешения споров.
35. Дополнительные условия.
36. Виды оговорок и их применение.
37. Порядок расторжения договора. Заключительные положения.
38. Торговые обычаи.
39. Подготовка к сделке. Анализ внутренней и внешней среды.
40. Выбор рынка.
41. Выбор торгового партнера
42. Справка на фирму. Конкурентный лист.
43. Виды посредников на международном рынке и целесообразность их привлечения.
44. Подготовка к переговорам. Подготовка материалов для технических переговоров.
45. Проведение переговоров, тактика ведения переговоров Учет национальных особенностей на переговорах.
46. Подписание итоговых документов. Фиксация результатов переговоров.
47. Исполнение сделки. Обеспечение поставки и расчетов.
48. Внешнеторговая документация.
49. Формуляры-образцы ООН
50. Документы по подготовке товара к отгрузке.
51. Коммерческие документы.
52. Страховые документы.
53. Транспортные документы. Транспортно-экспедиторские документы.
54. Таможенные документы. Документы необходимые для таможенной очистки товаров.
55. Валютный контроль внешнеторговой сделки.
56. Налоговое планирование внешнеторговой сделки
57. Особенности регламентации условий отдельных видов договоров во внешнеэкономической деятельности.
58. Арендные операции.
59. Лизинговое соглашение. Лизинговые платежи.
60. Виды компенсационных сделок.
61. Сделки с давальческим сырьем и таможенный контроль таких сделок.
62. Подрядные сделки.
63. Международный инжиниринг.
64. Лицензионные сделки.

65. Лицензионный договор.
 66. Разрешение споров, возникающих из внешнеэкономических договоров.
 67. Внесудебное урегулирование споров между участниками внешнеэкономической деятельности. Медиация
 68. Арбитраж. Виды арбитража.
 69. Разрешение споров по внешнеэкономическим контрактам в Международном коммерческом арбитражном суде (МКАС) при Торгово-промышленной палате Российской Федерации.
 70. Арбитражные регламенты ЮНСИТРАЛ, ЕЭК ООН и др.

Типовые вопросы для экзамена

Вопрос 1. Формуляры-образцы ООН

Вопрос 2. Сделки с давальческим сырьем и таможенный контроль таких сделок

Кейс. В зависимости от суммы контракта и присоединения (неприсоединения) страны контрагента к санкциям против РФ, выбрать наиболее приемлемый арбитраж для включения в текст контракта конкретной арбитражной оговорки. Обоснуйте свой выбор.

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

ТИП ЗАДАНИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ				
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В).	1. Международная унификация договоров международной купли-продажи товаров представлена в <ol style="list-style-type: none"> 1. Гражданском кодексе РФ 2. Венской конвенции 1980 года 3. Уставе ООН 4. Вассенарских соглашениях 				
		2. ЮНКТАД – это: <ol style="list-style-type: none"> 1. Институт унификации частного права 2. Конференция ООН по торговле и развитию 3. Комиссия ООН по праву международной торговли. 4. Всемирная организация интеллектуальной собственности 5. Унифицированные правила по договорным 				
Задание закрытого типа на установление соответствия	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.	1. Установите соответствие между типом мер регулирования ВЭД и его наименованием. <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Тип меры регулирования</th> <th>Наименование мер</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1) Тарифные меры</td> <td>1. а экспортные</td> </tr> </tbody> </table>	Тип меры регулирования	Наименование мер	1) Тарифные меры	1. а экспортные
Тип меры регулирования	Наименование мер					
1) Тарифные меры	1. а экспортные					

	<p>2. Внимательно прочитать оба списка:</p> <p>список 1 – Тип меры регулирования;</p> <p>список 2 – субъект, способный осуществлять аудиторскую проверку.</p> <p>3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.</p> <p>4. Записать попарно буквы и цифры</p>	<p>регулирувания ВЭД</p>	<p>пошлины</p> <p>2. квотирование</p> <p>3. компенсационные пошлины</p> <p>4. лицензирование</p> <p>5. импортные пошлины</p> <p>6. добровольное ограничение экспорта</p>
		<p>2) Нетарифные меры регулирования ВЭД</p>	<p>1. а) квотирование</p> <p>2. компенсационные пошлины</p> <p>3. лицензирование</p> <p>4. импортные пошлины</p> <p>5. добровольное ограничение экспорта</p>
<p>Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать несколько правильных ответов.</p> <p>4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, а), d)).</p>	<p>1. Критерии достаточности переработки товара для включения его в свободную торговлю в рамках ЗСТ имеют следующие значения</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Товар должен быть переработан на 100% 2. Добавленная стоимость менее 50% 3. Добавленная стоимость 50% и более 4. Изменение первых четырех знаков ГС 5. Изменение шести знаков ГС <p>2. Укажите подвиды встречной торговли (</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. клиринг 2. толлинг 3. авансовые закупки 4. реэкспорт 5. рециклинг <p>1. Укажите этапы развития интеграционного взаимодействия по мере углубления интеграции.</p> <ol style="list-style-type: none"> a) ГС b) ОР c) ЗСТ d) ЭС e) ЭВС <p>2. Расположите группы базисов поставки (Инкотермс 2020) по степени уменьшения ответственности продавца</p> <ol style="list-style-type: none"> a) D b) E 	

		<p>c) С</p> <p>d) F</p>
<p>Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать один верный ответ.</p> <p>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.</p> <p>5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).</p>	<p>1. Если российский контрагент не имеет возможности провести платежи по внешнеторговому контракту, то он может/не может предпринять следующие меры:</p> <p>1. Предложить оплату по бартеру</p> <p>2. Обратиться к услугам платежных агентов</p> <p>3. Отказаться от исполнения контракта по форс-мажорным обстоятельствам</p> <p>Обоснуйте свой выбор и последствия такого решения</p> <p>2 Момент перехода права собственности на товар (может / не может) опережать момент перехода риска утраты, порчи, гибели товара</p> <p>Обоснуйте свой ответ</p>
<p>Задание открытого типа с развернутым ответом</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса.</p> <p>2. Продумать логику и полноту ответа.</p> <p>3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки.</p> <p>4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ</p>	<p>1 Рассчитайте таможенные платежи по внешнеторговому контракту при наличии льгот для товаров стран пользующихся ОСИ</p> <p>Сравните полученный результат с величиной таможенных платежей при отсутствии преференций</p> <p>2. Поясните как реализуется торговый режим наибольшего благоприятствования (РНБ), возможны ли исключения из РНБ в соответствии с правилами ВТО</p>

6.3. Критерии и шкала оценивания на основе БРС.

Критерии и балльная шкала определяются преподавателем

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ	РЕЗУЛЬТАТ В БАЛЛАХ
<p><i>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</i></p>	<p>40</p>

<i>проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок</i>	
<i>Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских 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.</i>	30-39
<i>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.</i>	20-29
<i>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. студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.</i>	0-19

6.4. Описание дополнительных материалов и оборудования, необходимых для выполнения проверочных заданий (*при необходимости*).

Для выполнения расчетов студенту разрешается использование калькулятора; программ для работы с электронными таблицами для обработки, анализа и визуализации данных.

7. Методические материалы по освоению дисциплины

Для изучения основных вопросов образовательной программы необходимо конспектировать материалы лекций, работать с рекомендованной преподавателем литературой, а также ресурсами информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». Для приобретения навыков активного использования знаний полезно обсуждать плановые и возникающие вопросы, а также решаемые задачи на практических занятиях. Чтобы легче и прочнее усвоить материал следует

постоянно использовать конкретные примеры, сравнения из уже полученных областей наук.

Для закрепления изученного материала даны вопросы по каждой теме дисциплины, на которые следует самостоятельно найти ответы.

Важной составной частью учебного процесса в вузе являются практические занятия. Практические занятия проводятся главным образом по дисциплинам, требующим закрепления навыков решения задач, и помогают студентам глубже усвоить учебный материал, приобрести умения применять принципы системного подхода к решению разнообразных задач, определять и оценивать ресурсы и существующие ограничения разного рода проектов.

При подготовке к практическим занятиям необходимо проанализировать конспект лекции, ознакомиться с рекомендованной литературой по соответствующей теме, осуществить подготовку по рекомендованным в рабочей программе вопросам для обсуждения темы, выполнить домашнее задание (при необходимости).

Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале. В процессе подготовки к занятиям рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретается практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь. При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю (в том числе по электронной почте). Планируя консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам. Записи имеют первостепенное значение для самостоятельной работы студентов. Они помогают понять построение изучаемого материала, выделить основные положения, проследить их логику. Кроме того, ведение записей способствует превращению чтения в активный процесс, мобилизует, наряду со зрительной, и моторную память. Следует помнить: у студента, систематически ведущего записи, создается свой индивидуальный фонд

методических материалов для быстрого повторения изученных вопросов, для мобилизации накопленных знаний. Особенно важны и полезны записи тогда, когда в них находят отражение мысли, возникшие при самостоятельной работе.

После изучения базовых тем курса проводится текущий контроль знаний студентов в виде опроса. Типовые вопросы по темам дисциплины приведены в специальном разделе данной рабочей программы.

Подготовка к текущему и промежуточному контролю предполагает изучение представленных вопросов к экзамену, участие в групповой работе.

Работа в малых группах – это одна из самых популярных форм проведения занятий, так как она дает всем обучающимся (в том числе и не уверенным в своих знаниях и/или стеснительным) возможность участвовать в работе, практиковать навыки сотрудничества, межличностного общения (в частности, умение активно слушать, вырабатывать общее мнение, разрешать возникающие разногласия). Цель данной формы проведения занятий: продемонстрировать сходство или различия определенных явлений, выработать стратегию или разработать план, выяснить отношение различных групп участников к одному и тому же вопросу. В ходе этой работы дополнительно решаются следующие задачи: развитие навыков общения и взаимодействия в группе, формирование ценностно-ориентационного единства группы, поощрение к гибкой смене социальных ролей в зависимости от ситуации.

Группа студентов делится на несколько малых групп. Количество групп определяется числом аналитических заданий, которые будут обсуждаться в процессе занятия. Малые группы формируются либо по желанию студентов, либо по родственной тематике для обсуждения. Каждая малая группа обсуждает задание в течение отведенного времени. Основной этап – проведение обсуждения задания. Заслушиваются суждения, предлагаемые каждой малой группой по заданию. Преподаватель дает оценочное суждение и работе малых групп, по решению заданий, и эффективности предложенных путей решения.

В качестве самостоятельной работы студентами выполняется семестровая работа по всем темам. Перед выполнением заданий выбранную систему необходимо согласовать с преподавателем. При выполнении заданий по темам могут использоваться представленные студентом материалы по предыдущим темам. Выполненная семестровая работа представляется студентом на открытой защите на промежуточной аттестации.

Эссе - это краткий доклад на определенную тему в форме сжатого изложения книги, статьи, исследования. Написание и защита эссе

осуществляются в целях приобретения профессиональных компетенций, развития умения и навыков самостоятельного научного поиска, изучения литературы по выбранной теме. Эссе помогает проводить сравнительный анализ различных точек зрения на решение проблем. Кроме того, оно помогает глубже вникнуть в наиболее сложные проблемы данной дисциплины, профессионально излагать свои мысли, правильно оформлять выводы и рекомендации по решению исследуемых проблем.

Публичная защита эссе способствует формированию речевой культуры, развитию умений и навыков профессиональной коммуникации в социуме.

Введение объясняет, почему выбрана именно эта тема, почему студент считает её актуальной. Введение отражает основные направления проведенной исследовательской работы, помогает лучше вникнуть в изложение темы.

Основная часть эссе содержит практические результаты, к которым студент пришел в ходе исследования темы. К результатам можно отнести как самостоятельные находки автора эссе, так и подтверждение гипотез, выдвинутых другими учеными и практическими работниками. Эта часть эссе может быть разбита на параграфы и разделы.

Заключение эссе содержит основные выводы и рекомендации по решению научных и практических проблем.

Эссе должно отвечать требованиям читабельности, последовательности и логичности.

8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет

8.1. Основная литература

1. Шелег, Николай Сидорович. Международная торговля : учебник / Н. С. Шелег, Ю. И. Енин. - Минск : Вышэйшая шк., 2023. - 552 с. - Текст: электронный. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/130002.html>
2. Нуралиев, Сиражудин Урцмиевич. Международная торговля : учебник / С. У. Нуралиев. - Москва : ИНФРА-М, 2022. - 307 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=397280>
3. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.В. Карпунина, А.Ю. Карпунин, Н.Г. Гаджиев, С.А. Коноваленко. - Москва : ИНФРА-М, 2024. - 265 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/document?id=438673#bib>.
4. Степанова, Мария Михайловна. Перевод экономических текстов : Финансы и бухгалтерский учет. Стратегия компании. Международная

торговля = Finance and Accounting. Company Strategy. International Trade : учебное пособие / М. М. Степанова, В. С. Лукьянова. - Москва : КноРус, 2026. - 304 с. - Текст: электронный. - URL: <https://book.ru/books/95849>

5. Кузнецова, Галина Владимировна. Международная торговля товарами и услугами : учебник и практикум для вузов / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралина. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2021. - 720 с. - Текст: электронный. - URL: <https://urait.ru/book/mezhdunarodnaya-torgovlya-tovarami-i-uslugami-468014> .

8.2. Дополнительная литература

1. Руднева, Анастасия Олеговна. Международная торговля : учебное пособие / А. О. Руднева. - 2-е издание, переработанное и дополненное. - Москва : ИНФРА-М, 2021. - 273 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=375045>
2. Внешнеэкономическая деятельность : сборник задач, ситуаций и тестов : учебное пособие / Е.В. Карпунина, А.Ю. Карпунин, Н.Г. Гаджиев, С.А. Коноваленко. - Москва : ИНФРА-М, 2026. - 228 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/document?id=466003#bi b>
3. Бутко, Галина Павловна. Внешнеэкономическая деятельность хозяйствующих субъектов : учебник / Г. П. Бутко, Т. Л. Безрукова, Е. А. Яковлева. - 2-е издание, переработанное и дополненное. - Москва [и др.] : Инфра-Инженерия, 2022. - 228 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=417298..>
4. Прокушев, Евгений Федорович. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. - 12-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2023. - 479 с. - Текст: электронный. - URL: <https://urait.ru/book/vneshneekonomicheskaya-deyatelnost-532683>
5. Международные экономические отношения в глобальной экономике : учебник для вузов / [И. Н. Платонова, Д. А. Алешин, И. П. Гурова и др.] ; под общей редакцией И. Н. Платоновой. - Москва : Юрайт, 2024. - 528 с. - Текст: электронный. - URL: <https://urait.ru/book/mezhdunarodnye-ekonomicheskie-otnosheniya-v-globalnoy-ekonomike-541757> .

8.3. Нормативные правовые документы

1. Конституция Российской Федерации.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации.
4. Таможенный кодекс ЕАЭС

5. Федеральный закон № 86-ФЗ от 10.07.2002 «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»
6. Федеральный закон от 02.08.2019 N 293-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" в части совершенствования поддержки экспортной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства"
7. Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности"
8. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 №289-ФЗ
9. Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»
10. Инструкция Центробанка от 16.08.2017 № 181-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления».

8.4. Интернет-ресурсы.

Для освоения дисциплины следует пользоваться доступом через сайт научной библиотеки

1. <http://nwapa.spb.ru> – официальный сайт научной библиотеки СЗИУ
2. <http://vopreco.ru> - официальный сайт журнала «Вопросы экономики»
3. <http://www.bankdelo.ru> – официальный сайт журнала «Банковское дело»
4. <http://www.cbr.ru> – официальный сайт Центрального Банка РФ
5. <http://www.kommersant.ru> – официальный сайт издательского дома Коммерсант
6. <http://www.imemo.ru> - официальный сайт ФГБУН «Мировая экономика и международные отношения»
7. <http://finans.rusba.ru> – официальный сайт журнала «Финансы и экономика»
8. <http://www.expert.ru> официальный сайт медиа-холдинга Эксперт
9. <http://www.cbr.ru> - Официальный сайт Центрального банка России
10. <http://www.rbc.ru/> - официальный сайт РосБизнесКонсалтинг
11. www.minfin.ru - Министерство финансов Российской Федерации
12. www.imf.org – Международный валютный фонд
13. www.vsemirnyjbank.org – Всемирный банк
14. www.un.org – Организация объединенных наций

8.5 Другие источники

1. Захарова Н.А. Организация транспортно-экспедиционной деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Захарова Н.А. — Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 470 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81872.html>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Валютное регулирование и валютный контроль. / [Ю. А. Крохина и др.] ; под ред. Ю. А. Крохиной. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 231 с. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/398455>

8.6. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. www.biblio-online.ru –Электронно-библиотечная система [ЭБС] Юрайт;
2. <http://www.iprbookshop.ru> – Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Iprbooks»
3. <https://e.lanbook.com> - Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Лань».
4. <http://elibrary.ru/> - Научная электронная библиотека Elibrary.ru.
5. <https://new.znanium.com> Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Znanium.com».
6. <https://dlib.eastview.com> – Информационный сервис «East View».
7. <https://www.jstor.org> - Jstor. Полные тексты научных журналов и книг зарубежных издательств.
8. <https://elibrary.worldbank.org> - Электронная библиотека Всемирного Банка.
9. <https://link.springer.com> - Полнотекстовые политематические базы академических журналов и книг издательства Springer.
10. <https://ebookcentral.proquest.com> - Ebook Central. Полные тексты книг зарубежных научных издательств.
11. <https://www.oxfordhandbooks.com> - Доступ к полным текстам справочников Handbooks издательства Oxford по предметным областям: экономика и финансы, право, бизнес и управление.
12. <https://journals.sagepub.com> - Полнотекстовая база научных журналов академического издательства Sage.
13. Справочно-правовая система «Консультант».
14. Электронный периодический справочник «Гарант».

9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

№ п/п	Наименование
1.	Специализированные залы для проведения лекций, оснащенные персональным

	компьютером/ноутбуком и мультимедийным проектором
2.	Аудитории и компьютерные классы, оборудованные посадочными местами и персональными компьютерами с выходом в Интернет для проведения практических занятий
3.	«МТС Линк» — российская платформа для онлайн-коммуникаций и совместной работы команд ; «Яндекс Телемост» — сервис для видеоконференций от Яндекса; Я-мессенджер
4.	Технические средства обучения: персональные компьютеры; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG-4, DivX, RMVB, WMV; программы для работы с электронными таблицами для обработки, анализа и визуализации данных; соответствующие онлайн-инструменты для построения интеллект-карты и моделей в различных нотациях
5.	Научная библиотека (в т.ч. электронные информационные ресурсы научной библиотеки)
6.	СДО Академии https://lms.ranepa.ru/