

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков
Должность: директор
Дата подписания: 19.05.2026 18:25:02
Уникальный программный ключ:
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

Приложение 4
к образовательной программе

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.04 Внешняя торговля

(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 - 2026

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.04 «Внешняя торговля» одобрена на заседании кафедры экономики факультета экономики и финансов СЗИУ РАНХиГС.

протокол № 7 от «08» апреля 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.04 «Внешняя торговля» обеспечивает формирование у обучающихся следующих и профессиональных компетенций*:

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС <i>(при наличии)**</i>	Код компетенции **	Наименование Компетенции **	Код индикатора достижения компетенций **	Наименование индикатора достижения компетенций **	Образовательный результат **
ФГОС 954 от 12.08.2020 ОС 01-3037 от 29.03.2021 ОТФ В. Осуществление внешнеэкономической деятельности организации ТФ В/02.6 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта	ПКс ОС II – 6.	Способен принимать решения в области внешнеэкономической деятельности на основе анализа отечественной и зарубежной практики по вопросам внешней торговли	ПКс ОС II – 6.1	Системно освещает и анализирует основные проблемы внешнеэкономической деятельности на основе анализа отечественной и зарубежной практики по вопросам внешней торговли	ПКс ОС II-6.1.3-1 Знает Методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием вычислительной техники. ПКс ОС II-6.1.У-1. Умеет Составлять проекты финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации;
			ПКс ОС II – 6.2	Принимает решения в области внешнеэкономической деятельности на основе анализа отечественной и зарубежной практики по вопросам внешней	ПКс ОС II-6.2.3-1 Знает Методы оптимизации использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов ПКс ОС II-6.2.У-1.

				торговли	Умеет Разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства,
--	--	--	--	----------	---

* 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.

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 53 ак. час на контактную работу с преподавателем, из них 20 ак. час на лекции и 24 ак. час на практические занятия, 9 ак. часа на контроль при промежуточной аттестации, 55 ак. часа на самостоятельную работу обучающихся. Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, т.е. 108 академических / 81 астрономических часов.

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

Аудиторная работа составляет 44 академических часа. Теоретические занятия (лекции) проводятся по потокам. Общий объем лекционного курса составляет 20 академических часов.

Практические занятия организуются по группам в виде практических занятий в диалоговом режиме. Общий объем практических занятий 24 академических часа.

Программой предусмотрена самостоятельная работа студентов в объеме 55 академических часов. 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.04 «Внешняя торговля» изучается на 4 курсе, в 8 семестре для студентов очной форм обучения.

Освоение дисциплины Б1.В.04 «Внешняя торговля» 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» и предшествует таким дисциплинам, как: Б1.В.02 «Международный бизнес», Б1.В.ДВ.07.01 «Международная инвестиционная деятельность».

Изучение дисциплины заканчивается зачетом с оценкой.

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 зачет с оценкой.

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	Теории международной торговли: классические и новые аспекты. Общее равновесие в международной торговле: универсальная внешнеторговая	21	3		4							14	Д, Дис, О,ПЗ		

	стратегия Организация международных торговых операций. Формы и методы международной торговли.													
Тема 2	Структура и динамика внешней торговли. Роль и место отдельных групп стран в международной торговле. Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков.	22	4			4							14	Д, Дис., О,
Тема 3	Мировой рынок нефти и нефтепродуктов Мировой рынок агропромышленн ых товаров Мировой рынок лесобумажных	28	6			8							14	Д, Дис., О, ПЗ

	товаров, драгоценных металлов и камней, машиностроительных изделий оружия и военной техники.,													
Тема4	Международный технологический обмен и торговля услугами; Внешняя и международная торговая политика Российской Федерации.	28	7			8							13	Д, Дис., О
Промежуточная аттестация		9							9					ЗсО
Итого		108	20			24			9				55	

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 1-4 могут быть освоены с применением ЭО и ДОТ с контролем в системе электронного обучения Академии.

3.2. Содержание дисциплины

Тема 1. Теории международной торговли: классические и новые аспекты. Общее равновесие в международной торговле: универсальная внешнеторговая стратегия. Организация международных торговых операций. Формы и методы международной торговли. ПКс ОС II –6.1; ПКс ОС II –6.2

Понятие внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности. Меркантилистская теория; теория абсолютных и сравнительных преимуществ, теория соотношения факторов производства; эффект масштаба и теория внутриотраслевой международной торговли; Модель Рикардо - Винера. Теория международной конкуренции Майкла Портера. Конкурентное преимущество фирм в глобальных масштабах: конкурентная стратегия фирм, структурный анализ отраслей, позиция фирмы в отрасли, источники конкурентного преимущества фирм, создание и формирование конкурентного преимущества фирм, конкуренция на мировом рынке, влияние национальных условий на успех фирм в конкуренции.

Детерминанты национального конкурентного преимущества: общая характеристика детерминант, параметры факторов (иерархия факторов, формирование факторов, характеристика негативных факторов), условия спроса (структура, величины и характер спроса), родственные и поддерживающие отрасли (конкурентоспособность отраслей-поставщиков и родственных отраслей), стратегия, структура и соперничество национальных фирм, роль правительства и случая в формировании конкурентного преимущества.

Новые явления в конкурентной борьбе на мировом товарном рынке (стратегические альянсы, транснациональные слияния и поглощения, корпорации лидеры и аутсайдеры в странах импортерах капитала).

Стандартная модель международной торговли; теория общего равновесия; инструменты анализа международной торговли: эластичность экспорта и импорта; эффекты дохода и замещения и перераспределения дохода; моделирование оптимального внешнеторгового режима для различных групп стран; развитие современной международной торговли.

Характеристика основных форм международной торговли. Экспорт. Импорт. Реимпорт. Резэкспорт и основные цели применения реэкспортных операций (использование исторически сложившихся видов международной торговли (международные биржи, торги, аукционы); вынужденный реэкспорт; реэкспорт как составная часть более сложной операции; реэкспорт с целью перепродажи товаров для получения прибыли на разнице в ценах.). Международные встречные сделки. Классификация международных встречных сделок ООН (бартерные сделки, торговые компенсационные сделки, промышленные компенсационные сделки), ОЭСР (торговая и промышленная компенсация). Анализ возможностей применения системы электронных торгов В2В, В2С, С2С, С2В.

Особенности использования форм международной торговли в практике российских предприятий.

Тарифные и нетарифные методы регулирования международной торговли. Прямой и косвенный методы международной торговли. Их преимущества и недостатки. Значение посредников в международной торговле. Виды посредников.

Товарные биржи. Основные понятия. Участники биржевой торговли. Биржевые товары. Биржевые стандарты. Организация биржевой торговли. Биржевые операции. Сделки за наличный счет (спот). Форвардные сделки. Спекулятивные биржевые операции. Сделки на разность. Сделки с премиями. Стеллажные сделки. Сделки с

опционами. Арбитражные сделки. Онкольные операции. Хеджирование. Короткое и длинное хеджирование. Использование хеджирования для страхования международных операций. Значение товарных бирж в современной международной торговле. Основные международные товарные биржи и их классификация.

Международные торги. Специфика товаров, реализуемых посредством проведения международных торгов. Виды торгов. Открытые торги. Закрытые торги. Единичные торги. Организация торгов. Преимущества и недостатки организации торговли с помощью торгов.

Аукционы. Специфика товаров, реализуемых посредством проведения аукционов. Виды аукционов. Организация аукционов. Основные международные аукционы (по группам товаров).

Организация и техника внешнеторговых операций и их классификация.

Основные этапы подготовки внешнеторговых сделок.

Установление делового контакта с партнером (поиск внешнеторгового партнера). Контрагенты на мировом рынке и принципы их выбора.

Анализ основных аспектов деятельности потенциальных партнеров. Характеристика и классификация показателей, определяющих степень солидности потенциального партнера. Анализ финансовых и экономических показателей будущего партнера. Деловое резюме потенциального партнера и учет опыта прошлых сделок. Маркетинговое и технико-экономическое положение компании-контрагента на данном рынке. Организация работы по сбору информации и изучению контрагентов из зарубежных стран на основе кабинетных и полевых исследований. Источники изучения и их анализ (мягкие и жесткие источники информации).

Проверка платежеспособности потенциального контрагента (покупателя) и подтверждения.

Структура, содержание и основные документы, входящие в фирменное досье (информационная карта фирмы, сведения о переговорах с фирмой, сведения о деловых отношениях).

Основные методы анализа цен при подготовке внешнеторговых сделок. Подготовка коммерческих предложений и запросов. Способы установления контактов с потенциальными партнерами. Сущность и основные виды оферты (твердая оферта, свободная оферта, контроферта). Порядок оформления конкурентного листа.

Оформление заказа покупателя. Письменное указание о поставке. Установление графика поставки. Определение минимальной цены. Документы, используемые на данном этапе.

Исполнение заказа экспортером. Подготовка товара к отгрузке - процедура счета и отчета. Отправка и транспортировка, страхование и таможенная очистка. Выставление платежного счета. Документы. Обеспечение поставки и расчетов. Определение контрактной цены и условий поставки. Совершение платежа покупателем. Документы.

Процедура и основные документы, используемые при подготовке экспортной и импортной сделки. Меры по снижению взаимных рисков и потерь от несостоявшихся сделок. Оптимизация плана-графика контракта. Проведение предварительных переговоров.

Контракт (соглашение) и его роль во внешнеэкономических операциях. Виды и особенности международных контрактов купли-продажи во Франции, Германии, США и России. Содержание и структура контракта. Необходимость структурирования контракта.

предмет контракта

количественные и качественные характеристики товара

цена и сумма контракта;

сроки и дата поставки товара

базисные условия поставки
условия платежа
способы платежа
упаковка и маркировка
гарантии и рекламации
штрафные санкции и возмещение заранее оцененных убытков
условия страхования
форс-мажорные и арбитражные оговорки
особые и общие условия;
юридические адреса сторон
подписи и печати

Критический анализ и экспертизы по порядку составления и содержания контракта.

Состав и назначение важнейших единиц документооборота: оферта, проформинвойс, паспорт сделки, коммерческие документы, платежно-банковские документы и особенности их применения и оформления, транспортные и транспортно-экспедиторские документы, страховые документы, сертификаты, извещения и т.д. Распределение ответственности сторон.

Тема 2. Структура и динамика внешней торговли. Роль и место отдельных групп стран в международной торговле. Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков ПКс ОС II –6.1;

Товарная структура международной торговли. Основные международные классификации и номенклатуры. Гармонизированная система описания и кодирования товаров. Деятельность ВтамО и ВТО по созданию процедур упрощения торговли. Промежуточные итоги Доха-раунда ВТО. Новые подходы к традиционным классификациям товаров и услуг. Стандартная международная торговая классификация ООН. Специфика международной торговли по основным группам товаров: продовольствие, промышленное сырье, топливо, машины и оборудование, транспортные средства, потребительские товары. Динамика товарной структуры международной торговли.

Географическая структура международной торговли. Роль и место отдельных стран и групп стран в международной торговле. Роль транснациональных компаний в международной торговле. Крупнейшие ТНК и их влияние на торговые потоки и специфика ценообразования при внутрифирменной торговле.

Основные этапы подготовки типовой международной коммерческой сделки купли-продажи. Унификация процедур, документального 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.

Транспортная составляющая внешнеторговой сделки, выбор оптимальной логистической схемы в зависимости от условий поставки в соответствии с БУП Инкотермс 2020.

Характеристика мирового товарного рынка. Понятие конъюнктуры. Важнейшие конъюнктурообразующие факторы, их взаимодействие. Система показателей изучения конъюнктуры. Методика изучения конъюнктуры. Прогноз товарной конъюнктуры. Методы прогнозирования. Особенности конъюнктуры отдельных товарных рынков (сырьевых товаров, полуфабрикатов, машин, оборудования, продовольственных товаров и т.д.). Закономерности ценообразования на мировых рынках. Основные ценообразующие факторы. Стратегия и тактика ценообразования во внешней торговле.

Коммерческая составляющая внешнеторгового контракта. Поправки на уторговывание, на условия платежа и формы расчетов.

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.

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 внешнеторговых операций, обязательные виды страхования, расширение или снижение уровня страхования при выборе терминов Инкотермс 2020 напрямую включающих страхование. Формуляры-образцы внешнеторговых документов.

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

Тема 3. Мировой рынок нефти и нефтепродуктов Мировой рынок агропромышленных товаров. Мировой рынок лесобумажных товаров, драгоценных металлов и камней, машиностроительных изделий оружия и военной техники ПКс ОС II –6.2

Мировые запасы и современное состояние производства, переработки и потребления нефти и нефтепродуктов. Общая характеристика мирового рынка нефти и нефтепродуктов. Ведущие субрынки. Крупнейшие страны - экспортеры нефти и нефтепродуктов - страны ОПЕК, независимые продуценты нефти Норвегия, Великобритания, Мексика, Россия и импортеры. Сделка ОПЕК+ и ее влияние на конъюнктуру рынка нефти. Последствия для угольной отрасли решений ЕК ЕС в рамках «Зеленой недели» 2020 года

Товарная структура мирового рынка нефти и нефтепродуктов (современное состояние, динамика, факторы, влияющие на товарную структуру рынка). Ценообразование на мировом рынке нефти и нефтепродуктов (виды и группы цен; ценовая политика государств экспортеров и импортеров; факторы, определяющие цены в международной торговле; источники информации). Котировки основных марок нефти, нефтяная корзина ОПЕК, российские сорта и марки нефти.

Внешнеторговая политика ведущих стран экспортеров и импортеров в отношении товаров нефтяного комплекса (тарифные и нетарифные барьеры). Роль ОПЕК, международных корпораций и финансовых групп в мировой торговле нефтью и нефтепродуктами. История альянса «Семь сестер».

Современное состояние нефтяного комплекса России (объем и динамика производства и потребления; ценообразование; технологии; ценообразование на продукцию нефтяного комплекса за рубежом; крупнейшие российские компании

производители и экспортеры нефти и нефтепродуктов). Иностраный капитал в нефтяном комплексе России и зарубежных стран.

Международная торговля продовольствием (современное состояние и динамика). Особенности организации международной торговли продовольствием по видам (зерновые, сахар, кофе, мясо и др.). Субрынки. Страны - крупнейшие экспортеры продовольствия. Ценообразование и на мировом рынке продовольствия. Основные современные тенденции международной торговли продовольствием. Роль России на мировом продовольственном рынке (характеристика и объем российского импорта и экспорта продовольствия).

Общая характеристика мирового рынка товаров лесопромышленного комплекса (сущность, структура, особенности развития в 80-90-е годы). Субрынки. Крупнейшие страны экспортеры и импортеры товаров лесопромышленного комплекса. Роль международных лесопромышленных корпораций и финансово-промышленных групп в мировой торговле лесобумажными товарами. Международная кооперация и совместное предпринимательство в ЛПК России и зарубежных стран.

Товарная структура мирового лесобумажного рынка (современное состояние и динамика). Цены на продукцию лесопромышленного комплекса и их динамика.

Россия и ее роль в международной торговле продукцией лесопромышленного комплекса. Общая характеристика, динамика производства, экспорта и цен на экспортируемую отечественную лесобумажную продукцию. Основные направления повышения эффективности российского лесного экспорта.

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.

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. 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.

Особенности международной торговли золотом на мировом рынке. Роль золота на современном этапе развития человеческого общества. Основные сферы применения золота. Цена золота. Предложение золота на мировом рынке. Каналы поступления золота на мировой рынок. Мировая добыча золота. Спрос на золото на мировом рынке. Основные категории покупателей золота. Роль России на мировом рынке золота.

Мировой рынок алмазов. Монополия "De Beers". Роль и место России на мировом рынке алмазов.

Международная торговля машинами и оборудованием (современное состояние и динамика). Особенности организации международной торговли машинами и оборудованием по видам. Субрынки. Крупнейшие страны - экспортеры оборудования и машин. Ценообразование и на мировом рынке машинотехнических изделий. Основные современные тенденции международной торговли машинами и оборудованием. Роль России на мировом рынке машинотехнических изделий (характеристика и объемы российского экспорта и импорта машинам и оборудования).

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. Общая характеристика мирового рынка оружия и военной техники. Субрынки.

Тема 4. Международный технологический обмен и торговля услугами. Внешняя и международная торговая политика Российской Федерации; ПКс ОС II –6.2

Предпродажные виды услуг и гарантийное техническое обслуживание в составе торговл. Понятие технологического обмена. Специфика технологии как товара. Лицензионная торговля. Объекты лицензии. Патенты. Промышленные объекты. Товарные знаки. Международные конвенции по охране промышленной собственности. "Ноу-хау". Виды лицензий. Особенности лицензионных соглашений и их содержание. Особенности формирования цен на лицензии. Формы лицензионных платежей. Роялти. Паушальные платежи. Преимущества и недостатки передачи технологии в форме торговли лицензиями. Основные участники и современное состояние лицензионной торговли.

Франчайзинг в международной торговле. Инжиниринговые услуги в международной торговле. Виды инжиниринговых услуг. Особенности ценообразования. Поставки комплектного оборудования (строительство "под ключ", "продукт в руки", "рынок в руки"). Преимущества и недостатки для заказчика. Иные формы международных контактов, предусматривающие передачу технологии.

Значение международного технологического обмена для развития национальной экономики.

Понятие услуг. Виды услуг, являющиеся предметом международной торговли. Специфика международной торговли услугами по сравнению с традиционной товарной торговлей. Структура и динамика международной торговли услугами. Аренда машин и оборудования. Рентинг, хайринг, лизинг. Специфика деятельности лизинговых компаний. Транспортные услуги. Виды транспортных услуг. Рынки транспортных услуг и особенности ценообразования. Организация международных перевозок.

и 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

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. 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.

Место и роль Российской Федерации в мировой торговле. Товарная и географическая структура внешней торговли РФ. Торговый баланс РФ. Стратегия совершенствования структуры внешней торговли РФ, поддержка несырьевого экспорта. Внешняя торговля РФ в рамках СНГ и ЕАЭС. Обязательства РФ перед ВТО и возможность пересмотра договоренностей в изменившихся условиях реализации внешнеэкономических операций и сделок. Расширение преференциальных договоренностей с участием РФ и дезинтеграционные процессы, затрагивающие интересы российских участников внешнеэкономической деятельности.

Управление и организация таможенного дела. Основные принципы перемещения товаров и транспортных средств через границу Российской Федерации и внешнюю таможенную границу таможенного союза. ТК ЕАЭС и решения ЕЭК относительно товаров и транспортных средств, ввезенных на территории членов ЕАЭС, ставки ввозных пошлин которых отличаются от ставок ЕТТ ЕАЭС. В соответствии с условиями их присоединения к ВТО. Таможенные процедуры. Особенности перемещения через таможенную границу транспортных средств и отдельных видов товаров. Запреты и ограничения. Таможенные платежи. Импортные и экспортные пошлины. Налог на добавленную стоимость. Акцизы. Таможенные сборы за таможенные операции, хранение товаров, таможенное сопровождение товаров. Прочие таможенные платежи. Порядок исчисления и уплаты таможенных платежей. Таможенные формальности. Валютный контроль. Практика применения нетарифных инструментов регулирования внешнеэкономической деятельности (лицензирование и квотирование, экспортный контроль, контроль страны происхождения товаров). Обязательства РФ перед ВТО, особо чувствительные сектора экономики. Практика разрешения споров с участием РФ в ВТО.

4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания

4.1 Оценочные материалы по дисциплине Б1.В.04 «Внешняя торговля 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 вариантов 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) варианты ответа в нужной последовательности (например, БА 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 Теории международной торговли: классические и новые аспекты. Общее равновесие в международной торговле: универсальная внешнеторговая стратегия. Организация международных торговых операций. Формы и методы международной торговли ПКс ОС II 6.1

Опрос

1. Что понимается под международной торговой операцией (164 ФЗ)
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?

Темы докладов

1. Наднациональное регулирование международных торговых операций.
2. Целесообразность унификации торговых правил.
3. Основные показатели вовлеченности страны в международные обмены
4. Основные факторы, влияющие на конкурентоспособность экспортных товаров.
5. Влияние изменения валютного курса на внешнюю торговлю,
6. Теории международной торговли на современном этапе.
7. Процесс выхода российских производителей на внешние рынки.
8. Наиболее часто применяемые формы международной торговли
9. Реэкспортные операции и их особенности
10. Признаки международной коммерческой сделки
11. Бартерные сделки и их особенности
12. Организационно-правовые формы бизнеса в РФ и в мире
13. Кооперационные сделки в международной торговле
14. Направления электронной коммерции (проблемы и перспективы)
15. Венская конвенция 1980 г.
16. Международные конвенции и соглашения в сфере международной торговли

Практическое занятие

Задание «Организационные формы бизнеса».

В ходе занятия студенты работают в малых (5человек) 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 мира и интеграционных группировках

1 по странам (страна выбирается преподавателем)

2 «Европейская компания» для ЕС

3 сравнить с практикой в РФ, указать сходство и различия

Вопросы для дискуссии

1. Современные теории торговли, необходимость их возникновения.
2. Национальные проекты и программы в сфере ВЭД.
3. Проблемы выбора внешнеторговой стратегии
4. Проблемы поиска иностранного партнера на внешнем рынке
5. Проблемы ухода от сырьевого экспорта.
6. Проблемы сопоставлений показателей о внешних рынках.
7. Национальное законодательство, регулирующее внешнеэкономическую деятельность
8. Программы, поддержки экспортно- ориентированных компаний в РФ
9. Встречные сделки в мировой практике причины повышения активности их применения.
10. Мировой финансовый кризис и пандемия, их воздействие на международную торговлю.
11. Проблемы сохранения позиций России на традиционных рынках сбыта
12. Перспективы завоевания новых ниш на международном рынке российскими производителями.
13. Выбор транспортных условий внешнеторгового контракта

Тема 2. Структура и динамика внешней торговли. Роль и место отдельных групп стран в международной торговле. Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков ПКс ОС II –6.1

Темы докладов:

1. Основные товарные классификаторы
2. Основные показатели международной торговли
3. Национальные и региональные (ЕАЭС, ЕС) требования к условиям проведения международных коммерческих сделок
4. Деятельность МТП и ее публикации в сфере международной коммерции
5. Объединения стран производителей сырьевых товаров
6. Роль ТНК в международной торговле
7. Понятие конъюнктуры.
8. Система показателей изучения конъюнктуры.
9. Особенности конъюнктуры отдельных товарных рынков
10. Закономерности ценообразования на мировых рынках.
11. Основные ценообразующие факторы.
12. Стратегия и тактика ценообразования во внешней торговле
13. Редакция ИНКОТЕРМС 2020

Опрос.

1. Назовите основные показатели внешней торговли.
2. Для чего проводятся технические переговоры?

3. Расскажите о системе взаимодействия различных групп участников международных товарных соглашений при подготовке внешнеторговых сделок
4. Как можно стать участником межгосударственных соглашений по сырьевым товарам?
5. Как отражаются в торговом балансе сделки с товарами и услугами?
6. Кто имеет право выхода на внешний рынок, критерии допуска (страновой срез)?

. Дискуссия

Вопросы для дискуссии

1. Должная осмотрительность при подготовке внешнеторговой сделки
2. Выбор валюты цены и валюты платежа в контракте
3. Стратегия и тактика ценообразования во внешней торговле (преференциальные договоренности и свободный торгово-политический режим)
4. Девальвация и ревальвация: преимущества для участников внешнеторговых сделок
5. Валютное регулирование и валютный контроль в РФ
6. Проблема репатриация валютной выручки

Задание. Для всех студентов группы тема: «Запреты и ограничения, связанные с ВЭД» с выбором страны из списка: предложенного преподавателем. Обучающийся может выбрать иную страну, согласовав ее с преподавателем.

Определите самостоятельно, какие тарифные и нетарифные меры правомерно (или с нарушением) в свете норм ВТО применяются в практике стран с различными уровнями экономического и социального развития. . Объясните свой выбор.

Ожидаемый результат– рабочие файлы

- 1) *сравнительный анализ применяемых мер защиты внутреннего рынка (по странам)*
- 2) *рекомендации по переходу от «нежелательных» или запрещенных ВТО мер, к более прозрачным тарифным мерам защиты внутреннего рынка).*

Тема 3. Мировой рынок нефти и нефтепродуктов Мировой рынок агропромышленных товаров. Мировой рынок лесобумажных товаров, драгоценных металлов и камней, машиностроительных изделий оружия и военной техники

ПКс ОС II – 6.2

Темы докладов

1. Особенность деятельности товарно-сырьевых бирж во внешнеторговой деятельности
2. Особенности поставки трубопроводным транспортом.
3. Основные биржевые товары и их особенности
4. Стандартные биржевые контракты и их применение (спекулятивный реэкспорт)
5. Международные товарные соглашения (по бокситам, вольфраму, какао бобам и т.д.)
6. Таможенная политика стран в отношении сырьевых товаров
7. Весовые и ценовые оговорки в контрактах на сырьевые товары
8. Закупающие компании и их деятельность в международной торговле (по странам)
9. Необходимость сокращения сырьевого экспорта РФ (правильно или нет)
10. Особенность «сделки ОПЕК»+ в 2020-2025 годах Программы поддержки в РФ несырьевого и неэнергетического экспорта
11. Особенности заключения сделок на рынке сырых алмазов.
12. Особенности заключения лизинговых сделок.
13. Особенности заключения сделок в рамках специализированных и универсальных международных товарных бирж (лес, алмазы, станки и машины).
14. Особенности заключения сделок на международных аукционах.
15. Особенности и проблемы заключения сделок в системе организации международных торгов.

Опрос

1. Единица измерения баррель — где применяется и сколько литров в 1 барреле?
2. Назовите основные марки нефти, торгуемые в международной торговле
3. Что понимается под брокерским соглашением, каковы его условия?
4. Назовите основных «игроков» на рынке кофе, сахара, чая и т.п.?
5. Что такое сделки своп на международном рынке газа?
6. Назовите основных игроков на мировом рынке ВВТ?
7. Как формулируются требования к качеству в контракте на нефть?
8. Что означает «тель-кель» при определении качества товара в контракте?
9. Какие требования могут предъявляться к упаковке и таре при поставках зерновых?
10. В какой валюте котируется сырая нефть на биржах?
11. Назовите основные международные торговые площадки (биржи и аукционы)?

Вопросы для дискуссии

1. Направления функциональной деятельности внешнеторговых посредников в сфере торговли пищевыми товарами.
2. Содействующие организации, их роль и характер их помощи экспортерам и импортерам (институциональные посредники).
3. Торговля ВВТ, особенности и регуляторы
4. Экспортный контроль, цели и задачи
5. Место России на рынке зерновых перспективы и проблемы
6. Создание сбытовой сети в стране экспорта готовой продукции, для каких товаров это является необходимостью?
7. Снижение объемов сырьевой торговли устойчивая тенденция или временный спад?
8. Внешнеторговые стратегии выхода на новые рынки (по странам и товарным группам)
9. Проблемы использования в современных международных расчетных отношениях национальных валют в рамках ЕАЭС, БРИКС.
10. Использование сделок офсет в международной торговле.
11. Выделите особенности биржевых контрактов на лесоматериалы
12. Состав пакета документов в рамках исполнения заказа экспортером (импортером) и их назначение.

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 машиностроительную продукцию (например, фрезерные станки) через конкретную биржу из списка предложенных., с учетом особенности регулирования таких поставок в странах присоединившихся к соглашению по госзакупкам и тех стран где это соглашение не является обязательным для исполнения.

Тема 4. Международный технологический обмен и торговля услугами. Внешняя и международная торговая политика Российской Федерации ПКс ОС II – 6.2

Опрос

1. Что такое сертификат конечного пользователя
2. Что такое франшиза?
3. Назовите виды лицензионных платежей?

4. Что такое авторские и смежные права?
5. Что такое исключительная лицензия?
6. Что такое неконтрактный способ передачи технологий?
7. Что такое ноу-хау?
8. Назовите способы поставки услуг в международной торговле Что такое адвалорная пошлина, как она устанавливается?
9. В ответ, на что вводится компенсационная пошлина?
10. Чем отличается ЗСТ от ТС?
11. Назовите нетарифные меры, применяемые в международной торговле
12. Почему ВТО отдает предпочтение тарифным мерам регулирования международной торговли
13. Что такое специфическая пошлина?

Темы докладов:

1. Услуги как самостоятельный предмет торговли
2. Сопутствующие услуги в международной торговле
3. Ограничения в секторе услуг для иностранных поставщиков услуг
4. Соглашение ТРИПС ВТО и его соблюдение
5. Проблемы охраны промышленной и интеллектуальной собственности в международной торговле
6. Международный трансфер технологий и санкции
7. ТРОИС и его назначение ТК ЕАЭС и особенности таможенного регулирования в таможенном союзе
8. Таможенные процедуры.
9. Проблемы определения страны происхождения товаров в условиях санкций
10. Обязательства РФ перед ВТО
11. Участие РФ в системе преференций, сертификаты происхождения
12. Изъятия и исключения из соглашения о ЗСТ в рамках СНГ

Вопросы для дискуссии

1. Параллельный импорт и его перспективы
2. Инжиниринговые услуги и практика их применения в международной торговле
3. Торговая марка и знак обслуживания, проблемы регистрации при экспорте-импорте
4. Особенности передачи технологии по лицензии в международной практике технологического обмена
- 5.
6. Лизинг с последующим выкупом или сделка купли-продажи (возможность перекалфикации договора)
7. Франчайзинг в международной торговле и положения ГК РФ Россия в системе международных торговых отношений

8. Внешнеторговая политика России: перспективы;
9. Участие России в международных торговых соглашениях
- 10.-Торговый баланс России,
- 11.–Проблемы кредитования и финансирования внешнеторговой деятельности в РФ
- 12.Проблемы выбора базисных условий внешнеторговых сделок российских участников ВЭД при транзите через третьи страны

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:	х	0,6	60

Формула расчета результата контрольной точки:

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

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

КТ-1

Тема 1.

Доклад

Дискуссия

Опрос
Практическое задание

КТ-2

Тема 2.

Доклад

Дискуссия

Опрос

КТ-3

Тема 3.

Доклад

Дискуссия

Опрос

Практическое задание

КТ-4

Тема 4.

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:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
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
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 зачета с оценкой.

зачет с оценкой проводится в устной форме. Обучающийся получает билет, включающий 2 вопроса. 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 зачету с оценкой.

1. Анализ основных торговых классификаций.
2. Политика протекционизма и свободы торговли, «зеленый» протекционизм
3. Внешнеторговая стратегия в торговле продовольственными товарами.
4. Внешнеторговая стратегия в торговле сырьевыми товарами.
5. Особенности организации международной торговли сырьевыми товарами - по видам.
6. Международные товарные соглашения
7. Международная торговля машинами и оборудованием. Динамические изменения во внешнеторговой стратегии России.
8. Особенности организации международной торговли машинами и оборудованием.
9. Международная торговля потребительскими товарами (современное состояние и динамика).
10. Теории международной торговли: классические и новые аспекты.
11. Модель оптимального внешнеторгового режима.
12. Международная лицензионная торговля, виды лицензий
13. Франчайзинг в международной торговле.
14. Перспективы РФ в международном технологическом обмене.
15. Анализ рынков транспортных услуг (по видам).
16. Организация международного туризма.
17. Место и роль РФ на мировых товарных рынках (нефти, газа, металлов, древесины, машин и оборудования).
18. Анализ товарной структуры внешней торговли РФ.
19. Организация экспортно-импортных операций в России.
20. Организация встречной торговли.
21. Роль посредников в международной торговле.

22. Организация и деятельность основных международных товарных бирж.
23. Аукционы в международной торговле.
24. Влияние либерализации внешней торговли РФ на ее структуру.
25. Влияние тарифных ограничений на международную торговлю.
26. Влияние нетарифных ограничений на международную торговлю (по видам).
27. Конкурентное преимущество фирм в глобальных масштабах.
28. Детерминанты национального конкурентного преимущества.
29. Характеристика основных форм международной торговли.
30. Особенности использования форм международной торговли в практике российских предприятий.
31. Основные этапы подготовки внешнеэкономических сделок.
32. Анализ основных аспектов деятельности потенциальных партнеров.
33. Основные методы анализа цен при подготовке внешнеторговых сделок.
34. Сущность, основные формы и виды оферты (твердая оферта, свободная оферта, контроферта).
35. Меры по снижению взаимных рисков и потерь от несостоявшихся сделок.
36. Контракт (соглашение) и его роль во внешнеэкономических операциях.
37. Прямой и косвенный методы международной торговли.
38. Товарная структура международной торговли.
39. Гармонизированная система описания и кодирования товаров.
40. Стандартная международная торговая классификация ООН.
41. Географическая структура международной торговли.
42. Роль и место отдельных стран и групп стран в международной торговле.
43. Роль транснациональных компаний в международной торговле.
44. Характеристика мирового товарного рынка.
45. Система показателей изучения конъюнктуры. Методика изучения конъюнктуры.
46. Особенности конъюнктуры отдельных товарных рынков (сырьевых товаров, полуфабрикатов, машин, оборудования, продовольственных товаров и т.д.)
47. Закономерности ценообразования на мировых рынках. Основные ценообразующие факторы.
48. Общая характеристика мирового рынка товаров лесопромышленного комплекса.
49. Крупнейшие страны экспортеры и импортеры товаров лесопромышленного комплекса.
50. Товарная структура мирового лесобумажного рынка (современное состояние и динамика). Цены на продукцию лесопромышленного комплекса и их динамика.
51. Общая характеристика мирового рынка нефти и нефтепродуктов.
52. Товарная структура мирового рынка нефти и нефтепродуктов (современное состояние, динамика, факторы, влияющие на товарную структуру рынка).
53. Внешнеторговая политика ведущих стран экспортеров и импортеров в отношении товаров нефтяного комплекса
54. Современное состояние нефтяного комплекса России.
55. Особенности международной торговли золотом на мировом рынке.
56. Ценообразование на рынке золота.
57. Предложение золота на мировом рынке.
58. Спрос на золото на мировом рынке.
59. Мировой рынок алмазов. "De Beers". Роль и место России на мировом рынке алмазов.
60. Ценообразование и на мировом рынке оружия и военной техники и роль России на мировом рынке оружия и военной техники.
61. Понятие технологического обмена. Специфика технологии как товара.
62. Россия на мировом рынке услуг
63. Инжиниринговые услуги в международной торговле.

64. Международная торговля машинами и оборудованием (современное состояние и динамика).
65. Основные современные тенденции международной торговли машинами и оборудованием и роль России на мировом рынке машинотехнических изделий.
66. ТК ЕАЭС, таможенные процедуры.
67. Общая характеристика мирового рынка оружия и военной техники.
68. Крупнейшие страны - экспортеры оружия и военной техники.
69. Особенности лицензионных соглашений и их содержание.
70. Эффективность внешнеторговых операций.

Типовые вопросы для зачета с оценкой

Вопрос 1. Меры по снижению взаимных рисков и потерь от несостоявшихся сделок

Вопрос 2. ТК ЕАЭС, таможенные процедуры

Кейс. Какую информацию содержат сертификат конечного пользователя. Для каких целей он используется. С какими проблемами может столкнуться экспортер в случае отсутствия данного сертификата

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. УНИДРУА – 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. 2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – Тип меры	1. Установите соответствие между типом мер регулирования ВЭД и его наименованием. <table border="1" style="margin-left: 20px;"> <thead> <tr> <th>Тип меры регулирования</th> <th>Наименование мер</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1) Тарифные меры регулирования ВЭД</td> <td> <ol style="list-style-type: none"> 1. а экспортные пошлины 2. квотирование 3. компенсационные </td> </tr> </tbody> </table>	Тип меры регулирования	Наименование мер	1) Тарифные меры регулирования ВЭД	<ol style="list-style-type: none"> 1. а экспортные пошлины 2. квотирование 3. компенсационные
Тип меры регулирования	Наименование мер					
1) Тарифные меры регулирования ВЭД	<ol style="list-style-type: none"> 1. а экспортные пошлины 2. квотирование 3. компенсационные 					

	<p>регулируемая;</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>пошлины</p> <p>4. лицензирование</p> <p>5. импортные пошлины</p> <p>6. 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>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 на установление последовательности</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: с, а, f).</p>	<p>1. Критерии достаточности переработки товара имеют следующие значения</p> <p>1. Товар должен быть переработан на 100%</p> <p>2. Добавленная стоимость менее 50%</p> <p>3. Добавленная стоимость 50% и более</p> <p>4. Изменение первых четырех знаков ГС</p> <p>5. Изменение шести знаков ГС</p> <p>2. Укажите подвиды встречной торговли (</p> <p>1. клиринг</p> <p>2. толлинг</p> <p>3. авансовые закупки</p> <p>4. реэкспорт</p> <p>5. рециклинг</p>	<p>1. Укажите этапы развития интеграционного взаимодействия по мере углубления интеграции.</p> <p>a) ТС</p> <p>b) ОР</p> <p>c) ЗСТ</p> <p>d) ЭС</p> <p>e) ЭВС</p>
			<p>2. Расположите группы базисов поставки (Инкотермс 2020) по степени возрастания ответственности продавца</p> <p>a) D</p> <p>b) E</p> <p>c) C</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. Момент перехода права собственности на товар (может / не может) опережать момент перехода риска утраты, порчи, гибели товара Обоснуйте свой ответ?</p> <p>2. Если российский контрагент не имеет возможности провести платежи по внешнеторговому контракту, то он должен предпринять следующие меры:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Предложить оплату по бартеру 2. Обратиться к услугам платежных агентов 3. Отказаться от исполнения контракта по форс-мажорным обстоятельствам <p>Обоснуйте свой выбор</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. Перечислите и прокомментируйте внутренние и внешние факторы, влияющие на деятельность компании при выборе зарубежного контрагента (проявление должной осмотрительности)</p> <p>2. 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>

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 проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок</i></p>	<p>40</p>
<p><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</i></p>	<p>30-39</p>

<i>практические задания с небольшими неточностями.</i>	
<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. Основным этапом – 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.

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#bib>
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://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 Иные 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/