

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков
Должность: директор
Дата подписания: 02.12.2024 22:48:23
Уникальный программный ключ: 880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Северо-Западный институт управления - филиал РАНХиГС
Факультет безопасности и таможни
Кафедра таможенного администрирования

УТВЕРЖДЕНО

Директор

Северо-Западного института
управления - филиала РАНХиГС
Хлутков А.Д.

ПРОГРАММА СПЕЦИАЛИТЕТА

Таможенные операции и таможенный контроль

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ,
реализуемой без применения электронного (онлайн) курса**

Б1.В.16 «Контракты и внешнеторговая документация»
38.05.02 «Таможенное дело»

очная/заочная
(форма(формы) обучения)

Год набора – 2024

Автор–составитель:

кандидат эконом. наук,

доцент кафедры таможенного администрирования

В.В. Николаев

Заведующий кафедрой

таможенного администрирования, канд. экон. наук, доц.

А.Г. Гетман

РПД (*Контракты и внешнеторговая документация*) одобрена на заседании кафедры таможенного администрирования. Протокол от 15.05.2024 № 10

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. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся
5. Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине
6. Методические материалы для освоения дисциплины
7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
 - 7.1. Основная литература
 - 7.2. Дополнительная литература
 - 7.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация
 - 7.4. Интернет-ресурсы
 - 7.5. Иные источники
8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1. Дисциплина «Контракты и внешнеторговая документация» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
ПКс-3	Способен готовить и вести документацию при осуществлении перевозки грузов в цепи поставок с учетом соблюдения правил осуществления таможенных операций с товарами	ПКс-3.1	Способен подготавливать контракты и иную внешнеторговую документацию при осуществлении перевозки грузов в цепи поставок с учетом соблюдения правил осуществления таможенных операций с товарами, оформляет декларации таможенной стоимости и обоснование контрактных цен.

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

Профессиональные задачи/Профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Использование знаний приемов и способов работы по контрактами и иной внешнеторговой документации при осуществлении перевозки грузов в цепи поставок с учетом соблюдения правил осуществления таможенных операций с товарами, оформления декларации таможенной стоимости и обоснования контрактных цен.	ПКс-3.1	на уровне знаний: - документооборот, применяемый при внешнеторговой деятельности; - структуру внешнеторгового контракта; - порядок заполнения документации при осуществлении перевозки грузов в цепи поставок с учетом соблюдения правил осуществления таможенных операций с товарами; - положения законодательства ЕАЭС и РФ, контроль которого возложен на таможенные органы.
		на уровне умений: - анализировать содержание внешнеторгового контракта; - анализировать содержание документации при осуществлении перевозки грузов в цепи поставок с учетом соблюдения правил осуществления таможенных операций с товарами;
		на уровне навыков: - строить блок-схемы, отражающие движение документооборота; - подготавливать основные положения внешнеторгового контракта; - подготавливать документы при осуществлении перевозки грузов в цепи поставок с учетом соблюдения правил осуществления таможенных операций с товарами.

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2з.е. (72 а.ч.). Дисциплина может реализовываться с применением дистанционных образовательных технологий,

Для очной формы:

Вид работы	Трудоемкость в акад. Часах/астр Часах
Общая трудоемкость	72/54
Контактная работа с преподавателем	54/40,5
Лекции	18/13,5
Практические занятия	36/27
Лабораторные занятия	
Самостоятельная работа	18/13,5
Консультация	
Контроль	
Формы текущего контроля	устный опрос, доклад (дискуссия), тестирование, ситуационные задачи
Форма промежуточной аттестации	Зачет

Для заочной формы:

Вид работы	Трудоемкость в акад. Часах/астр Часах
Общая трудоемкость	72/54
Контактная работа с преподавателем	16/7,5
Лекции	8/3
Практические занятия	8/4,5
Лабораторные занятия	
Консультация	
Самостоятельная работа	52/43,5
Контроль	4/3
Формы текущего контроля	устный опрос, доклад (дискуссия), тестирование, ситуационные задачи
Форма промежуточной аттестации	Зачет

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина «Контракты и внешнеторговая документация» (Б1.В.16) относится к части, формируемой участниками образовательных отношений и в соответствии с учебным планом осваивается в 5-м семестре на 3-м курсе очной формы обучения и на 5 курсе в зимней сессии заочной формы.

Дисциплина является таможенной дисциплиной. Ее изучение должно способствовать повышению уровня подготовки будущих специалистов по применению системы управления рисками

в профессиональной деятельности. Данная дисциплина реализуется после изучения следующих дисциплин: «Основы внешнеэкономической деятельности», «Таможенные операции», «Общий менеджмент».

Дисциплина может реализовываться с применением дистанционных образовательных технологий,

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

3. Содержание и структура дисциплины (модуля)

Таблица 1.

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Всего	Объем дисциплины, час				СР	Форма текущего контроля успеваемости* *, промежуточно й аттестации***
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					
			Л/ ДОТ	ЛР/ ДОТ	ПЗ/ ДОТ	КСР		
<i>Очная форма обучения</i>								
1	Тема 1 Введение в дисциплину Контракты и внешнеторговая документация	9	2	0	4	0	3	О/Т
2	Тема 2. Сущность и классификация внешнеэкономических сделок	13	4	0	6	0	3	О/Т/Д
3	Тема 3 Международная классификация внешнеторговых документов	11	2	0	6	0	3	О/СЗ/Т/Д
4	Тема 4. Понятие и виды международных договоров	8	2	0	4	0	2	О/СЗ/Т/Д
5	Тема 5. Обеспечение валютно-финансовых условий внешнеторговой сделки	9	2	0	4	0	3	О/СЗ/ТД/Т
6	Тема 6. Базисные	12	4	0	6	0	2	О/СЗ/Т/Д

	условия поставок							
7	Тема 7. Организация внешнеэкономических операций на предприятии	10	2	0	6	0	2	О/СЗ/Т/Д
Промежуточная аттестация		-						зачет
Всего		72	18	0	36		18	

Таблица 2.

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости** промежуточной аттестации***
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л/ДОТ	ЛР/ДОТ	ПЗ/ДОТ	КСР		
<i>Заочная форма обучения</i>								
1	Тема 1 Введение в дисциплину Контракты и внешнеторговая документация	7	0	0	0	0	7	
2	Тема 2. Сущность и классификация внешнеэкономических сделок	9	1	0	1	0	7	О/Т/Д
3	Тема 3 Международная классификация внешнеторговых документов	9	1	0	1	0	7	О/СЗ/Т/Д
4	Тема 4. Понятие и виды международных договоров	9	1	0	1	0	7	О/СЗ/Т/Д
5	Тема 5. Обеспечение валютно-финансовых условий внешнеторговой сделки	10	1	0	1	0	8	О/СЗ/Т/Д/Т
6	Тема 6. Базисные условия поставок	12	2	0	2	0	8	О/СЗ/Т/Д
7	Тема 7. Организация внешнеэкономических операций на предприятии	12	2	0	2	0	8	О/СЗ/Т/Д

Промежуточная аттестация	4						зачет
Всего:	72	8	0	8		52	

Примечание:

*** – разработчик указывает необходимые формы текущего контроля успеваемости: , опрос (О), тестирование (Т), доклад (Д), решение ситуационной задачи (СЗ) и др.*

**** - разработчик указывает необходимые формы промежуточной аттестации: экзамен (Экз), зачет (За), зачет с оценкой (ЗаО) и др.*

Содержание дисциплины (модуля)

Тема 1 Введение в дисциплину Контракты и внешнеторговая документация

ВЭД и ее формы (виды). Тенденции развития внешней торговли на современном этапе. Пути повышения внешнеторгового потенциала на федеральном и региональном уровнях. Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности современного предприятия.

Тема 2. Сущность и классификация внешнеэкономических сделок

Понятие внешнеэкономической деятельности предприятия. Внешнеторговая деятельность . Сущность внешнеэкономических операций и сделок. Типы внешнеэкономических сделок

Тема 3. Международная классификация внешнеторговых документов

Документы контракта.

Внешнеторговые документы по подготовке экспортной сделки. Оферт. Подтверждение заказа. Контракт купли-продажи.

Внешнеторговые документы по подготовке к импортной сделке

Внешнеторговые документы по подготовке товара к отгрузке. Коммерческие документы.

Транспортные документы.

Транспортно-экспедиторские документы.

Страховые документы.

Таможенные документы.

Стандартизация и унификация внешнеторговых документов.

Тема 4. Понятие и виды международных договоров

Понятие и классификация международных договоров.

Структура международного договора.

Заключение договора Процедура заключения международных договоров РФ

Вступление в силу и исполнение международных договоров.

Прекращение действия международных договоров

Составные части международного контракта

Содержание и форма международных договоров

Тема 5. Обеспечение валютно-финансовых условий внешнеторговой сделки.

Валютные условия внешнеторговой сделки: понятие и экономическая необходимость.

Валюта цены и способы ее определения. Валюта платежа.

Валютные оговорки как способ страхования риска валютных потерь

Понятие финансовых условий.

Условия расчетов, применяемые во [внешней торговле](#)

Тема 6. Базисные условия поставок

Понятие и цели «Инкотермс».

Распределение обязанностей продавца и покупателя.

Составляющие транспортных расходов

Классификация базисных условий поставок.

Тема 7. Организация внешнеэкономических операций на предприятии

Организационные формы внешнеторговых операций

Бартерные операции (сделки). Особенности бартерных операций.

Встречные закупки.

Компенсационные сделки.

Разрешение споров путем переговоров

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

4.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.16 «Контракты и внешнеторговая документация» рекомендуется применять следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема	Формы (методы) текущего контроля успеваемости
Тема 1 Введение в дисциплину Контракты и внешнеторговая документация	О/Т
Тема 2. Сущность и классификация внешнеэкономических сделок	О/Т/Д
Тема 3 Международная классификация внешнеторговых документов	О/СЗ/Т/Д
Тема 4. Понятие и виды международных договоров	О/СЗ/Т/Д
Тема 5. Обеспечение валютно-финансовых условий внешнеторговой сделки	О/СЗ/Т/Д/Т
Тема 6. Базисные условия поставок	О/СЗ/Т/Д
Тема 7. Организация внешнеэкономических операций на предприятии	О/СЗ/Т/Д

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.

Перечень рекомендуемых материалов находится в фонде оценочных средств по дисциплине

1 Введение в дисциплину Контракты и внешнеторговая документация

1. Охарактеризуйте ВЭД и ее формы (виды).
2. Проанализируйте тенденции развития внешней торговли на современном этапе.
- 3 Укажите пути повышения внешнеторгового потенциала на федеральном и региональном уровнях.
4. Укажите факторы повышения эффективности внешнеэкономической деятельности современного предприятия.

2. Сущность и классификация внешнеэкономических сделок

1. Дайте понятие внешнеэкономической деятельности предприятия.
2. Охарактеризуйте понятие «внешнеторговая деятельность» .
3. Сущность внешнеэкономических операций и сделок.
4. Типы внешнеэкономических сделок

3. Международная классификация внешнеторговых документов

1. Документы контракта.
2. Внешнеторговые документы по подготовке экспортной сделки. Оферт. Подтверждение заказа. Контракт купли-продажи.
3. Внешнеторговые документы по подготовке к импортной сделке
4. Внешнеторговые документы по подготовке товара к отгрузке. Коммерческие документы.
5. Транспортные документы.
6. Транспортно-экспедиторские документы.
7. Страховые документы.
8. Таможенные документы.
9. Стандартизация и унификация внешнеторговых документов.
10. Дайте определение термину «международная торговая сделка».
11. . Характерные черты международных торговых сделок.
12. Классификация контрагентов как субъектов международных коммерческих операций.
13. Методы осуществления международных коммерческих операций.

Пример ситуационной задачи по теме: Приведите классификацию внешнеторговых документов по группам. Сделайте выводы.

1. Документы по подготовке экспортной сделки.
2. Правила составления оферты; подтверждения заказа; тендера.
3. Документы по подготовке импортной сделки.
4. Правила составления заказа; запроса; письма о намерениях; тендерной документации.
5. Документы по подготовке товара к отгрузке.
6. Назначение и содержание заявки на фрахтование, заявки на свидетельство об осмотре, свидетельства об осмотре.
7. Составление инструкции по маркировке и инструкции по отправке.

Пример ситуационной задачи по теме: Назовите содержание и назначение прочих документов по подготовке товара к отгрузке в случае отправки автомобильным транспортом. Сделайте выводы.

4. Понятие и виды международных договоров

1. Понятие и классификация международных договоров.
2. Структура международного договора.
3. Заключение договора Процедура заключения международных договоров РФ
4. Вступление в силу и исполнение международных договоров.
5. Прекращение действия международных договоров
6. Составные части международного контракта
7. Содержание и форма международных договоров

5. Обеспечение валютно-финансовых условий внешнеторговой сделки.

1. Валютные условия внешнеторговой сделки: понятие и экономическая необходимость.
2. Валюта цены и способы ее определения. Валюта платежа.
3. Валютные оговорки как способ страхования риска валютных потерь
4. Понятие финансовых условий.
5. Условия расчетов, применяемые во [внешней торговле](#)
6. Группа внешнеторговых документов по платежно-банковским операциям.
7. Банковские гарантии: платежные и договорные.
8. Товарный аккредитив.
9. Инкассовое поручение.
10. Чек. Вексель.

Пример ситуационной задачи по теме: Сравните содержание и назначение групп внешнеторговых документов по платежно-банковским операциям. Охарактеризуйте основные ошибки при их заполнении. Сделайте выводы.

6. Базисные условия поставок

1. Понятие и цели «Инкотермс».
2. Распределение обязанностей продавца и покупателя.
3. Составляющие транспортных расходов
4. Классификация базисных условий поставок.

7. Организация внешнеэкономических операций на предприятии

1. Организационные формы внешнеторговых операций
2. Бартерные операции (сделки). Особенности бартерных операций.
3. Встречные закупки.
4. Компенсационные сделки.
5. Разрешение споров путем переговоров

Тестовые задания для проведения контроля по темам № 1, 2, 3, 4, 5, 6,7

1. В международной торговле внешнеэкономические сделки различаются по типам:

- a. Брокерские, дилерские, подрядные
- b. Инжиниринговые, арендные, компенсационные
- c. Лизинговые, лицензионные, бартерные
- d. Арендные, брокерские, инжиниринговые

2. Установление контакта с потенциальным партнером по поводу заключения внешнеэкономической сделки путем рассылки оферт (запросов) является составной частью процесса:

- a. Подписания контракта
- b. Подготовительной работы к заключению контракта
- c. Исполнения контракта
- d. Заключения контракта

3. Импортная операция – это...

a. Деятельность, связанная с закупкой у иностранного продавца товаров и последующим их вывозом в страну покупателя для реализации на рынке, а также для транзита в третьи страны

- b. Деятельность, связанная с закупкой у иностранного продавца товаров и последующим их ввозом в страну покупателя для реализации на рынке, а также для транзита в третьи страны
 - c. Деятельность, связанная с ввозом предварительно вывезенной продукции отечественных производителей
 - d. Деятельность, связанная с вывозом предварительно ввезенной продукции отечественных производителей
- 4. При международном производственно-техническом сотрудничестве между сторонами заключаются:**
- a. Соглашение о промышленном сотрудничестве
 - b. Бартерный договор
 - c. Договор о разделе продукции
 - d. Соглашение о торговом представительстве
- 5. К обеспечивающим внешнеэкономическим операциям можно отнести такие категории, как:**
- a. Страхование товаров и транспортных средств; кредитование; посреднические услуги
 - b. Купля-продажа товаров; посреднические услуги; встречная торговля
 - c. Акцепт переводного векселя; кредитование; страховые услуги
 - d. Передача залога; подача заявки на торговую марку или патент
- 6. По способу выхода компании на мировой рынок различают внешнеэкономические операции:**
- a. С использованием услуг посредников, комиссионеров, брокеров
 - b. С использованием товарных бирж, аукционов, торгов (тендеров)
 - c. С использованием услуг дилеров, дистрибьюторов
 - d. С использованием услуг таможенных перевозчиков, уполномоченных экономических операторов
- 7. Отличительной особенностью бартерной компенсационной сделки является:**
- a. Товарообменные операции реализуются без учета денежной стоимости
 - b. Товарообменные операции реализуются с оценкой денежной стоимости
 - c. Товарообменные операции реализуются через компенсационные соглашения
 - d. Товарообменные операции реализуются на основе заключаемых договоров на передачу ноу-хау
- 8. Страхование товаров и транспортных средств, кредитование, посреднические услуги являются составной частью:**
- a. Основных внешнеэкономических операций
 - b. Обеспечивающих внешнеэкономических операций
 - c. Антидемпинговых внешнеэкономических операций
 - d. Компенсационных внешнеэкономических операций
- 9. На этапе исполнения сделки участники трансграничных цепей поставок проводят внешнеэкономические операции, которые включают:**
- a. Декларирование груза
 - b. Подписание контракта
 - c. Организация международной перевозки груза
 - d. Получение согласия на оплату на сделанный заказ
- 10. При международной торговле товарами между участниками трансграничных цепей поставок экономические связи реализуются посредством использования:**
- a. Договора международной купли-продажи
 - b. Бартерного договора
 - c. Компенсационного соглашения
 - d. Международной товарно-транспортной накладной
- 11. На этапе подписания контракта участники торгового сотрудничества проводят внешнеэкономические операции, которые включают:**
- a. Согласование формы и вида контракта участников
 - b. Получение согласия на оплату на сделанный заказ
 - c. Проведение предварительных переговоров между участниками
 - d. Страхование груза
- 12. При международном производственно-техническом сотрудничестве между сторонами заключаются:**
- a. Соглашение о стратегическом альянсе
 - b. Соглашение о промышленном сотрудничестве
 - c. Договор о разделе продукции
 - d. Договор о международной производственной кооперации
- 13. В международной торговле по объектам внешнеэкономические сделки классифицируются:**
- a. Оказание услуг; международное производственно-техническое сотрудничество;
 - b. Внешнеэкономические операции с использованием товарных бирж, аукционов, тендеров
 - c. Международная торговля товарами; сделки, связанные со слияниями и поглощениями
 - d. Международное инвестиционное сотрудничество; международная торговля товарами

14. Изучение конъюнктуры рынка, торгово-политических, таможенных и правовых условий является составной частью процесса:

- a. Заключения контракта
- b. Подготовительной работы к заключению контракта
- c. Подписания контракта
- d. Исполнения контракта

15. Сделка, совершаемая при осуществлении внешнеэкономической деятельности и предусматривающая обмен товарами, услугами, работами, интеллектуальной собственностью, а также использование при ее осуществлении денежных и (или) иных платежных средств – это...

- a. Договор международной купли-продажи
- b. Компенсационное соглашение
- c. Дистрибьюторское соглашение
- d. Внешнеторговая бартерная сделка

16. Отличительными признаками внешнеэкономической сделки являются следующие условия:

- a. Перемещение объекта внешнеэкономической сделки через государственную (таможенную) границу РФ
- b. Сделки могут заключаться при осуществлении как экспортных, так и импортных операций
- c. Условия внешнеэкономической сделки по многим критериям (предмет договора, права и обязанности сторон)

близки к лицензионным договорам

- d. Обязательное заключение сделки в письменной форме согласно правовым нормам ГК РФ

17. Купля-продажа товаров, встречная торговля, аренда и лизинг обеспечиваются условиями таможенных процедур и являются составной частью:

- a. Бартерных внешнеэкономических операций
- b. Обеспечивающих внешнеэкономических операций
- c. Основных внешнеэкономических операций
- d. Компенсационных внешнеэкономических операций

18. Экспортная операция – это...

- a. Деятельность, связанная с продажей товара иностранному контрагенту и их вывозом за пределы таможенной территории страны продавца
- b. Операции, предусматривающие обратный вывоз из страны продавца ранее ввезенного из-за границы товара без его переработки
- c. Деятельность, связанная с закупкой у иностранного продавца товаров и последующим их вывозом в страну покупателя для реализации на рынке, а также для транзита в третьи страны
- d. Операции, предусматривающие обратный ввоз из страны продавца ранее вывезенного из-за границы товара без его переработки

19. При международном инвестиционном сотрудничестве сторонами заключаются:

a. Лицензионное соглашение; соглашение о совместных предприятиях

- b. Лизинговое соглашение; соглашение о совместном инвестиционном проекте
- c. Соглашение о совместных предприятиях; кредитное соглашение
- d. Соглашение о стратегическом альянсе; соглашение о промышленном сотрудничестве

20. В международной торговле по объектам внешнеэкономические сделки классифицируются:

- a. Международный обмен объектами интеллектуальной собственности; оказание услуг
- b. Международное инвестиционное сотрудничество; международная торговля товарами
- c. Внешнеэкономические операции с использованием товарных бирж, аукционов, тендеров
- d. Сделки, связанные со слияниями и поглощениями

21. Отличительной характеристикой внешнеэкономической сделки является:

- a. Взаимодействие с иностранным контрагентом происходит на основе объединения усилий финансового и материально-технического характера
- b. Сделки могут заключаться при осуществлении как экспортных, так и импортных операций
- c. Один из участников сделки не является резидентом Российской Федерации (иностранное физическое или юридическое лицо)

d. Условия внешнеэкономической сделки по многим критериям (предмет договора, права и обязанности сторон) близки к лицензионным договорам

22. При международном обмене объектами интеллектуальной собственности между сторонами заключаются:

- a. Контракт международного франчайзинга; соглашение по передаче ноу-хау
- b. Лицензионное соглашение; договор о выполнении НИОКР
- c. Договор о международной производственной кооперации
- d. Комбинированный договор о поставке оборудования и предоставлении лицензии

23. Набор технических приемов, последовательное применение которых обеспечивает реализацию договора купли-продажи – это...

- a. Внешнеэкономические сделки
- b. Внешнеэкономические соглашения
- c. Внешнеэкономические операции
- d. Внешнеэкономические поручения

24. При предоставлении услуг участниками внешнеэкономических отношений (сторонами договора) заключаются:

- a. Агентский контракт; договор поручения
- b. Договор перевозки груза; договор комиссии
- c. Договор консигнации; дистрибьюторское соглашение
- d. Рамочное соглашение по тарифам и торговле; договор поручения

25. Из предложенного списка выберите категории основных внешнеэкономических операций:

- a. Транспортные; финансово-расчетные операции
- b. Купля-продажа товаров; встречная торговля; аренда и лизинг
- c. Страхование товаров и транспортных средств; посреднические услуги через договоры, соглашения
- d. Аренда и лизинг; купля-продажа товаров, обеспечиваемая условиями таможенных процедур

26. Проведение предварительных переговоров и согласование формы и вида контракта является составной частью процесса:

- a. Подготовительной работы к заключению контракта
- b. Исполнения контракта
- c. Подписания контракта
- d. Все перечисленные варианты верны

27. Под внешнеэкономической сделкой следует понимать:

a. Коммерческие операции по подготовке и проведению торгового сотрудничества

b. Договор (контракт) коммерческого характера с иностранным контрагентом

c. Производственная кооперация с иностранным контрагентом в области международного обмена товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности

d. Взаимодействие с иностранными партнерами на основе объединения усилий финансового и материально-технического характера

28. При предоставлении услуг участниками внешнеэкономических отношений (сторонами договора) заключаются:

- a. Соглашение о торговом представительстве; договор о техническом обслуживании;
- b. Брокерские и дилерские соглашения; компенсационное соглашение
- c. Агентский контракт; дистрибьюторское соглашение
- d. Бартерный договор; рамочное соглашение по тарифам и торговле

29. Наиболее типичными компенсационными сделками в международной торговле являются сделки:

- a. Бартерные
- b. Антидемпинговые
- c. Коммерческие
- d. Сделки на основе компенсационного сотрудничества

30. Разновидностями экспортно-импортных операций являются:

- a. Реимпорт
- b. Экспорт
- c. Резэкспорт

5. Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине

5.1 Промежуточная аттестация проводится с применением следующих методов (средств):

Зачет проводится с применением следующих методов (средств):

Зачет: устный опрос по зачетным билетам. В каждом билете не менее 2-х вопросов. Один вопрос теоретической направленности, второй – практической направленности / решение ситуационной задачи. В ходе сдачи зачета студент заполняет бланк внешнеторговой документации. Может проводиться с использованием ДОТ (письменно с прокторингом, тестирование с прокторингом, устно в ДОТ по выбору преподавателя)

Умения и навыки обучающегося на зачете оцениваются как «зачет», «не зачет» с возможностью последующего конвертирования в систему ECTS и БРС¹. Итоговая оценка по дисциплине является суммой баллов результатов текущего контроля и промежуточных аттестаций.

Возможно применение электронных технологий ДОТ (zoom teams)

5.2. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Компонент компетенции	Промежуточный/ключевой индикатор оценивания	Критерий оценивания
ПКс-3.1 Способен подготавливать контракты и иную внешнеторговую документацию при осуществлении перевозки грузов в цепи поставок с учетом соблюдения правил осуществления таможенных операций с товарами, оформлять декларации таможенной стоимости и обоснование контрактных цен.	подготавливает контракты и иную внешнеторговую документацию при осуществлении перевозки грузов в цепи поставок с учетом соблюдения правил осуществления таможенных операций с товарами, оформлять декларации таможенной стоимости и обоснование контрактных цен.	: Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, усвоил взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии – 40 баллов

Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

Перечень вопросов для подготовки к зачету:

¹ При условии, если балльно-рейтинговой система (БРС) внедрена в учебный процесс структурным подразделением/филиалом Академии

1. Понятие внешнеэкономической деятельности предприятия.
2. Внешнеторговая деятельность .
3. Сущность внешнеэкономических операций и сделок.
4. Типы внешнеэкономических сделок.
5. Документы контракта.
6. Внешнеторговые документы по подготовке экспортной сделки.
7. Оферт. Подтверждение заказа.
8. Контракт купли-продажи.
9. Внешнеторговые документы по подготовке к импортной сделке
10. Внешнеторговые документы по подготовке товара к отгрузке.
11. Коммерческие документы.
12. Транспортные документы.
13. Транспортно-экспедиторские документы.
14. Страховые документы.
15. Таможенные документы.
16. Стандартизация и унификация внешнеторговых документов.
17. Понятие и классификация международных договоров.
18. Структура международного договора.
19. Заключение договора
20. Процедура заключения международных договоров РФ
21. Вступление в силу и исполнение международных договоров.
22. Прекращение действия международных договоров
23. Составные части международного контракта
24. Содержание и форма международных договоров
25. Валютные условия внешнеторговой сделки: понятие и экономическая необходимость.
26. . Валюта цены и способы ее определения.
27. Валюта платежа.
28. Валютные оговорки как способ страхования риска валютных потерь
29. Понятие финансовых условий.
30. Условия расчетов, применяемые во внешней торговле.

31. Понятие и цели «Инкотермс».
32. Распределение обязанностей продавца и покупателя.
33. Составляющие транспортных расходов
34. Классификация базисных условий поставок.
35. Организационные формы внешнеторговых операций
36. Бартерные операции (сделки).
37. Особенности бартерных операций.
38. Встречные закупки.
39. Компенсационные сделки.
40. Разрешение споров путем переговоров

5.3. Показатели и критерии оценивания текущих и промежуточных форм контроля

Оценочные средства	Показатели оценки	Критерии оценки
Устный опрос	Корректность и полнота ответов	Полный, развернутый, обоснованный ответ – 2 балла. Правильный, но неполный ответ – 1 балл. Неверный ответ – 0 баллов.
Практические (ситуационные) задачи	Студенты получают формулировку проблемной ситуации профессиональной деятельности, для которой нужно найти решения с позиции участников ситуации. Оцениваются применение методов решения проблемных ситуаций, способность анализировать элементы ситуации, навыки, необходимые для профессиональной деятельности.	Полнота раскрытия темы задания и владение терминологией, ответы на дополнительные вопросы – до 5 баллов.
Доклад	Полнота доклада, оформление презентации и соответствие регламенту	Доклад, раскрывающий тему и оформленный в соответствии с требованиями СЗИУ РАНХИГС – 2 балла. Доклад, раскрывающий тему, но не оформленный в соответствии с установленными требованиями, либо не

		соответствующий регламенту – 1 балл. Доклад, не раскрывающий тему – 0 баллов.
Тестирование	Тестирование проходит с использованием LMS Moodle или в письменной форме. Обучающийся получает определённое количество тестовых заданий. На выполнение выделяется фиксированное время в зависимости от количества заданий. Оценка выставляется в зависимости от процента правильно выполненных заданий.	За 15 правильных вопросов 5 баллов.
Зачет	Зачет нацелен на комплексную проверку освоения дисциплины, проводится в устной форме по билетам, в которых содержатся вопросы по всем темам курса. Обучающемуся даётся время на подготовку. Оценивается владение материалом, его системное освоение, способность применять нужные знания, навыки и умения при анализе проблемных ситуаций и решении практических заданий.	Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, усвоил взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии – 40 баллов.

5.4. Шкала перевода оценки из многобалльной системы в систему зачета

Критерии оценки ответа на вопросы на зачёте:

«Зачтено» ставится в том случае, если студент продемонстрирует знание основных понятий, относящихся к изучаемой дисциплине, правильно ответить, по крайней мере, на один дополнительный вопрос, в состоянии выполнить практическое действия. Ответ должен быть логичным и последовательным, либо студент способен уточнить содержание ответа

«Не зачтено» ставится в том случае, если студент не демонстрирует знание основных понятий, относящихся к изучаемой дисциплине, не отвечает ни на один дополнительный вопрос, и изложение ответа на вопрос не последовательное и не логичное. При этом, студент не в состоянии выполнить практическое действия.

51–100 баллов – зачет;

0–50 баллов – незачет.

Шкала оценивания

Оценка результатов производится на основе балльно-рейтинговой системы (БРС). Использование БРС осуществляется в соответствии с приказом от 06 сентября 2019 г. №306 «О применении балльно-рейтинговой системы оценки знаний обучающихся».

Схема расчетов сформирована в соответствии с учебным планом направления, согласована с руководителем научно-образовательного направления, утверждена деканом факультета.

Схема расчетов доводится до сведения студентов на первом занятии по данной дисциплине, является составной частью рабочей программы дисциплины и содержит информацию по изучению дисциплины, указанную в Положении о балльно-рейтинговой системе оценки знаний обучающихся в РАНХиГС.

В соответствии с балльно-рейтинговой системой максимально-расчетное количество баллов за семестр составляет 100, из них в рамках дисциплины отводится:

40 баллов – на промежуточную аттестацию

40 баллов – на работу на практических занятиях

20 баллов – на посещаемость занятий

В случае если студент в течение семестра не набирает минимальное число баллов, необходимое для сдачи промежуточной аттестации, то он может заработать дополнительные баллы, отработав соответствующие разделы дисциплины, получив от преподавателя компенсирующие задания.

В случае получения на промежуточной аттестации неудовлетворительной оценки студенту предоставляется право повторной аттестации в срок, установленный для ликвидации академической задолженности по итогам соответствующей сессии.

Шкала перевода оценки из многобалльной в систему «зачтено»/«не зачтено»:

от 0 по 50 баллов	«не зачтено»
от 51 по 100 баллов	«зачтено»

6. Методические указания для освоения дисциплины

При подготовке к лекционным занятиям студенту следует ознакомиться с учебно-тематическим планом изучаемой учебной дисциплины, а также с Календарным планом прохождения соответствующего курса - с тем, чтобы иметь возможность вспомнить уже пройденный материал данного курса и на этой основе подготовиться к восприятию новой информации, следуя логике изложения курса преподавателем-лектором.

В процессе лекционного занятия студент ведет свой конспект лекций, делая записи, касающиеся основных тезисов лектора. Это могут быть исходные проблемы и вопросы, ключевые понятия и их определения, важнейшие положения и выводы, существенные оценки и т. д.

В заключительной части лекции студент может задать вопросы преподавателю по содержанию лекции, уточняя и уясняя для себя теоретические моменты, которые остались ему непонятными.

Стоит отметить, что необходимо также систематическая самостоятельная работа студента. Самостоятельная работа студента, прежде всего, подразумевает изучение им учебной и научной литературы, рекомендуемой рабочей программой дисциплины и программой курса.

Занятия по дисциплине проводятся в следующей форме:

Ознакомление с материалом опорного конспекта, размещенного в соответствующем разделе дисциплины на базе образовательной платформы LMS MOODLE по каждой из тем, предусмотренной настоящей РПД. Важным моментом в предварительном ознакомлении с опорным конспектом является предупреждение пассивности студентов и обеспечение активного восприятия и осмысления ими новых знаний. Определяющее значение в решении этой задачи имеют два дидактических условия:

1) во-первых, само изложение материала педагогом должно быть содержательным в научном отношении, живым и интересным по форме;

2) во-вторых, в процессе изложения материала опорного конспекта необходимо применять особые педагогические приемы, возбуждающие мыслительную активность студентов и способствующие поддержанию их внимания

Один из этих приемов – *создание проблемной ситуации*. Самым простым в данном случае является достаточно четкое определение темы нового материала и выделение тех основных вопросов, в которых надлежит разобраться студентам.

Термин **«практическое занятие»** используется в педагогике как родовое понятие, включающее такие виды, как лабораторную работу, семинар в его разновидностях. Аудиторные практические занятия играют исключительно важную роль в выработке у студентов навыков применения полученных знаний для решения практических задач в процессе совместной деятельности с преподавателями.

Если опорный конспект закладывает основы научных знаний в обобщенной форме, практические занятия призваны углубить, расширить и детализировать эти знания, содействовать выработке навыков профессиональной деятельности. Практические занятия развивают научное мышление и речь студентов, позволяют проверить их знания, в связи с чем, упражнения, семинары, лабораторные работы выступают важным средством достаточно оперативной обратной связи.

Для успешной подготовки к практическим занятиям студенту требуется предварительная самостоятельная работа по теме планируемого занятия. Не может быть и речи об эффективности занятий, если студенты предварительно не поработают над опорным конспектом, учебником, учебным пособием, чтобы основательно овладеть теорией вопроса.

Практические занятия служат своеобразной формой осуществления связи теории с практикой. Структура практических занятий в основном одинакова – вступление преподавателя, вопросы студентов по материалу, который требует дополнительных разъяснений, собственно практическая часть, заключительное слово преподавателя. Разнообразие возникает в основной, собственно практической части, доклады, дискуссии, тренировочные упражнения, решение задач, наблюдения, и т. д.

Семинарские занятия как форма обучения имеют давнюю историю, восходящую к античности. Само слово «семинар» происходит от латинского «*seminarium*» – рассадник и связано с функциями «посева» знаний, передаваемых от учителя к ученикам и «прорастающих» в сознании учеников, способных к самостоятельным суждениям, к воспроизведению и углублению полученных знаний.

Семинар является одним из основных видов практических занятий. Он представляет собой средство развития у студентов культуры научного мышления. Семинар предназначен для углубленного изучения дисциплины, овладения методологией научного познания. Главная цель семинарских занятий – обеспечить студентам возможность овладеть навыками и умениями использования теоретического знания применительно к особенностям изучаемой отрасли. На семинарах решаются следующие педагогические задачи:

- развитие творческого профессионального мышления;
- познавательная мотивация;
- профессиональное использование знаний в учебных условиях.

Кроме того, в ходе семинарского занятия преподаватель решает и такие частные задачи, как:

- повторение и закрепление знаний;
- контроль;
- педагогическое общение.

Для подготовки к семинарским занятиям студенты имеют доступ к электронным правовым базам «Кодекс», «Гарант», «Консультант» в интернет-классе научной библиотеки СЗИУ, а также к электронной полнотекстовой базе журнальных статей «Интегрум» с сайта научной библиотеки СЗИУ РАНХиГС.

Интерактивные методы на лекциях

Интерактивное обучение обеспечивает взаимопонимание, взаимодействие, взаимообогащение. Интерактивные методики ни в коем случае не заменяют лекционный материал, но способствуют его лучшему усвоению и, что особенно важно, формируют мнения, отношения, навыки поведения.

«Мозговая атака», «мозговой штурм» – это метод, при котором принимается любой ответ обучающегося на заданный вопрос. Важно не давать оценку высказываемым точкам зрения сразу, а принимать все и записывать мнение каждого на доске или листе бумаги. Участники должны знать, что от них не требуется обоснований или объяснений ответов. «Мозговой штурм» – это простой способ генерирования идей для разрешения проблемы. Во время мозгового штурма участники свободно обмениваются идеями по мере их возникновения, таким образом, что каждый может развивать чужие идеи.

Мини-лекция является одной из эффективных форм преподнесения теоретического материала. Перед объявлением какой-либо информации преподаватель спрашивает, что знают об этом студенты. После предоставления какого-либо утверждения преподаватель предлагает обсудить отношение студентов к этому вопросу.

Презентации с использованием различных вспомогательных средств с обсуждением.

К интерактивным методам относятся презентации с использованием различных вспомогательных средств: доски, книг, видео, слайдов, компьютеров и т.п. Интерактивность обеспечивается процессом последующего обсуждения.

Обратная связь - Актуализация полученных на лекции знаний путем выяснения реакции участников на обсуждаемые темы.

Лекция с заранее объявленными ошибками позволяет развить у обучаемых умение оперативно анализировать профессиональные ситуации, выступать в роли экспертов, оппонентов, рецензентов, выделять неверную и неточную информацию.

Интерактивные методы на практических занятиях (семинарах)

Разминка способствует развитию коммуникативных навыков (общению). Она должна быть уместна по содержанию, форме деятельности и продолжительности. Вопросы для разминки не должны быть ориентированы на прямой ответ, а предполагают логическую цепочку из полученных знаний, т.е. конструирование нового знания.

Дискуссия – одна из важнейших форм коммуникации, плодотворный метод решения спорных вопросов и вместе с тем своеобразный способ познания. Дискуссия предусматривает обсуждение какого-либо вопроса или группы связанных вопросов компетентными лицами с намерением достичь взаимоприемлемого решения. Дискуссия является разновидностью спора, близка к полемике, и представляет собой серию утверждений, по очереди высказываемых участниками.

Деловая или ролевая игра. Имитируются реальные условия, отрабатываются конкретные специфические операции, моделируется соответствующий рабочий процесс.

При изучении дисциплины студент должен не только ознакомиться с содержанием нормативных актов, приведенных в списке рекомендуемой литературы, но и научиться применять полученные знания на практике, к конкретным ситуациям. Для этого рекомендуется составлять самостоятельно схемы, рисунки, таблицы, другой иллюстративный материал, подобрать практические примеры.

Студентам очной формы обучения при подготовке к практическому занятию следует внимательно ознакомиться с содержанием конспекта лекции, выучить основные понятия, которые

были рассмотрены в ходе лекции. Необходимо изучить положения международных конвенций, законодательных и нормативно-правовых актов, перечень которых приведен в каждой теме. Для облегчения понимания и усвоения положений законодательства предназначен перечень вопросов для подготовки к занятиям. Затем следует рассмотреть учебный материал, содержащийся в списке основной литературы, рекомендуемой к изучению, дополнив конспект лекции той информацией, которая, по мнению студента, позволяет углубить и уточнить его знания по тому или иному вопросу.

Проработав обязательный учебный материал, студенту рекомендуется обратиться к дополнительным источникам информации (официальный сайт ФТС России www.customs.ru, сайты Интернет, например, www.vch.ru, www.garant.ru, www.tks.ru, www.tamognia.ru, фонды библиотеки СЗИУ РАНХиГС, в том числе электронной библиотеки, вновь изданные учебные пособия, публикации в специализированных изданиях, справочные правовые системы «КонсультантПлюс», «Гарант») в целях сбора и анализа дополнительной информации по теме практического занятия, которая позволит студенту активно участвовать в обсуждении выносимых на практическое занятие вопросов, например данные таможенной и других видов статистики, характеризующие основные тенденции перемещения физическими лицами товаров, транспортных средств, валюты через таможенную границу и другие.

Тематика докладов носит рекомендательный характер и может быть уточнена по согласованию с преподавателем, ведущим практические занятия, с учетом содержания публикаций в средствах массовой информации и на Интернет - сайтах. Доклады должны опираться на нормы права ЕАЭС, законодательства Российской Федерации о таможенном регулировании, носить проблемный характер, отражать содержание не менее 3-4 источников, с момента выпуска (публикации) которых прошло не более 2 лет. При подготовке докладов студент должен совершенствовать навыки проведения научного исследования, критически оценивать собранную информацию, уметь выделять главное, второстепенное и делать краткие выводы из изложенного материала.

Излагая материал доклада, студент должен уметь поставить проблемные вопросы, подлежащие обсуждению, быть готовым предложить свои ответы на них, уметь приводить аргументы в подтверждение своих предположений, активно участвовать в обсуждении проблем, поставленных другими студентами.

Подготовленный презентационный материал должен быть хорошо структурирован, помогать докладчику и слушателям выделять главное, акцентировать внимание на важных, значимых моментах, а также дополнять доклад с помощью различных средств визуализации. Не допускается выносить на слайды текст доклада целиком, превращая слайды в титры. Не допускается в тексте доклада дублировать текст, выведенный на слайд.

При подготовке к практическому занятию студенту, независимо от подготовки доклада, следует обязательно подготовить устные ответы по всем вопросам, выносимым на практическое занятие.

Активное участие в обсуждении рассматриваемых вопросов является основанием для оценки качества самостоятельной работы как докладчика, так и других студентов, участвующих в обсуждении проблемы.

Студентам заочной формы обучения при выполнении задания следует внимательно ознакомиться с содержанием основной литературы, рекомендуемой к изучению; составить опорный конспект; выделить основные понятия темы. Проработав обязательный учебный материал, студенту рекомендуется обратиться к содержанию законодательных и нормативно-правовых актов, дополнительным источникам информации, Интернет-сайтам в целях сбора и анализа дополнительной информации по теме, которая позволит студенту углубить полученные знания.

После изучения теории следует приступить к выполнению задания для самостоятельной работы. Обзор публикаций должен содержать информацию из 5–6 источников, анализ содержания этих публикаций в привязке к нормам права ЕАЭС и законодательства Российской Федерации о таможенном деле, полностью раскрывать тему. Студент должен продемонстрировать знание норм права, навыки проведения научного исследования, умения критически оценивать собранную информацию, выделять главное, второстепенное и делать краткие выводы. Источники информации

должны быть указаны в списке использованной литературы (автор, название материала, место и год издания, страницы, название сайта в Интернете).

Аттестационное испытание проводится преподавателем или экзаменационной комиссией для оценивания степени и уровня достижения результатов обучения. При прохождении аттестационного испытания студенты должны иметь при себе зачётные книжки, которые они перед началом аттестационного испытания предъявляют преподавателю или экзаменационной комиссии. При проведении аттестационного испытания не допускается наличие у студентов посторонних объектов и технических устройств, способных затруднить (сделать невозможной) объективную оценку результатов аттестационного испытания, в т.ч. в части самостоятельного выполнения задания (подготовки к ответу на вопрос) студентом.

Продолжительность проведения аттестационного испытания, включая время подготовки студента к ответу на аттестационном испытании, проводимом в устной форме, составляет от 15 до 30 минут. При сдаче аттестационного испытания в устной форме по билетам студент, испытывающий затруднения при подготовке к ответу по выбранному билету, имеет право выбора второго билета с соответствующим продлением времени на подготовку к ответу. При этом оценка снижается на один балл при традиционной системе оценивания. Выбор третьего билета не допускается. Количество обучающихся, одновременно находящихся в аудитории при проведении аттестационного испытания определяется преподавателем

7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет

7.1. Основная литература

1. Гильяно, А.К. Контракты в международной торговле. Внешнеторговая документация [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.К. Гильяно. — Электрон. дан. — Санкт-Петербург : ИЦ Интермедия, 2017. — 312 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/103183>. — Загл. с экрана.

2. Таможенное регулирование в Таможенном союзе в рамках ЕврАзЭС: учебник для студентов вузов, учащихся по специальности «Таможенное дело», изд. 2 / под.общ. редакцией Шамахова В.А., Кожанкова Ю.А. СПб.: Изд. СЗИУ РАНХиГС, 2013. - 628 с.

7.2. Дополнительная литература

1. Афонин, П.Н. Информационное обеспечение в таможенных органах [Электронный ресурс] : учебник / П.Н. Афонин. — Электрон. дан. — Санкт-Петербург : ИЦ Интермедия, 2019. — 228 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/115593>. — Загл. с экрана.

2. Громова, Н.М. Внешнеторговый контракт = Contract in Foreign Trade: Учебное пособие / Н.М. Громова. - 2-е изд., испр. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2015.

3. Крылов, В.Е. Контракты и внешнеторговая документация [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.Е. Крылов, Л.В. Крылова, А.Ю. Андрианов. — Электрон. дан. — Санкт-Петербург : ИЦ Интермедия, 2017. — 148 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/112417>. — Загл. с экрана.

4. Бякин, Г.И. Таможенные операции [Электронный ресурс] : учебное пособие / Г.И. Бякин ; под ред. Н.А. Галикеева. — Электрон. дан. — Санкт-Петербург : ИЦ Интермедия, 2017. — 268 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/112405>. — Загл. с экрана.

7.3. Нормативные правовые документы

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза). Документ вступил в силу с 1 января 2018 года (Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 09.01.2018). [Электронный ресурс] — Режим доступа: Официальный сайт Евразийского экономического союза <http://www.eaeunion.org/>, 12.04.2017.

2. О таможенном регулировании в Российской Федерации. Федеральный закон Российской Федерации от 27.11.2010 № 311-ФЗ (ред. от 28.11.2018). [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.consultant.ru.

3. Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года (ред. от 10.02.2018). Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28.12.2012 г. № 2575-р [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.consultant.ru.

4. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности (ред. от 01.05.2019). Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ. [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.consultant.ru.

7.4. Интернет-ресурсы

1. www.pravo.eur.ru – «Юридическая электронная библиотека».
2. www.rsl.ru – Российская Государственная Библиотека.
3. www.un.org – Организация Объединенных Наций
4. www.consultant.ru - «КонсультантПлюс»
5. www.customs.ru - Официальный сайт Федеральной таможенной службы
6. www.eurasiancommission.org Официальный сайт Евразийской экономической комиссии
7. www.minprom.gov.ru/ministry/agency/metr - Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии.
8. www.tprpf.ru - Торгово-промышленная палата РФ.
9. www.vneshmarket.ru. - Портал информационной поддержки внешнеэкономической деятельности «ВнешМаркет»
10. www.businesspress.ru - Электронный архив издания «Внешнеэкономическое обозрение»
11. www.openrussia.ru - Проект «Открытая Россия»: полезная информация импортерам
12. www.exportsupport.ru - Информационно-поисковая система «Экспортные возможности России»

13. «Электронная Россия: проблемы и перспективы» - www.garweb.ru.

14. ИПС «Наука» - www.economy.gov.ru.

15. Лицензирование ВЭД - www.fstec.ru.

16. Методическая помощь участникам ВЭД. www.fstec.ru

СЗИУ располагает доступом через сайт научной библиотеки <http://nwapr.spb.ru/> к следующим подписным электронным ресурсам:

Электронные учебники электронно - библиотечной системы (ЭБС) «Айбукс»

Электронные учебники электронно – библиотечной системы (ЭБС) «Лань»

Научно-практические статьи по финансам и менеджменту Издательского дома «Библиотека Гребенникова», Статьи из периодических изданий по общественным и гуманитарным наукам «Ист - Вью», Энциклопедии, словари, справочники «Рубрикон»

Англоязычные ресурсы EBSCO Publishing - доступ к мультидисциплинарным полнотекстовым базам данных различных мировых издательств по бизнесу, экономике, финансам, бухгалтерскому учету, гуманитарным и естественным областям знаний, рефератам и полным текстам публикаций из научных и научно–популярных журналов.

Emerald - крупнейшее мировое издательство, специализирующееся на электронных журналах и базах данных по экономике и менеджменту.

7.5. Иные источники

В ходе образовательного процесса не используется.

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

Информационные средства обучения:

- Системы, используемые для поиска источников информации в сети Интернет;

- Программные задачи компании ООО «СТМ», являющегося разработчиком программного обеспечения для железнодорожной логистики и внешнеэкономической деятельности: «ВЭД-Декларант» - программа для специалистов по таможенному оформлению, непосредственно

занимающихся заполнением деклараций на товары, «ВЭД-Инфо» - уникальный электронный справочник, содержащий всю актуальную нормативно-правовую базу в сфере внешнеэкономической деятельности;

- Тренажер «Прием и регистрация декларации на товары», разработанный Межрегиональным центром обеспечения учебного процесса.

Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование
1.	Специализированная аудитория «Информационные технологии в таможенном деле» и компьютерный класс - оснащены 52-мя рабочими станциями ПК, на которых установлены программные средства ВЭД-Декларант, ВЭД-Инфо, Тренажер «Прием и регистрация декларации на товары», а также оснащены средствами мультимедиа и 4-мя досками (по 2 в каждом из классов)
2.	Специализированная аудитория «Лаборатория товароведения и экспертизы в таможенном деле» - оснащена средствами мультимедиа, 2-мя досками, демонстрационными материалами, отражающими процессы осуществления таможенного контроля и таможенных операций.
3.	Тематическая аудитория «Таможенное дело в России» - оснащена средствами мультимедиа, 2-мя досками, демонстрационными материалами, отражающими процессы осуществления таможенного контроля и таможенных операций.
4.	Специализированная аудитория «Лаборатория товароведения и экспертизы в таможенном деле» - оснащена средствами мультимедиа, 2-мя досками, демонстрационными материалами, отражающими процессы осуществления таможенного контроля и таможенных операций