

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков
Должность: директор
Дата подписания: 15.11.2022 11:21:51
Уникальный программный ключ:
880f7c07c583b07b775f6604a630281b19ca912

Приложение 6 ОП ВО

**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 ЭКОНОМИКИ и ФИНАНСОВ
(наименование структурного подразделения (института/факультета/филиала))
Кафедра экономики
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНА

Директор СЗИУ РАНХиГС Хлутков А.Д.

**ПРОГРАММА БАКАЛАВРИАТА
Мировая экономика**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Реализуемой без применения электронного(онлайн)курса**

Б1.В.04 Внешняя торговля
(индекс, наименование дисциплины (модуля), в соответствии с учебным планом)

38.03.01 Экономика
(код, наименование направления подготовки (специальности))

Очная
(форма(ы) обучения)

Год набора: 2022

Санкт-Петербург, 2022 г.

Автор–составитель:

к.э.н., доцент кафедры экономики Ходачек Галина Михайловна
(ученая степень и(или) ученое звание, должность) (наименование кафедры) (Ф.И.О.)

Заведующий кафедрой экономики, д.э.н., профессор Мисько Олег Николаевич
(наименование кафедры) (ученая степень и(или) ученое звание) (Ф.И.О.)

РПД Б1.В.04 Внешняя торговля_ одобрена на заседании кафедры экономики. Протокол от
(17 мая 2022 года) № (8)

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, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1. Дисциплина Б1.В.04 «Внешняя торговля» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
ПКс ОС II - 9	Способен принимать решения в области внешнеэкономической деятельности на основе анализа отечественной и зарубежной практики по вопросам внешней торговли	ПКс ОС II –9.1	Способен понимать и системно освещать и анализировать основные проблемы внешнеэкономической деятельности на основе анализа отечественной и зарубежной практики по вопросам внешней торговли
		ПКс ОС II –9.2	Способен принимать решения в области внешнеэкономической деятельности на основе анализа отечественной и зарубежной практики по вопросам внешней торговли

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

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта) / трудовые или профессиональные действия	Код компонента компетенции	Результаты обучения
ОТФ В. Осуществление внешнеэкономической деятельности организации ТФ – В/02.6. Документарное сопровождение внешнеторгового контракта	ПКс ОС II –9.1 ПКс ОС II – 9.2	На уровне знаний: совокупность познаний в области внешнеэкономической деятельности и основ системного анализа внешнеэкономической информации;
		На уровне <u>умений</u> : оформлять документацию по внешнеэкономической деятельности, вести базы данных документации по внешнеторговому контракту
		На уровне <u>навыков</u> : выстраивать взаимодействия с подразделениями предприятия для организации документооборота по внешнеторговому контракту;

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Дисциплина Б1.В.04 «Внешняя торговля» составляет 3 зачетные единицы, т.е. 108 академических часа, 81 астрономических часов.

На контактную работу с преподавателем выделено 50 ак.ч. (37 астр.ч.), из них 20 ак.ч. (15 астр.ч.) лекций и 28 ак.ч. (21 астр.ч.) практических занятий, 2 ак.ч. (2 астр.ч.) выделено на консультацию по промежуточной аттестации; на самостоятельную работу обучающихся выделено 58 ак.ч. (43 астр.ч.).

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

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.04 «Внешняя торговля» изучается на 3 курсе, в 6 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 в средних образовательных учреждениях и на младших курсах обучения..

Изучение дисциплины заканчивается экзаменом.

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

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

3. Содержание и структура дисциплины Очная форма обучения

№ 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	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Теории международной торговли: классические и новые аспекты. Общее равновесие в международной торговле: универсальная внешнеторговая стратегия	11	1		3		7	Д, Дис, О
Тема 2	Организация международных торговых операций. Формы и методы	12	2		3		7	Д, Дис, ПЗ

	международной торговли.							
Тема 3	Структура и динамика внешней торговли. Роль и место отдельных групп стран в международной торговле.	12	2		3		7	Д, Дис, О
Тема 4	Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков.	12	2		3		7	Д, Дис, Эс
Тема 5	Мировой рынок нефти и нефтепродуктов Мировой рынок агропромышленных товаров	14	3		4		7	Д, Дис, О
Тема 6	Мировой рынок лесобумажных товаров, драгоценных металлов и камней, машиностроительных изделий оружия и военной техники.,	14	3		4		7	Д, Дис, ПЗ
Тема 7	Международный технологический обмен и торговля услугами	14	3		4		7	Д, Дис, О
Тема 8	Внешняя и международная торговая политика Российской Федерации.	17	4		4		9	Д, Дис, О
Консультации на промежуточную аттестацию		2						
Промежуточная аттестация								ЗсО
Всего:		108	20		28		58	

** – разработчик указывает необходимые формы текущего контроля успеваемости: опрос (О), эссе (Эс), дискуссия (Дис), практические задания (ПЗ), доклад (Д)

*** - разработчик указывает необходимые формы промежуточной аттестации: экзамен (Экз).

Содержание дисциплины

Курс "Внешняя торговля" является одним из важнейших курсов. Товарные рынки, рынки услуг и объектов промышленной интеллектуальной собственности, еще недавно существовавшие в национальных границах, сегодня представляют собой часть международного рынка. Постоянно происходит процесс либерализации национальных систем. В связи с этим появляется необходимость выработки внешнеторговой стратегии, которая максимально отвечала бы национальным интересам. Поэтому успешные действия, как на уровне отдельного предприятия, так и на уровне государства невозможны без основательных знаний о принципах функционирования глобального рынка и многосторонней торговой системы.

Данный учебный курс служит прямым продолжением и непосредственно связан с курсами "Международные экономические отношения", "Мировая экономика". Цель данного курса познакомить студентов с дискуссией о глобализации, торговых режимах и исследовать альтернативные внешнеторговые стратегии.

Структура и содержание разработаны так, чтобы, с одной стороны, унифицировать его в соответствии с международными стандартами и, с другой, максимально учесть особенности организации обучения слушателей.

В данном курсе сделана попытка, всесторонне проанализировать основные направления международной торговли и международной торговой политики. Составной частью курса является анализ статистических данных и тенденций развития экспортно-импортных операций по различным товарным группам

Тема 1. Теории международной торговли: классические и новые аспекты. Общее равновесие в международной торговле: универсальная внешнеторговая стратегия»

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.

Тема 2. Организация международных торговых операций. Формы и методы международной торговли.

Характеристика основных форм международной торговли. Экспорт. Импорт. Реимпорт. Резэкспорт и основные цели применения резэкспортных операций (использование исторически сложившихся видов международной торговли (международные биржи, торги, аукционы); вынужденный резэкспорт; резэкспорт как составная часть более сложной операции; резэкспорт 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 B2B, B2C, C2C, C2B.

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, проформ-инвойс, 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 3 Структура и динамика внешней торговли. Роль и место отдельных групп стран в международной торговле.

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.

Тема 4 Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков

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 внешнеэкономического 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 внешнеэкономическим контрактам. Условия контракта: валюта цены, валюта платежа (расчетов), условия платежа, средства платежа, формы расчетов и банки, через которые осуществляются расчеты. Структура цены во внешнеэкономических 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 внешнеэкономических операций, обязательные виды страхования, расширение или снижение уровня страхования при выборе терминов Инкотермс 2020 напрямую включающих страхование. Формуляры-образцы внешнеэкономических документов.

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

Тема 5 Мировой рынок нефти и нефтепродуктов Мировой рынок агропромышленных товаров

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.

Внешнеэкономическая 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).

Тема 6 Мировой рынок лесобумажных товаров, драгоценных металлов и камней, машиностроительных изделий оружия и военной техники.,

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 7 Международный технологический обмен и торговля услугами

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.

Тема 8 Внешняя и международная торговая политика Российской Федерации

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. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

4.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.04 Внешняя торговля используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Очная форма обучения

Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Тема1. Теории международной торговли: классические и новые аспекты. Общее равновесие в международной торговле: универсальная внешнеторговая стратегия	Вопросы для дискуссии, темы для подготовки доклада. Устный опрос.
Тема 2. Организация международных торговых операций. Формы и методы международной торговли	Вопросы для дискуссии, темы для подготовки доклада. Практическое задание.
Тема3. Структура и динамика внешней торговли. Роль и место отдельных групп стран в международной торговле.	Вопросы для дискуссии, темы для подготовки доклада. Устный опрос.
Тема4. Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков.	Вопросы для дискуссии, темы для подготовки доклада, темы для написания эссе
Тема5. Мировой рынок нефти и нефтепродуктов Мировой рынок агропромышленных товаров	Вопросы для дискуссии, темы для подготовки доклада. Устный опрос.
Тема6. Мировой рынок лесобумажных товаров, драгоценных металлов и камней, машиностроительных изделий оружия и военной техники	Вопросы для дискуссии, темы для подготовки доклада. Практическое задание.
Тема7. Международный технологический обмен и торговля услугами	Вопросы для дискуссии, темы для подготовки доклада. Устный опрос.
Тема8. Внешняя и международная торговая политика Российской Федерации	Вопросы для дискуссии, темы для подготовки доклада. Устный опрос.

4..2. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающегося

4.2.1 .Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся к теме 1. Теории международной торговли: классические и новые аспекты. Общее равновесие в международной торговле: универсальная внешнеторговая стратегия

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.

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.

Устный 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?

4.2.2.Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся к теме 2. Организация международных торговых операций. Формы и методы международной торговли.

Темы докладов

1. Наиболее часто применяемые формы международной торговли
2. Реэкспортные операции и их особенности
3. Признаки международной коммерческой сделки
4. Бартерные сделки и их особенности
5. Организационно-правовые формы бизнеса в РФ и в мире
6. Кооперационные сделки в международной торговле
7. Направления электронной коммерции (проблемы и перспективы)
8. Венская конвенция 1980 г.
9. Международные конвенции и соглашения в сфере международной торговли

Вопросы для дискуссии

1. Национальное законодательство, регулирующее внешнеэкономическую деятельность
2. Программы, поддержки экспортно ориентированных компаний в РФ
3. Встречные сделки в мировой практике.
4. Мировой финансовый кризис и пандемия, их воздействие на международную торговлю.
5. Проблемы сохранения позиций России на традиционных рынках сбыта
6. Перспективы завоевания новых ниш на международном рынке российскими производителями.
7. Выбор транспортных условий внешнеторгового контракта
- 8.

Практическое 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

4.2.3. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся к теме 3. Структура и динамика внешней торговли. Роль и место отдельных групп стран в международной торговле.

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

Вопросы для дискуссии

1. Ограничения при осуществлении внешнеторговых сделок.
2. Взаимосвязь цены и общей суммы контракта с формой расчетов
3. Особенности ценообразования в международной торговле
4. Контролирующие структуры при экспорте и импорте (по странам)
5. Возможности соглашения ВТО УПТ
6. Трансфертные цены и специфика контроля цены сделки (таможенной стоимости)

Устный 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)?

4.2.4. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся к теме 4. Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков.

Темы докладов:

1. Понятие конъюнктуры.
2. Система показателей изучения конъюнктуры.
3. Особенности конъюнктуры отдельных товарных рынков
4. Закономерности ценообразования на мировых рынках.
5. Основные ценообразующие факторы.
6. Стратегия и тактика ценообразования во внешней торговле
7. Редакция ИНКОТЕРМС 2020

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 репатриации валютной выручки

Тема эссе

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.

4.2.5. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся к теме 5. Мировой рынок нефти и нефтепродуктов Мировой рынок агропромышленных товаров

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 году

Вопросы для дискуссии

1. Направления функциональной деятельности внешнеторговых посредников в сфере торговли пищевкусовыми 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

Устный опрос

1. Баррель это сколько?
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)?

4.2.6. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся к теме 6. Мировой рынок лесобумажных товаров, драгоценных металлов и камней, машиностроительных изделий оружия и военной техники.,

Темы докладов:

1. Программы поддержки в РФ несырьевого и неэнергетического экспорта

2. Особенности заключения сделок на рынке сырых алмазов.
3. Особенности заключения лизинговых сделок.
4. Особенности заключения сделок в рамках специализированных и универсальных международных товарных бирж (лес, алмазы, станки и машины).
5. Особенности заключения сделок на международных аукционах.
6. Особенности и проблемы заключения сделок в системе организации международных торгов.

Вопросы для дискуссии

1. Создание сбытовой сети в стране экспорта готовой продукции, для каких товаров это является необходимостью?
2. Снижение объемов сырьевой торговли устойчивая тенденция или временный спад?
3. Внешнеторговые стратегии выхода на новые рынки (по странам и товарным группам)
4. Проблемы использования в современных международных расчетных отношениях национальных валют в рамках ЕАЭС, БРИКС.
5. Использование сделок офсет в международной торговле.
6. Выделите особенности биржевых контрактов на лесоматериалы
7. 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.

4.2.7. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся к теме 7. Международный технологический обмен и торговля услугами

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

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 переквалификации договора)
7. Франчайзинг в международной торговле и положения ГК РФ

Устный 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

4.2.8. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся к теме 8. Внешняя и международная торговая политика Российской Федерации

Темы докладов:

1. ТК ЕАЭС и особенности таможенного регулирования в таможенном союзе
2. Таможенные процедуры.
3. Проблемы определения страны происхождения товаров в условиях санкций
4. Обязательства РФ перед ВТО
5. Участие РФ в системе преференций, сертификаты происхождения
6. Изъятия и исключения из соглашения о ЗСТ в рамках СНГ

Вопросы для дискуссии

1. Россия в системе международных торговых отношений
2. Внешнеторговая политика России : перспективы;
3. Участие России в международных торговых соглашениях
4. -Торговый баланс России,
5. –Проблемы кредитования и финансирования внешнеторговой деятельности в РФ
6. Проблемы выбора базисных условий внешнеторговых сделок российских участников ВЭД при транзите через третьи страны

Устный опрос

1. Что такое адвалорная пошлина, как она устанавливается?
2. В ответ, на что вводится компенсационная пошлина?
3. Чем отличается ЗСТ от ТС?
4. Назовите нетарифные меры, применяемые в международной торговле
5. Почему ВТО отдает предпочтение тарифным мерам регулирования международной торговли
6. Что такое специфическая пошлина?

Критерии оценивания текущего контроля

Критерии оценивания дискуссии

Оценка «Отлично» выставляется студенту, если он дал научно обоснованный ответ на поставленный вопрос в процессе дискуссии.

Оценка «Хорошо» выставляется студенту, если он дал убедительный ответ на поставленный вопрос в процессе дискуссии.

Оценка «Удовлетворительно» выставляется студенту, если он дал недостаточно обоснованный ответ на поставленный вопрос в процессе дискуссии.

Оценка «Неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не дал никакого ответа на дискуссионный вопрос.

Критерии оценивания докладов и эссе

Оценка «Отлично» выставляется студенту, если подготовлен научно обоснованный доклад на выбранную тему с анализом информации, выводами и предложениями.

Оценка «Хорошо» выставляется студенту, если подготовлен доклад на выбранную тему в виде аналитической записки без выводов и предложений.

Оценка «Удовлетворительно» выставляется студенту, если подготовлена информация на выбранную тему без обоснования выводов и предложений.

Оценка «Неудовлетворительно» выставляется студенту, если подготовлена информация, не соответствующая выбранной теме без выводов и предложений.

Критерии оценивания результатов опроса на практическом занятии

Ответ должен быть максимально четким, содержащим все основные характеристики описываемого понятия, института, категории.

Шкала оценивания:

«Отлично» - вопрос раскрыт полностью, точно обозначены основные понятия и характеристики по теме.

«Хорошо» - вопрос раскрыт, однако нет полного описания всех необходимых элементов.

«Удовлетворительно» - вопрос раскрыт не полно, присутствуют грубые ошибки, однако есть некоторое понимание раскрываемых понятий.

«Неудовлетворительно» - ответ на вопрос отсутствует или в целом не верен.

5. Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине

5.1. Зачет проводится с применением следующих методов (средств): в форме контрольной работы по билетам или в виде теста.

Промежуточная аттестация в соответствии с учебным планом - зачет с оценкой.

При реализации промежуточной аттестации в ЭО/ДОТ могут быть использованы следующие формы:

1. Устно в ДОТ – в форме устного ответа на теоретические вопросы и решения задачи (кейса).

2. Письменно в СДО с прокторингом – в форме письменного ответа на теоретические вопросы и решения задачи (кейса).

3. Тестирование в СДО с прокторингом.

5.2. Оценочные материалы промежуточной аттестации

4

Компонент компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПКс ОС II –9	Способен принимать решения в области внешнеэкономической деятельности на основе анализа отечественной и зарубежной практики по вопросам внешней торговли	ПКс ОС II –9.1	Системно освещает и анализирует основные проблемы внешнеэкономической деятельности на основе анализа отечественной и зарубежной практики по вопросам внешней торговли
		ПКс ОС II –9.2	Принимает решения в области внешнеэкономической деятельности на основе анализа отечественной и

			зарубежной практики по вопросам внешней торговли
--	--	--	--

Компонент компетенции	Промежуточный/ключевой индикатор оценивания	Критерий оценивания
<p>ПКс ОС II – 9.1 Системно освещает и анализирует основные проблемы внешнеэкономической деятельности на основе анализа отечественной и зарубежной практики по вопросам внешней торговли</p> <p>ПКс ОС II – 9.2 Принимает решения в области внешнеэкономической деятельности на основе анализа отечественной и зарубежной практики по вопросам внешней торговли</p>	<p>Умеет проводить аналитическую работу по сбору и обработке ценовой и коммерческой информации на международных товарно-сырьевых рынках. Способен отразить структуру и динамику мировых товарных рынков, принципы их функционирования, роль и значение товарных рынков и рынка услуг и институтов; использовать цифровые инструменты для исследования и анализа; применять принципы экономической дипломатии при взаимодействии с контрагентами.</p>	<p>Анализирует деятельность участников ВЭД и основные методы международной торговли. Сравнивает способы взаимодействия между участниками ВЭД</p> <p>Применяет методы моделирования процессов взаимодействия между участниками внешнеторговой сделки и обоснования предложений по их совершенствованию.</p> <p>Анализирует тенденции развития международной торговой системы с точки зрения цифровой трансформации.</p> <p>Применяет основные принципы экономической дипломатии при коммуникации в сфере внешнеторговых операций.</p>

Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

Перечень вопросов для зачета 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.

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».

В течение семестра во время аудиторных и самостоятельных занятий по освоению дисциплины обучающийся может набрать 70% от общего числа баллов, необходимых для получения соответствующей оценки, при этом баллы распределяются следующим образом:

6. Устные ответы и письменные работы: за устные ответы до 10 баллов, тестирование – до 20 баллов, доклады – до 10 баллов, ситуативные задачи – до 10 баллов, практические задания – до 20 баллов.

7. Во время промежуточной аттестации обучающийся может набрать максимально 30% от общего числа баллов.

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.

Процедура проведения зачета

Аттестационные испытания проводятся преподавателем, ведущим лекционные и (или) практические занятия по данной дисциплине.

Во время аттестационных испытаний обучающиеся могут пользоваться программой учебной дисциплины, а также с разрешения преподавателя калькуляторами. Время подготовки ответа при сдаче зачета с оценкой в устной форме должно составлять не менее 20 минут (по желанию обучающегося ответ может быть досрочным). Время ответа – не более 15 минут. При подготовке к устному экзамену (зачету с оценкой) экзаменуемый, как правило, ведет записи в листе устного ответа, который затем (по окончании экзамена) сдается экзаменатору.

При проведении устного зачета экзаменационный билет выбирает сам экзаменуемый в случайном порядке. Экзаменатору предоставляется право задавать обучающимся дополнительные вопросы в рамках программы дисциплины текущего семестра, а также, помимо теоретических вопросов, давать задачи, которые изучались на практических занятиях. Оценка результатов устного аттестационного испытания объявляется обучающимся в день его проведения. При проведении устного экзамена в аудитории могут одновременно находиться не более шести экзаменуемых. По окончании ответа на вопросы билета экзаменатор может задать экзаменуемому дополнительные и уточняющие вопросы в пределах учебного материала, вынесенного на экзамен.

Критерии и шкала оценивания

Оценка за ответ	Характеристика ответа
Отлично (5)	<p>Достаточный объем знаний в рамках изучения дисциплины</p> <p>В ответе используется научная терминология.</p> <p>Стилистическое и логическое изложение ответа на вопрос правильное</p> <p>Умеет делать выводы без существенных ошибок</p> <p>Владеет инструментарием изучаемой дисциплины, умеет его использовать в решении стандартных (типовых) задач.</p> <p>Ориентируется в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине.</p> <p>Активен на практических (лабораторных) занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий.</p> <p>Количество баллов за освоение компетенций от 3 до 9</p>
Хорошо (4)	<p>Используется характеристика для оценки “отлично (5)” с некоторыми допущениями и незначительными ошибками, не влияющими на общий ход мысли</p>
Удовлетворительно (3)	<p>Неполный объем знаний в рамках изучения дисциплины</p> <p>В ответе практически не используется научная терминология.</p> <p>Изложение ответа на вопрос с существенными стилистическими и логическими ошибками.</p> <p>С трудом делает выводы по результатам изучения дисциплины</p> <p>Слабое владение инструментарием изучаемой дисциплины, с трудом решает стандартные (типовые) задачи.</p> <p>Слабо ориентируется в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине.</p> <p>Пассивность на практических (лабораторных) занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий.</p> <p>Слабо сформированы компетенции, умения и навыки.</p> <p>Количество баллов за освоение компетенций менее 4.</p> <p>На основные и дополнительные вопросы отвечает с трудом.</p>
Неудовлетворительно (2)	<p>Не достаточно полный объем знаний в рамках изучения дисциплины</p> <p>В ответе не используется научная терминология.</p> <p>Изложение ответа на вопрос с существенными стилистическими и логическими ошибками.</p> <p>Не умеет делать выводы по результатам изучения дисциплины</p> <p>Слабое владение инструментарием изучаемой дисциплины, не компетентность в решении стандартных (типовых) задач.</p> <p>Не умеет ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине.</p>

	Пассивность на практических (лабораторных) занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий. Не сформированы компетенции, умения и навыки. Количество баллов за освоение компетенций менее 3. Отказ от ответа или отсутствие ответа.
--	--

В институте устанавливается следующая шкала перевода оценки из многобалльной системы в пятибалльную:

Количество баллов	Оценка	
	прописью	буквой
96-100	отлично	A
86-95	отлично	B
71-85	хорошо	C
61-70	хорошо	D
51-60	удовлетворительно	E
0-50	неудовлетворительно	EX

6. Методические материалы для освоения дисциплины

Рабочей программой дисциплины предусмотрены следующие виды аудиторных/ДОТ занятий: лекции, практические занятия, самостоятельная подготовка. На лекциях рассматриваются наиболее сложный материал дисциплины. Лекция сопровождается презентациями, компьютерными текстами лекции, что позволяет студенту самостоятельно работать над повторением и закреплением лекционного материала. Для этого студенту должно быть предоставлено право самостоятельно работать в компьютерных классах в сети Интернет.

Самостоятельная работа – крайне важный элемент подготовки студентов в процессе обучения. Получить всесторонние знания, ограничиваясь при этом только прослушиванием лекций и посещением семинарских занятий, невозможно.

Кроме того, понятийный аппарат курса разнообразный и весьма объемный, что требует специальной работы для их усвоения. Важным условием успешной самостоятельной работы студентов являются консультации преподавателя и тщательная подготовка к практическим занятиям.

Цель самостоятельной работы студента по изучению учебного материала – формирование навыков самостоятельного отбора и изучения учебной литературы, интернет-источников, материалов периодических изданий, их анализа и осмысления. В результате этой работы студенты должны научиться понимать логику научного исследования, критически анализировать существующие в научной литературе точки зрения и на этой основе формировать собственную позицию по рассматриваемому вопросу.

Опросы

Устные опросы проводятся во время практических занятий и возможны при проведении зачета в качестве дополнительного испытания при недостаточности результатов тестирования и решения задачи. Вопросы опроса не должны выходить за рамки объявленной для данного занятия темы. Устные опросы необходимо строить так, чтобы вовлечь в тему обсуждения максимальное количество обучающихся в группе, проводить параллели с уже пройденным учебным материалом данной дисциплины и смежными курсами, находить удачные примеры из современной действительности, что увеличивает эффективность усвоения материала на ассоциациях.

Основные вопросы для устного опроса доводятся до сведения студентов на предыдущем практическом занятии.

Письменные опросы позволяют проверить уровень подготовки к практическому занятию всех обучающихся в группе, при этом оставляя достаточно учебного времени для иных форм педагогической деятельности в рамках данного занятия. Письменный блиц-опрос проводится без предупреждения, что стимулирует обучающихся к систематической подготовке к занятиям. Вопросы для опроса готовятся заранее, формулируются узко, дабы обучающийся имел объективную возможность полноценно его осветить за отведенное время

Письменные опросы целесообразно применять в целях проверки усвояемости значительного объема учебного материала, например, во время проведения зачета (экзамена), когда необходимо проверить знания студентов по всему курсу.

При оценке опросов анализу подлежит точность формулировок, связность изложения материала, обоснованность суждений.

Практические (расчетно-аналитические) задания

Решение расчетно-аналитических заданий осуществляется с целью проверки уровня навыков (владений) студента по анализу конкретной ситуации.

Эффективным интерактивным способом решения задач является сопоставления результатов анализа одного задания двумя и более малыми группами обучающихся.

При оценке решения задач анализируется понимание студентом конкретной ситуации, правильность применения нормативов, способность обоснования выбранной точки зрения, глубина проработки правоприменительного материала.

Методические указания по выполнению докладов

В работе должны быть изложены актуальность выбранной темы, его современное состояние, проблемы и подходы к их решению. В работе должен быть изложено авторское видение исследуемой проблемы и возможные пути ее решения. При необходимости должны быть выполнены аналитические расчеты, подтверждающие позицию автора, и раскрывающие эффективность предлагаемых решений.

Структура доклада:

- название доклада;
- выделение проблемы в рамках темы;
- основная часть доклада может состоять из нескольких разделов и предполагает осмысленное и логичное изложение главных положений и идей;
- заключение, которое содержит основные выводы и итоги основной части;

Время изложения доклада составляет 7-8 минут выступления.

Методические указания по выполнению эссе

Эссе – это краткая письменная работа на определенную тему в форме сжатого изложения используемой информации, исследования. Написание и защита эссе осуществляются в целях приобретения профессиональных компетенций, развития у него умения и навыков самостоятельного научного поиска, изучения литературы по выбранной теме. Эссе помогает проводить сравнительный анализ различных точек зрения на решение проблем. Кроме того, оно помогает глубже вникнуть в наиболее сложные проблемы данной дисциплины, профессионально излагать свои мысли, правильно оформлять свои выводы и рекомендации по решению исследуемых проблем.

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

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

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

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

Эссе должно отвечать требованиям читабельности, последовательности и логичности.

Методические рекомендации по подготовке к дискуссии

Дискуссия представляет собой обсуждение заданной темы. Требуется проявить логику изложения материала, представить аргументацию, ответить на вопросы участников дискуссии.

Участвуя в дискуссии студентам следует высказываться свободно и открыто, не оглядываясь на авторитеты и устоявшиеся мнения, критично оценивать рассматриваемый материал, указывать на нечетко или непонятно сформулированные позиции, противоречия, замеченные при ознакомлении с тем или иным источником информации. При этом критика должна быть аргументированной и конструктивной. Студенту необходимо высказать именно собственную точку зрения, свое согласие или несогласие с имеющимися позициями и высказываниями по данному вопросу. Дискуссия не предполагает простого изложения полученных сведений. Участие в дискуссии быть должно быть основано на предварительном изучении обсуждаемого вопроса.

При подготовке к дискуссии необходимо внимательно прочитать вопрос и подготовить аргументированные суждения.

Самоподготовка к практическим занятиям

При подготовке к практическому занятию необходимо помнить, что та или иная дисциплина тесно связана с ранее изучаемыми курсами. Более того, именно синтез полученных ранее знаний и текущего материала по курсу делает подготовку результативной и всесторонней.

На семинарских занятиях студент должен уметь последовательно излагать свои мысли и аргументированно их отстаивать.

Для достижения этой цели необходимо:

- 1) ознакомиться с соответствующей темой программы дисциплины;
- 2) осмыслить круг изучаемых вопросов и логику их рассмотрения;
- 3) изучить рекомендованную литературу по данной теме;
- 4) тщательно изучить лекционный материал;
- 5) ознакомиться с вопросами очередного семинарского занятия;

6) подготовить краткое выступление по каждому из вынесенных на семинарское занятие вопросу.

Изучение вопросов очередной темы требует глубокого усвоения теоретических основ дисциплины, раскрытия сущности основных экономических категорий, проблемных аспектов темы и анализа фактического материала. При презентации материала на семинарском занятии можно воспользоваться следующим алгоритмом изложения темы: определение и характеристика основных категорий, эволюция предмета исследования, оценка его современного состояния, существующие проблемы, перспективы развития.

Методические рекомендации по подготовке к промежуточной аттестации

При подготовке к промежуточной аттестации ознакомьтесь со списком представленных вопросов. Формулируйте ответ с точки зрения применения различных методов анализа

данных. Необходимо дать аргументированный ответ, подтверждающий уровень освоения компетенции.

7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

7.1 Основная литература

1. Кузнецова Г.В., Международная торговля товарами и услугами [Электронный ресурс], 2021, Москва: Юрайт, 720 с., ЭБС
2. Рагулина Ю.В., Международная торговля [Электронный ресурс], 2019, Москва: Альфа-М, 272 с., ЭБС
3. Татаева И.Ю. Внешнеторговая деятельность в Российской Федерации [Электронный ресурс]: курс лекций/ Татаева И.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Российская таможенная академия, 2019.142 с., ЭБС
4. Крылов В.Е. Контракты и внешнеторговая документация [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Крылов В.Е., Крылова Л.В., ЭБС, Санкт-Петербург: Интермедия, 2019.— 144 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85782.html>.— ЭБС «IPRbooks»
5. Гильяно А.А., Организация внешнеэкономической деятельности предприятия [Электронный ресурс], 2018, Санкт-Петербург: Интермедия 192 с., ЭБС
6. Кочергина Т.Е. Контракты в международной торговле [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кочергина Т.Е.— Электрон. текстовые данные.— Санкт-Петербург: Интермедия, 2017.— 204 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82251.html>.— ЭБС «IPRbooks»
7. Матвеева О. П. Организация внешнеторговой деятельности: Учебное пособие.— СПб.: Троицкий мост, 2016. — 240 с.: ил.

7.2 Дополнительная литература

1. Поливач А. П., Валютный курс и внешняя торговля ведущих стран мира, 2019, Москва: Весь Мир, 420 с., книга
2. Волгина Н.А. Международная торговля [Электронный ресурс], 2019, Москва: КНОРУС, 274 с., ЭБС
3. Руднева А.О., Международная торговля [Электронный ресурс], 2018, Москва: ИНФРА-М, 273 с., ЭБС, У26
4. Громова, Н.М. Внешнеторговый контракт = Contract in Foreign Trade: Учебное пособие / Н.М. Громова. - 2-е изд., испр. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2015.
5. Гильяно, А.К. Контракты в международной торговле. Внешнеторговая документация [Электронный ресурс], учебное пособие А.К. Гильяно. Санкт-Петербург, ИЦ Интермедия, 2017. 312 с.
6. Крылов, В.Е. Контракты и внешнеторговая документация [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.Е. Крылов, Л.В. Крылова, А.Ю. Андрианов.. Санкт-Петербург : ИЦ Интермедия, 2017, 148 с.
7. Кулешов А.В. Контракты и внешнеторговая документация. 2-е издание [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кулешов А.В., Желтова Л.А., Шишкина О.В.— Электрон. текстовые данные.— Санкт-Петербург: Троицкий мост, 2014.— 256 с., ЭБС

7.3. 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».

7.4. Интернет-ресурсы.

Для освоения дисциплины следует пользоваться доступом через сайт научной библиотеки

1. <http://nwapa.spb.ru> – официальный сайт научной библиотеки СЗИУ
2. <http://vopreco.ru> - официальный сайт журнала «Вопросы экономики»
3. <http://www.bankdelo.ru> – официальный сайт журнала «Банковское дело»
4. <http://www.cbr.ru> – официальный сайт Центрального Банка РФ
5. <http://www.kommersant.ru> – официальный сайт издательского дома Коммерсант
6. <http://www.imemo.ru> - официальный сайт ФГБУН «Мировая экономика и международные отношения»
7. <http://finans.rusba.ru> – официальный сайт журнала «Финансы и экономика»
8. <http://www.expert.ru> официальный сайт медиа-холдинга Эксперт
9. <http://www.cbr.ru> - Официальный сайт Центрального банка России
10. [http://www.rbc.ru/](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

7.5 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. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы 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.znaniium.com> Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Znaniium.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».

Характеристики аудиторий (помещений, мест) для проведения занятий

Для проведения занятий необходимы стандартно оборудованные учебные кабинеты и компьютерные классы, соответствующие санитарным и строительным нормам и правилам.

№ п/п	Наименование
1.	Специализированные залы для проведения лекций:
2.	Специализированная мебель и оргсредства: аудитории
3.	Технические средства обучения: Персональные компьютеры; компьютерные проекторы; звуковые динамики; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG-4, DivX, RMVB, WMV.

На семинарских занятиях используется следующее программное обеспечение:

- программы, обеспечивающие доступ в сеть Интернет (например, «Google Chrome»);
- программы, демонстрации видео материалов (например, проигрыватель «Windows Media Player»);
- программы для демонстрации и создания презентаций (например, «Microsoft Power Point»);
- пакеты прикладных программ SPSS/PC+, STATISTIKA,
- программные комплексы Word, Excel, ТЕСТУНИВЕРСАЛ,
- правовые базы данных «Консультант+», «Гарант», «Кодекс», «Эталон»

Программные, технические и электронные средства обучения и контроля знаний.

Аудитории оснащены компьютером с выходом в интернет, видекамерами, специальными экранами и досками.