

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков
Должность: директор
Дата подписания: 03.04.2024 13:47:21
Уникальный программный ключ:
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

Приложение 7 ОП ВО

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

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ и ФИНАНСОВ
(наименование структурного подразделения (института/факультета/филиала))

Кафедра экономики
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНА

Решением методической комиссии по
направлению подготовки 38.03.01
Экономика Протокол № 4 от «01» июня
2020 г.

в новой редакции Протокол № 4 от «16»
июля 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.06 «Организация и техника внешнеторговых операций»

(индекс, наименование дисциплины (модуля), в соответствии с учебным планом)

38.03.01 Экономика

(код, наименование направления подготовки (специальности))

"Мировая экономика"

(направленность(и) (профиль (и)/специализация(и))

Бакалавр

(квалификация)

Очная

(форма(ы) обучения)

Год набора: 2021

Санкт-Петербург, 2021 г.

Автор–составитель:

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

Директор образовательной программы «Экономика», к. э. н., доцент Голубев Артем Валерьевич

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

Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы.....	4
2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО.....	4
3. Содержание и структура дисциплины.....	5
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине.....	11
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....	22
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.....	24
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.....	25

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

1.1. Дисциплина **Б1.В.06 «Организация и техника внешнеторговых операций»** 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	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

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

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)	Код компонента компетенции	Результаты обучения
ОТФ В. Осуществление внешнеэкономической деятельности организации ТФ В/01.6.Подготовка к заключению внешнеторгового контракта В/02.6. Документарное сопровождение внешнеторгового контракта В/04.6.Контроль выполнения обязательств по внешнеторговому контракту	ПКс ОС II – 9.1 ПКс ОС II – 9.2	<u>Знания:</u> нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, условия внешнеторгового контракта; совокупность познаний в области внешнеэкономической деятельности и основ системного анализа внешнеэкономической информации; нормативные международные договоры в сфере внешнеэкономической деятельности
		<u>Знания:</u> осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта оформлять документацию по внешнеэкономической деятельности, вести базы данных документации по внешнеторговому контракту; анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта

		<p>Навыки: формирование проекта внешнеторгового контракта; выстраивать взаимодействия с подразделениями предприятия для организации документооборота по внешнеторговому контракту; документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы</p>
--	--	--

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Дисциплина Б1.В.06 «Организация и техника внешнеторговых операций» составляет 5 зачетных единиц, т.е. 180 академических часов, 135 астрономических часов.

На контактную работу с преподавателем выделено 34 ак.ч. (26 астр.ч.), из них 16 ак.ч. (12 астр.ч.) лекций и 16 ак.ч. (12 астр.ч.) практических занятий, 2 ак.ч. (2 астр.ч.) выделено на консультацию по промежуточной аттестации; на самостоятельную работу обучающихся выделено 142 ак.ч. (107 астр.ч.).

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

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.06 «Организация и техника внешнеторговых операций» изучается на 4 курсе, в 7 семестре для студентов очной форм обучения.

Освоение дисциплины Б1.В.06 «Организация и техника внешнеторговых операций» опирается на минимально необходимый объем теоретических знаний, а также на приобретенные ранее умения и навыки в области базового курса, полученных 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://sziu-de.ganepa.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	КС Р		
Тема 1	Сфера осуществления внешнеэкономических операций. Участники ВЭД в России, направленность их операций	18	4		4		10	<i>Д, Дис, О</i>
Тема 2	Внешеэкономические операции и сделки, их разновидности. Организация и характер работы внешнеторговой фирмы	18	4		4		10	<i>Д, Дис, ПЗ</i>
Тема 3	Процессы подготовки международной коммерческой сделки	18	4		4		10	<i>Д, Дис, О</i>
Тема 4	Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание и исполнение.	18	4		4		10	<i>Д, Дис, Эс</i>
Тема 5	Соглашения с внешнеторговыми посредниками целесообразность их привлечения	18	4		4		10	<i>Д, Дис, О</i>
Тема 6	Внешнеторговые сделки с готовой продукцией, их особенности	18	4		4		10	<i>Д, Дис, ПЗ</i>
Тема 7	Особенности международной торговли сырьевыми товарами	18	4		4		10	<i>Д, Дис, О</i>
Тема 8	Способы международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами	16	4		4		8	<i>Д, Дис, О</i>
Консультации на промежуточную аттестацию		2						
Промежуточная аттестация		36						<i>Экзамен</i>
Всего:		180	32		32		78	

** – 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

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

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

Виды ВЭД как способы продвижения на внешние рынки и расширения объемов экспортного производства. Принципы выбора формы ВЭД и степень их развитости в международной торгово-экономической системе.

Состав внешнеэкономических функций в рамках деятельности экспортоориентированных производственных предприятий, компаний и внешнеторговых посреднических организаций

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Основные службы в составе внешнеторговых фирм, их компетентность.

Тема 3. Процессы подготовки международной коммерческой сделки

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

Конъюнктурно-ценовая работа и ее информационная составляющая в процессе подготовки внешнеторговых сделок. Цены в системе международной торговли

различными видами продукции и ценовые показатели. Анализ текущих цен мирового рынка и определение уровня контрактной (экспортной/импортной) цены.

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

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

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

Проявление должной осмотрительности

Способы установления делового контакта с иностранным партнером. Организация процесса подготовки коммерческих предложений и запросов

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

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

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

Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта. Состав основных позиций. Условия и формы расчетов между контрагентами. Средства платежа по экспортно-импортным сделкам предпосылки их выбора. Валюта цены и валюта платежа в составе внешнеторгового контракта.

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

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

Страхование базисных и финансовых условий сделки в составе контракта. Документарное обеспечение содержания внешнеторгового контракта. Формуляры-образцы внешнеторговых документов.

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

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

Тема 5. Соглашения с внешнеторговыми посредниками целесообразность их привлечения

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

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

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

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

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

Соглашения с дистрибьюторами, состав условий и система обязательств сторон.

Вознаграждение посредников и налоговые последствия для российских контрагентов.

Тема 6. Внешнеторговые сделки с готовой продукцией, их особенности

Формы и методы торговли готовой продукцией на мировом рынке.

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

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

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

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

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

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

Международные торговые выставки и ярмарки как способ торговли готовой продукцией.

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

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

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

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

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

Лицензионные сделки в сфере обмена промышленными технологиями. Лицензионные соглашения, их особенности, формы и состав условий.

Сделки на передачу «ноу-хау». Основное содержание соглашения и его специфика. Обязательства сторон. Конфиденциальность.

Тема 7. Особенности международной торговли сырьевыми товарами

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

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

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

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

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

Тема 8. Способы международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами

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

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

Торговля лицензиями и продукцией «ноу-хау» в современной международной практике. Лицензия как предмет внешнеторговых сделок, ее содержание и стоимость. Виды лицензий и лицензионных договоров. Каналы лицензионного обмена и его участники. Лицензионные платежи.

Ограничение на передачу технологий. Сертификат конечного пользователя. Экспортный контроль товаров, технологий и материалов двойного назначения. Учет санкций при планировании передачи технологий. Разрешительный порядок и его соблюдение (отказные письма).

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

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Текущий контроль успеваемости

4.1.1. Формы текущего контроля успеваемости

Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Тема1.Сфера осуществления внешнеэкономических операций. Участники ВЭД в России, направленность их операций	Вопросы для дискуссии, темы для подготовки доклада. Устный опрос.
Тема 2. Внешнеэкономические операции и сделки, их разновидности. Организация и характер работы внешнеторговой фирмы	Вопросы для дискуссии, темы для подготовки доклада. Практическое задание.
Тема3.Процессы подготовки международной коммерческой сделки	Вопросы для дискуссии, темы для подготовки доклада. Устный опрос.
Тема4.Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание и исполнение.	Вопросы для дискуссии, темы для подготовки доклада, темы для написания эссе
Тема5.Соглашения с внешнеторговыми посредниками целесообразность их привлечения	Вопросы для дискуссии, темы для подготовки доклада. Устный опрос.
Тема6.Внешнеторговые сделки с готовой продукцией, их особенности	Вопросы для дискуссии, темы для подготовки доклада. Практическое задание.
Тема7.Особенности международной торговли сырьевыми товарами	Вопросы для дискуссии, темы для подготовки доклада. Устный опрос.
Тема8.Способы международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами	Вопросы для дискуссии, темы для подготовки доклада. Устный опрос.

4.1.2. Материалы текущего контроля успеваемости

Типовые оценочные материалы к теме 1. Сфера осуществления внешнеэкономических операций. Участники ВЭД в России, направленность их операций

Темы докладов

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

Вопросы для дискуссии

1. Проблемы выбора форм и методы работы на внешних рынках.
2. Проблемы экспортеров по оценке конъюнктуры внешних рынков.
3. Проблемы выбора типа внешнеторговой сделки при экспортных поставках
4. Проблемы поиска иностранного партнера на внешнем рынке и оценка его платежеспособности.

5. Проблемы создания внешнеторговой фирмы экспортоориентированными предприятиями.
6. Проблемы поиска и формирования информационной базы о внешних рынках.

Устный опрос

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

Типовые оценочные материалы по теме 2. Внешнеэкономические операции и сделки, их разновидности. Организация и характер работы внешнеторговой фирмы

Темы докладов

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

Вопросы для дискуссии

1. Программы поддержки экспортоориентированных компаний в РФ
2. Основные проблемы российских экспортеров
3. Импортзамещение и проблема валютной составляющей в конечном продукте
4. Мировой финансовый кризис и пандемия, их воздействие на международную торговлю.
5. Проблемы сохранения позиций на традиционных для России рынках сбыта
6. Перспективы завоевания новых ниш на рынке российскими производителями.

Практическое задание «Организационные формы бизнеса».

В ходе занятия студенты работают в малых (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 Европы

- 1 по странам (страна выбирается преподавателем)
- 2 «европейская компания» для ЕС
- 3 сравнить с практикой в РФ, указать сходство и различия

Типовые оценочные материалы по теме 3. Процессы подготовки международной коммерческой сделки

Темы докладов:

1. Должная осмотрительность при подготовке ВТК
2. Национальные и региональные (ЕАЭС, ЕС) требования к условиям ВТК
3. Выбор применимого права
4. Оферта и ее виды, контрферта, акцепт

5. Конкурентный лист, запрос котировок, ценовая информация
6. Организационно-правовые формы бизнеса в РФ и в мире.

Вопросы для дискуссии

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

Устный опрос

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

Типовые оценочные материалы по теме 4. Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание и исполнение

Темы докладов:

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

Вопросы для дискуссии

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

Тема эссе

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

Типовые оценочные материалы по теме 5. «Соглашения с внешнеторговыми посредниками целесообразность их привлечения»

Темы докладов

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

Вопросы для дискуссии

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

Устный опрос

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

Типовые оценочные материалы по теме 6. Внешнеэкономические сделки с готовой продукцией, их особенности

Темы докладов:

1. Особенности заключения сделок в системе встречной торговли.
2. Особенности заключения арендных сделок.
3. Особенности заключения сделок в рамках международных товарных бирж.
4. Особенности заключения сделок на международных аукционах.
5. Особенности и проблемы заключения сделок в системе организации международных торгов.

Вопросы для дискуссии

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

Практическое задание

В ходе занятия группа студентов разбивается на подгруппы (5-6 чел.). Каждая подгруппа на основе сводного статистического материала, подготовленного преподавателем заранее, а также самостоятельного поиска соответствующей информации в сети Интернет, должна проанализировать и предложить оптимальный вариант заключения контракта на машиностроительную продукцию (например, фрезерные станки) через конкретную биржу из списка предложенных.

Типовые оценочные материалы по теме 7. Особенности международной торговли сырьевыми товарами

Темы докладов:

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

Вопросы для дискуссии

1. Цели составления рамочных контрактов на сырьевые товары
2. Факторы, влияющие на фактурную стоимость контракта
3. Способы торговли сырьевой продукцией и характер внешнеторговых сделок.
4. Снижение объемов сырьевой торговли
5. Программы поддержки в РФ несырьевого и неэнергетического экспорта

Устный опрос

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

Типовые оценочные материалы по теме 8. Способы международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами

Темы докладов:

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

Вопросы для дискуссии

1. Сопутствующие услуги при продаже сложного оборудования
2. Проблемы выбора базисных условий внешнеторговых сделок, реализуемых в длительные сроки.

3. Международные торги и их регламентация
4. Торговая марка и знак обслуживания
5. Патентная и беспатентная лицензия
6. Франчайзинг в международной торговле
7. Состав пакета документов в рамках исполнения заказа экспортером и их назначение.

Устный опрос

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

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.

4.2. Промежуточная аттестация

4.2.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций с учетом этапа их формирования

Код 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

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПКс ОС II –9.1 Системно освещает и анализирует основные проблемы внешнеэкономической деятельности на основе анализа отечественной и зарубежной практики по вопросам внешней торговли	Знание требований и национальных особенностей бизнес-партнера при составлении внешнеторгового контракта	Умение подготовить коммерческое предложение, оформить внешнеторговые документы
ПКс ОС II –9.2 Принимает решения в области внешнеэкономической деятельности на основе анализа отечественной и зарубежной практики по вопросам внешней торговли		

4.2.2. Форма и средства (методы) проведения промежуточной аттестации

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом - экзамен. 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.

4.2.3. Типовые оценочные средства

Список вопросов для подготовки к экзамену

1. Классификация внешнеторговых операций и сделок
2. Международные акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность.
3. Законодательное регулирование внешнеэкономической деятельности в РФ и ЕАЭС.
4. Таможенный кодекс ЕАЭС.
5. Сфера осуществления внешнеэкономических операций.
6. Участники ВЭД в России, направленность их операций.
7. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности.
8. Программы поддержки экспорта в РФ
9. Основные источники информации для изучения конъюнктуры мировых товарных рынков.
10. Оформление и исполнение договоров во внешнеэкономической деятельности.
11. Понятие оферты и ее виды, акцепт оферты, контрферта, запрос.
12. Содержание внешнеэкономического договора. Статьи и пункты контрактов.
13. Венская конвенция 1980г.
14. Принципы УНИДРУА
15. Международная сделка купли-продажи.
16. Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание
17. Типовые контракты. Соглашения об общих условиях поставки.
18. Реквизиты и преамбула договора. Предмет договора.
19. Сроки исполнения. Базисные условия поставки.
20. ИНКОТЕРМС-2020
21. Цена, условия платежа и порядок расчетов.
22. Способы фиксации цены в контракте.
23. Виды скидок и надбавок.
24. Внешнеторговые расчеты платежными поручениями.
25. Внешнеторговые расчеты по инкассо.
26. Внешнеторговые расчеты по аккредитиву.
27. Внешнеторговые расчеты с применением БПО
28. Тара и упаковка. Виды тары.
29. Транспортные условия. Контракта
30. Сдача приемка товаров.
31. Гарантийные обязательства.
32. Форс-мажор.
33. Страхование.
34. Штрафные санкции. Ответственность сторон за исполнение обязательств и порядок разрешения споров.
35. Дополнительные условия.
36. Виды оговорок и их применение.
37. Порядок расторжения договора. Заключительные положения.
38. Торговые обычаи.

39. Подготовка к сделке. Анализ внутренней и внешней среды.
40. Выбор рынка.
41. Выбор торгового партнера
42. Справка на фирму. Конкурентный лист.
43. Виды посредников на международном рынке и целесообразность их привлечения.
44. Подготовка к переговорам. Подготовка материалов для технических переговоров.
45. Проведение переговоров, тактика ведения переговоров Учет национальных особенностей на переговорах.
46. Подписание итоговых документов. Фиксация результатов переговоров.
47. Исполнение сделки. Обеспечение поставки и расчетов.
48. Внешнеторговая документация.
49. Формуляры-образцы ООН
50. Документы по подготовке товара к отгрузке.
51. Коммерческие документы.
52. Страховые документы.
53. Транспортные документы. Транспортно-экспедиторские документы.
54. Таможенные документы. Документы необходимые для таможенной очистки товаров.
55. Валютный контроль внешнеторговой сделки.
56. Налоговое планирование внешнеторговой сделки
57. Особенности регламентации условий отдельных видов договоров во внешнеэкономической деятельности.
58. Арендные операции.
59. Лизинговое соглашение. Лизинговые платежи.
60. Виды компенсационных сделок.
61. Сделки с давальческим сырьем и таможенный контроль таких сделок.
62. Подрядные сделки.
63. Международный инжиниринг.
64. Лицензионные сделки.
65. Лицензионный договор.
66. Разрешение споров, возникающих из внешнеэкономических договоров.
67. Внесудебное урегулирование споров между участниками внешнеэкономической деятельности. Медиация
68. Арбитраж. Виды арбитража.
69. Разрешение споров по внешнеэкономическим контрактам в Международном коммерческом арбитражном суде (МКАС) при Торгово-промышленной палате Российской Федерации.
70. Арбитражные регламенты ЮНСИТРАЛ, ЕЭК ООН и др.

4.3. Методические материалы

Процедура проведения зачета с оценкой

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 зачету с оценкой экзаменуемый, как правило,

ведет записи в листе устного ответа, который затем (по окончании экзамена) сдается экзаменатору.

При проведении устного зачета с оценкой 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 зачета с оценкой 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 зачет с оценкой.

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</p>

	<p>компетентность в решении стандартных (типовых) задач. Не умеет ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине. 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.</p>
--	---

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

Количество баллов	Оценка	
	прописью	буквой
96-100	отлично	А
86-95	отлично	В
71-85	хорошо	С
61-70	хорошо	Д
51-60	удовлетворительно	Е
0-50	неудовлетворительно	ЕХ

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические рекомендации студентам по изучению дисциплины

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 разнообразен, объем, 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. Желательно 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 проникнуть 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 проникнуть 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.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1 Основная литература

1. Волгина Н.А. Международная торговля [Электронный ресурс], 2019, Москва: КНОРУС, 274 с., ЭБС
2. Крылов В.Е. Контракты и внешнеторговая документация [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Крылов В.Е., Крылова Л.В.— Электрон. текстовые данные.— Санкт-Петербург: Интермедия, 2019.— 144 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85782.html>.— ЭБС «IPRbooks»
3. Гильяно А.А., Организация внешнеэкономической деятельности предприятия [Электронный ресурс], 2018, Санкт-Петербург: Интермедия 192 с., ЭБС
4. 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
5. 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»
6. Матвеева О. П. Организация внешнеторговой деятельности: Учебное пособие.— СПб, Троицкий мост, 2016, 240 с.:

6.2 Дополнительная литература

1. Кузнецова Г.В., Международная торговля товарами и услугами [Электронный ресурс], 2021, Москва: Юрайт, 720 с., ЭБС
2. 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.
3. Громова, Н.М. Внешнеторговый контракт = Contract in Foreign Trade: Учебное пособие / Н.М. Громова. - 2-е изд., испр. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2015.
4. Крылов, В.Е. Контракты и внешнеторговая документация [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.Е. Крылов, Л.В. Крылова, А.Ю. Андрианов, Санкт-Петербург : ИЦ Интермеди, 2017, 148 с.
5. 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.

6.3 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

Не предусмотрено.

6.4 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».

6.5. Интернет-ресурсы.

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

6.6 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>

7. 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.znaniy.com> Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Znaniy.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».
- Программные, технические и электронные средства обучения и контроля знаний.**
Аудитории оснащены компьютером с выходом в интернет.