

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Рабочая программа дисциплины

Основы внешнеэкономической деятельности

<i>Специальность</i>	Таможенное дело
<i>Код</i>	38.05.02
<i>Специализация</i>	Организация таможенного контроля
<i>Квалификация выпускника</i>	Специалист таможенного дела

Москва
2026

1. Перечень кодов компетенций, формируемых дисциплиной в процессе освоения образовательной программы

Группа компетенций	Категория компетенций	Код
Общепрофессиональные	-	ОПК-1
Профессиональные	-	ПК-5

2. Компетенции и индикаторы их достижения

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ОПК-1	Способен применять знания в сфере экономики и управления, анализировать потенциал и тенденции развития российской и мировой экономик для решения практических и (или) исследовательских задач в профессиональной деятельности	ОПК-1.1 Знать: принципы и подходы к управлению организацией в современных условиях ОПК-1.2 Уметь: формулировать задачи и предлагать варианты управленческих решений на основе результатов анализа российской и мировой экономик, выбирать и реализовывать экономические методы решения практических задач с учетом специфики профессиональной деятельности ОПК-1.3 Владеть: навыками сбора статистических данных и оценки потенциала и тенденций развития российской и мировой экономик, а также субъектов ВЭД
ПК-5	Способен осуществлять планирование и контроль внешнеэкономической деятельности организации	ПК-5.1. Знать: различные аспекты внешнеэкономической деятельности; международные соглашения и договоры в сфере стандартов и требований к продукции; методы и основы системного анализа внешнеэкономической информации; правила оформления документации по внешнеторговому контракту ПК-5.2. Уметь: разрабатывать стратегические и текущие планы для осуществления организацией внешнеэкономической деятельности и ее развития; проводить контроль результатов внешнеэкономической деятельности организации ПК-5.3. Владеть: навыками обобщения и систематизации требований

		законодательства РФ, международных соглашений и договоров к внешнеэкономической деятельности; навыками согласования и заключения внешнеторгового контракта; мерами защиты прав интеллектуальной собственности
--	--	---

3. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине и критериев оценки результатов обучения по дисциплине

3.1. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине

Планируемые результаты обучения по дисциплине представлены дескрипторами (знания, умения, навыки)

Дескрипторы по дисциплине	Знать	Уметь	Владеть
Код компетенции	ОПК-1		
	Должен обладать знанием понятийного аппарата в области экономики, в том числе внешней экономики предприятия; знанием основных принципов и подходов к управлению внешнеэкономической деятельностью организации в условиях современных реалий	Должен обладать умением формулировать задачи по вопросам управления внешней экономикой предприятия и предлагать различные варианты решения данных задач с учетом результатов анализа российской и мировой экономической ситуации, выбирать и реализовывать различные экономические методы решения практических задач в области экономики с учетом специфики профессиональной деятельности и предприятия в целом	Должен обладать навыками грамотного сбора, анализа, обработки и систематизации статистических данных, тенденций развития российской и мировой экономик (в том числе внешнеэкономические показатели), а также различных субъектов внешнеэкономической деятельности
Код компетенции	ПК-5		
	Должен обладать знанием различных	Должен обладать умением	Должен обладать навыками

	теоретических аспектов внешнеэкономической деятельности предприятия; знанием международных соглашений, договоров в сфере экономических стандартов и требований к поставляемой продукции; знанием методов системного анализа внешнеэкономической деятельности; знанием норм и правил оформления рабочей документации по внешнеторговому контракту и другой необходимой сопровождающей документации	разрабатывать и применять в рабочем порядке стратегические и текущий экономические планы для осуществления организацией внешнеэкономической деятельности и ее развития в целом; умением проводить контроль результатов внешнеэкономической деятельности предприятия с учетом специфики организации	обобщения и систематизации норм и требований законодательства РФ, международных соглашений, договоров и других нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность в сфере экономики к внешнеэкономической деятельности предприятия; навыками согласования и заключения внешнеторгового контракта и другой необходимо сопровождающей документации; навыками применения мер защиты прав интеллектуальной собственности в рамках внешнеэкономической деятельности предприятия
--	---	--	--

4. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к обязательной части учебного плана образовательной программы. Данная дисциплина взаимосвязана с другими дисциплинами, такими как «Правоведение», «Экономическая теория», «Мировая экономика», «Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности», «Ценообразование во внешней торговле».

В рамках освоения программы специалитета выпускники готовятся к решению задач профессиональной деятельности следующих типов: контрольно-надзорный, информационно-аналитический, организационно-управленческий.

Специализация программы установлена путем её ориентации на сферу профессиональной деятельности выпускников: организация работ по внешнеэкономической деятельности, выполнение работ по контролю качества.

5. Объем дисциплины

Виды учебной работы	Форма обучения
	Очная

Общая трудоемкость: зачетные единицы/часы	3/108
Контактная работа:	
Занятия лекционного типа	18
Занятия семинарского типа	36
Промежуточная аттестация: зачет	0,1
Самостоятельная работа (СРС)	53,9

6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам / разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

6.1.Распределение часов по разделам/темам и видам работы

6.1.1. Очная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						
		Контактная работа						Самостоят ельная работа
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекции	Иные учебные занятия	Практич еские занятия	Семи нары	Лабор аторн ые раб.	Иные заня тия	
1.	Понятие и сущность внешнеэкономической деятельности фирмы.	1		1				3
2.	Организация ВЭД фирмы.	1		1				3
3.	Содержание и формы внешнеторговых операций.	1		1				3,9
4.	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.	1		1				4
5.	Переговоры с зарубежными партнерами.	1		1				4
6.	Стандартизация условий и унификация права международной торговли.	1		1				4
7.	Внешнеторговые цены.	1		1				4
8.	Структура и содержание контракта.	1		1				4
9.	Базисные условия поставки.	1		1				4
10.	Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.	1		1				4
11.	Государственное регулирование внешнеторговой деятельности.	2		2				4
12.	Таможенное регулирование.	2		2				4

13.	Международная производственная кооперация.	2		2				4
14.	Международные кредитные и валютно-финансовые операции в деятельности фирм.	2		2				4
	Промежуточная аттестация	0,1						
	Итого	18		36				53,9

6.2 Программа дисциплины, структурированная по темам / разделам

6.2.1. Содержание лекционного курса

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание лекционного занятия
1.	Понятие и сущность внешнеэкономической деятельности фирмы.	Понятие внешнеэкономической деятельности (ВЭД) фирмы. Цели и мотивы развития ВЭД фирмы. Виды ВЭД. Организационно-правовые основы осуществления ВЭД в Российской Федерации. Классификация фирм – участников ВЭД. Основные направления развития ВЭД в России.
2.	Организация ВЭД фирмы.	Условия и факторы, влияющие на реализацию внешнеэкономического потенциала фирмы. Риски, связанные с осуществлением ВЭД фирм. Планирование ВЭД. Цель и задачи внутрифирменного планирования, система планов. Разработка стратегии деятельности фирмы. Организация внешнеэкономической службы на фирме. Основные формы организации ВЭД. Эффективность ВЭД фирмы. Основные показатели эффективности ВЭД.
3.	Содержание и формы внешнеторговых операций.	Понятие предмета купли-продажи во внешней торговле. Классификация внешнеторговых операций. Прямые и посреднические операции. Встречная торговля. Виды встречных операций.
4.	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.	Поиск и выбор зарубежного партнера. Возможные варианты установления контактов с потенциальными покупателями. Понятие оферты, запроса, заказа. Виды оферты, реквизиты оферты. Основные способы заключения экспортно-импортных сделок. Основные этапы проведения международной экспортно-импортной сделки. Подготовка и подписание контракта. Исполнение контракта.
5.	Переговоры с зарубежными партнерами.	Стиль переговоров. Предмет переговоров. Телефонные переговоры. Личные встречи с иностранным партнером. Стратегия и тактика переговоров. Этапы деловых переговоров. Планирование переговоров. Обсуждение отдельных вопросов на переговорах
6.	Стандартизация условий и унификация права международной торговли.	Обычаи и обыкновения в международной торговле. Признаки торгового обычая. Правила применения торговых обычаев. Единообразные правила общего характера, применяемые по всем видам международных торговых сделок. Международные организации,

		разрабатывающие единообразные правила. Основные документы, подготовленные и принятые ЮНСИТРАЛ и Международной торговой палатой. Венская конвенция ООН о договорах международной купле-продаже товаров (1980). Понятие и содержание типовых контрактов. Индивидуальные и общие условия контрактов. Сферы использования типовых контрактов
7.	Внешнеторговые цены.	Особенности определения цен внешнеторговых сделок. Виды цен. Принципы определения внешнеторговых цен. Анализ и расчет контрактных цен. Коммерческие поправки к внешнеторговой цене.
8.	Структура и содержание контракта.	Вводная часть или преамбула. Предмет контракта. Количество товара. Качество товара. Срок и дата поставки. Базисные условия поставки. Цена и общая сумма контракта. Базис цены. Валюта цены. Способ фиксации цены. Условия платежа. Валюта платежа. Срок платежа. Способ платежа. Формы расчетов. Упаковка и маркировка. Порядок отгрузки. Сдача–приемка. Рекламации. Гарантии. Форс-мажор. Арбитраж. Санкции и другие условия контракта
9.	Базисные условия поставки.	Сущность базисных условий поставки и их влияние на формирование цены товара. Международные коммерческие термины – Инкотермс. Условия применения Инкотермс и регулирование перехода права собственности, ответственности, рисков на товар от продавца к покупателю. Международные правила интерпретации коммерческих терминов. Инкотермс: цели, задачи, функции. Классификация Инкотермс по используемым видам транспорта.
10.	Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.	Пакет внешнеторговых документов. Товаросопроводительные документы. Отгрузочные документы. Товарораспорядительные документы. Коммерческие документы. Коммерческий счет-фактура и его реквизиты. Предварительная фактура. Сертификационный счет-фактура. Весовое свидетельство. Упаковочный лист и спецификации. Сертификат контроля качества. Финансовые документы. Страховые документы. Страховое письмо. Страховой сертификат. Страховой полис. Страховой полис «от всех рисков». Транспортные документы, виды транспортных документов
11.	Государственное регулирование внешнеторговой деятельности.	Роль и значение государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Основные принципы и методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Таможенно-тарифное регулирование. Определение таможенного тарифа. Цели таможенного тарифа. Импортный и экспортный таможенные тарифы. Нетарифное регулирование, методы нетарифного регулирования. Экономические, налоговые, валютные методы нетарифного регулирования. Стимулирование экспорта.

		Административные методы нетарифного регулирования. Количественные ограничения экспорта и импорта: квотирование, лицензирование, контингентирование, добровольное самоограничение экспорта, запретительные меры. Валютный и таможенный контроль. Торгово-политическое содействие государства развитию внешнеторговой деятельности
12.	Таможенное регулирование.	Законодательная основа таможенно-тарифного регулирования. Организация таможенного регулирования. Виды таможенных режимов. Таможенный тариф. Пошлины. Методика исчисления пошлин. Виды пошлин. Методика определения таможенной стоимости товаров. Определение страны происхождения. Тарифная льгота. Таможенные процедуры
13.	Международная производственная кооперация.	Сущность и особенности международной производственной кооперации (МПК). Международное разделение труда как основа МПК. Формы кооперации. Экономическая эффективность МПК. Основные условия контрактов и соглашений в сфере МПК. Контракт подрядного кооперирования. Договоры о кооперации в производстве единого продукта. Участие российских фирм в МПК.
14.	Международные кредитные и валютно-финансовые операции в деятельности фирм.	Роль банков в расчетах по сделкам и контроле за их проведением. Основные функции банков и их услуги для фирм участниц ВЭД. Корреспондентские отношения. Система СВИФТ. Расчетно-финансовые операции. Инкассо. Аккредитив. Кредитование внешнеторговых операций. Роль кредитов во внешней торговле. Виды кредитов. Основные виды традиционного кредитования внешнеторговой деятельности. Нетрадиционные виды кредитования. Факторинг. Форфейтинг

6.2.2. Содержание практических занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание практического занятия
1.	Понятие и сущность внешнеэкономической деятельности фирмы.	Понятие внешнеэкономической деятельности (ВЭД) фирмы. Цели и мотивы развития ВЭД фирмы. Виды ВЭД. Организационно-правовые основы осуществления ВЭД в Российской Федерации. Классификация фирм – участников ВЭД. Основные направления развития ВЭД в России.
2.	Организация ВЭД фирмы.	Условия и факторы, влияющие на реализацию внешнеэкономического потенциала фирмы. Риски, связанные с осуществлением ВЭД фирм. Планирование ВЭД. Цель и задачи внутрифирменного планирования, система планов. Разработка стратегии деятельности фирмы. Организация внешнеэкономической службы на фирме. Основные формы организации ВЭД. Эффективность ВЭД фирмы. Основные показатели

		эффективности ВЭД.
3.	Содержание и формы внешнеторговых операций.	Понятие предмета купли-продажи во внешней торговле. Классификация внешнеторговых операций. Прямые и посреднические операции. Встречная торговля. Виды встречных операций.
4.	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.	Поиск и выбор зарубежного партнера. Возможные варианты установления контактов с потенциальными покупателями. Понятие оферты, запроса, заказа. Виды оферты, реквизиты оферты. Основные способы заключения экспортно-импортных сделок. Основные этапы проведения международной экспортно-импортной сделки. Подготовка и подписание контракта. Исполнение контракта.
5.	Переговоры с зарубежными партнерами.	Стиль переговоров. Предмет переговоров. Телефонные переговоры. Личные встречи с иностранным партнером. Стратегия и тактика переговоров. Этапы деловых переговоров. Планирование переговоров. Обсуждение отдельных вопросов на переговорах
6.	Стандартизация условий и унификация права международной торговли.	Обычаи и обыкновения в международной торговле. Признаки торгового обычая. Правила применения торговых обычаев. Единообразные правила общего характера, применяемые по всем видам международных торговых сделок. Международные организации, разрабатывающие единообразные правила. Основные документы, подготовленные и принятые ЮНСИТРАЛ и Международной торговой палатой. Венская конвенция ООН о договорах международной купле-продаже товаров (1980). Понятие и содержание типовых контрактов. Индивидуальные и общие условия контрактов. Сферы использования типовых контрактов
7.	Внешнеторговые цены.	Особенности определения цен внешнеторговых сделок. Виды цен. Принципы определения внешнеторговых цен. Анализ и расчет контрактных цен. Коммерческие поправки к внешнеторговой цене.
8.	Структура и содержание контракта.	Вводная часть или преамбула. Предмет контракта. Количество товара. Качество товара. Срок и дата поставки. Базисные условия поставки. Цена и общая сумма контракта. Базис цены. Валюта цены. Способ фиксации цены. Условия платежа. Валюта платежа. Срок платежа. Способ платежа. Формы расчетов. Упаковка и маркировка. Порядок отгрузки. Сдача-приемка. Рекламации. Гарантии. Форс-мажор. Арбитраж. Санкции и другие условия контракта
9.	Базисные условия поставки.	Сущность базисных условий поставки и их влияние на формирование цены товара. Международные коммерческие термины – Инкотермс. Условия применения Инкотермс и регулирование перехода права собственности, ответственности, рисков на товар от продавца к покупателю. Международные правила интерпретации коммерческих терминов. Инкотермс: цели, задачи, функции. Классификация Инкотермс по

		используемым видам транспорта.
10.	Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.	Пакет внешнеторговых документов. Товаросопроводительные документы. Отгрузочные документы. Товарораспорядительные документы. Коммерческие документы. Коммерческий счет-фактура и его реквизиты. Предварительная фактура. Сертификационный счет-фактура. Весовое свидетельство. Упаковочный лист и спецификации. Сертификат контроля качества. Финансовые документы. Страховые документы. Страховое письмо. Страховой сертификат. Страховой полис. Страховой полис «от всех рисков». Транспортные документы, виды транспортных документов
11.	Государственное регулирование внешнеторговой деятельности.	Роль и значение государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Основные принципы и методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Таможенно-тарифное регулирование. Определение таможенного тарифа. Цели таможенного тарифа. Импортный и экспортный таможенные тарифы. Нетарифное регулирование, методы нетарифного регулирования. Экономические, налоговые, валютные методы нетарифного регулирования. Стимулирование экспорта. Административные методы нетарифного регулирования. Количественные ограничения экспорта и импорта: квотирование, лицензирование, контингентирование, добровольное самоограничение экспорта, запретительные меры. Валютный и таможенный контроль. Торгово-политическое содействие государства развитию внешнеторговой деятельности
12.	Таможенное регулирование.	Законодательная основа таможенно-тарифного регулирования. Организация таможенного регулирования. Виды таможенных режимов. Таможенный тариф. Пошлины. Методика исчисления пошлин. Виды пошлин. Методика определения таможенной стоимости товаров. Определение страны происхождения. Тарифная льгота. Таможенные процедуры
13.	Международная производственная кооперация.	Сущность и особенности международной производственной кооперации (МПК). Международное разделение труда как основа МПК. Формы кооперации. Экономическая эффективность МПК. Основные условия контрактов и соглашений в сфере МПК. Контракт подрядного кооперирования. Договоры о кооперации в производстве единого продукта. Участие российских фирм в МПК.
14.	Международные кредитные и валютно-финансовые операции в деятельности фирм.	Роль банков в расчетах по сделкам и контроле за их проведением. Основные функции банков и их услуги для фирм участниц ВЭД. Корреспондентские отношения. Система СВИФТ. Расчетно-финансовые операции. Инкассо. Аккредитив. Кредитование внешнеторговых

		операций. Роль кредитов во внешней торговле. Виды кредитов. Основные виды традиционного кредитования внешнеторговой деятельности. Нетрадиционные виды кредитования. Факторинг. Форфейтинг
--	--	---

6.2.3. Содержание самостоятельной работы

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание самостоятельной работы
1.	Понятие и сущность внешнеэкономической деятельности фирмы.	Понятие внешнеэкономической деятельности (ВЭД) фирмы. Цели и мотивы развития ВЭД фирмы. Виды ВЭД. Организационно-правовые основы осуществления ВЭД в Российской Федерации. Классификация фирм – участников ВЭД. Основные направления развития ВЭД в России.
2.	Организация ВЭД фирмы.	Условия и факторы, влияющие на реализацию внешнеэкономического потенциала фирмы. Риски, связанные с осуществлением ВЭД фирм. Планирование ВЭД. Цель и задачи внутрифирменного планирования, система планов. Разработка стратегии деятельности фирмы. Организация внешнеэкономической службы на фирме. Основные формы организации ВЭД. Эффективность ВЭД фирмы. Основные показатели эффективности ВЭД.
3.	Содержание и формы внешнеторговых операций.	Понятие предмета купли-продажи во внешней торговле. Классификация внешнеторговых операций. Прямые и посреднические операции. Встречная торговля. Виды встречных операций.
4.	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.	Поиск и выбор зарубежного партнера. Возможные варианты установления контактов с потенциальными покупателями. Понятие оферты, запроса, заказа. Виды оферты, реквизиты оферты. Основные способы заключения экспортно-импортных сделок. Основные этапы проведения международной экспортно-импортной сделки. Подготовка и подписание контракта. Исполнение контракта.
5.	Переговоры с зарубежными партнерами.	Стиль переговоров. Предмет переговоров. Телефонные переговоры. Личные встречи с иностранным партнером. Стратегия и тактика переговоров. Этапы деловых переговоров. Планирование переговоров. Обсуждение отдельных вопросов на переговорах
6.	Стандартизация условий и унификация права международной торговли.	Обычаи и обыкновения в международной торговле. Признаки торгового обычая. Правила применения торговых обычаев. Единообразные правила общего характера, применяемые по всем видам международных торговых сделок. Международные организации, разрабатывающие единообразные правила. Основные документы, подготовленные и принятые ЮНСИТРАЛ и Международной торговой палатой. Венская конвенция ООН о договорах международной купле-продаже товаров (1980). Понятие и содержание типовых

		контрактов. Индивидуальные и общие условия контрактов. Сферы использования типовых контрактов
7.	Внешнеторговые цены.	Особенности определения цен внешнеторговых сделок. Виды цен. Принципы определения внешнеторговых цен. Анализ и расчет контрактных цен. Коммерческие поправки к внешнеторговой цене.
8.	Структура и содержание контракта.	Вводная часть или преамбула. Предмет контракта. Количество товара. Качество товара. Срок и дата поставки. Базисные условия поставки. Цена и общая сумма контракта. Базис цены. Валюта цены. Способ фиксации цены. Условия платежа. Валюта платежа. Срок платежа. Способ платежа. Формы расчетов. Упаковка и маркировка. Порядок отгрузки. Сдача–приемка. Рекламации. Гарантии. Форс-мажор. Арбитраж. Санкции и другие условия контракта
9.	Базисные условия поставки.	Сущность базисных условий поставки и их влияние на формирование цены товара. Международные коммерческие термины – Инкотермс. Условия применения Инкотермс и регулирование перехода права собственности, ответственности, рисков на товар от продавца к покупателю. Международные правила интерпретации коммерческих терминов. Инкотермс: цели, задачи, функции. Классификация Инкотермс по используемым видам транспорта.
10.	Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.	Пакет внешнеторговых документов. Товаросопроводительные документы. Отгрузочные документы. Товарораспорядительные документы. Коммерческие документы. Коммерческий счет-фактура и его реквизиты. Предварительная фактура. Сертификационный счет-фактура. Весовое свидетельство. Упаковочный лист и спецификации. Сертификат контроля качества. Финансовые документы. Страховые документы. Страховое письмо. Страховой сертификат. Страховой полис. Страховой полис «от всех рисков». Транспортные документы, виды транспортных документов
11.	Государственное регулирование внешнеторговой деятельности.	Роль и значение государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Основные принципы и методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Таможенно-тарифное регулирование. Определение таможенного тарифа. Цели таможенного тарифа. Импортный и экспортный таможенные тарифы. Нетарифное регулирование, методы нетарифного регулирования. Экономические, налоговые, валютные методы нетарифного регулирования. Стимулирование экспорта. Административные методы нетарифного регулирования. Количественные ограничения экспорта и импорта: квотирование, лицензирование, контингентирование, добровольное самоограничение экспорта, запретительные меры. Валютный и таможенный

		контроль. Торгово-политическое содействие государства развитию внешнеторговой деятельности
12.	Таможенное регулирование.	Законодательная основа таможенно-тарифного регулирования. Организация таможенного регулирования. Виды таможенных режимов. Таможенный тариф. Пошлины. Методика исчисления пошлин. Виды пошлин. Методика определения таможенной стоимости товаров. Определение страны происхождения. Тарифная льгота. Таможенные процедуры
13.	Международная производственная кооперация.	Сущность и особенности международной производственной кооперации (МПК). Международное разделение труда как основа МПК. Формы кооперации. Экономическая эффективность МПК. Основные условия контрактов и соглашений в сфере МПК. Контракт подрядного кооперирования. Договоры о кооперации в производстве единого продукта. Участие российских фирм в МПК.
14.	Международные кредитные и валютно-финансовые операции в деятельности фирм.	Роль банков в расчетах по сделкам и контроле за их проведением. Основные функции банков и их услуги для фирм участниц ВЭД. Корреспондентские отношения. Система СВИФТ. Расчетно-финансовые операции. Инкассо. Аккредитив. Кредитование внешнеторговых операций. Роль кредитов во внешней торговле. Виды кредитов. Основные виды традиционного кредитования внешнеторговой деятельности. Нетрадиционные виды кредитования. Факторинг. Форфейтинг

7. Текущий контроль по дисциплине (модулю) в рамках учебных занятий

В рамках текущего контроля преподаватель самостоятельно может проводить следующие мероприятия:

№ п/п	Контролируемые разделы (темы)	Наименование оценочного средства
1.	Понятие и сущность внешнеэкономической деятельности фирмы.	Опрос, тестирование, реферат, практическое задание
2.	Организация ВЭД фирмы.	Опрос, тестирование, реферат, практическое задание
3.	Содержание и формы внешнеторговых операций.	Опрос, тестирование, реферат, практическое задание
4.	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.	Опрос, тестирование, реферат, практическое задание
5.	Переговоры с зарубежными партнерами.	Опрос, тестирование, реферат, практическое задание
6.	Стандартизация условий и унификация права международной торговли.	Опрос, тестирование, реферат, практическое задание
7.	Внешнеторговые цены.	Опрос, тестирование, реферат, практическое задание

8.	Структура и содержание контракта.	Опрос, тестирование, реферат, практическое задание
9.	Базисные условия поставки.	Опрос, тестирование, реферат, практическое задание
10.	Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.	Опрос, тестирование, реферат, практическое задание
11.	Государственное регулирование внешнеторговой деятельности.	Опрос, тестирование, реферат, практическое задание
12.	Таможенное регулирование.	Опрос, тестирование, реферат, практическое задание
13.	Международная производственная кооперация.	Опрос, тестирование, реферат, практическое задание
14.	Международные кредитные и валютно-финансовые операции в деятельности фирм.	Опрос, тестирование, реферат, практическое задание

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

8.1. Основная литература:

1. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: основы организации деятельности розничного торгового предприятия / Н. Г. Пахомова. — Липецк : Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2020. — 63 с. — ISBN 978-5-00175-039-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/109725.html>
2. Мартынович, С. Н. Учет внешнеэкономической деятельности : учебное пособие / С. Н. Мартынович. — Москва : Российский университет дружбы народов, 2017. — 100 с. — ISBN 978-5-209-08249-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/91089.html>
3. Бутко, Г. П. Внешнеэкономическая деятельность хозяйствующих субъектов : учебник / Г. П. Бутко, Т. Л. Безрукова, Е. А. Яковлева. — 2-е издние — Москва, Вологда : Инфра-Инженерия, 2022. — 228 с. — ISBN 978-5-9729-1073-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/124013.html>

8.2. Дополнительная учебная литература:

1. Татаева, И. Ю. Внешнеторговая деятельность в Российской Федерации : курс лекций / И. Ю. Татаева. — Москва : Российская таможенная академия, 2019. — 142 с. — ISBN 978-5-9590-1065-2. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93176.html>
2. Бобкова, О. В. Внешнеэкономическая деятельность : курс лекций / О. В. Бобкова. — Москва : Экзамен, 2008. — 115 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/903.html>
3. Теоретические и методологические основы взаимодействия ценового и таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности : монография / В. Е. Новиков, С. В. Курихин, Т. Е. Николаева [и др.] ; под редакцией В. Е. Новикова. — Москва : Российская таможенная академия, 2019. — 172 с. — ISBN 978-5-9590-1054-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93224.html>

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. Федеральный портал «Российское образование» <http://www.edu.ru/>
2. Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru/>
3. <https://customs.gov.ru/> Федеральная таможенная служба

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Успешное освоение данного курса базируется на рациональном сочетании нескольких видов учебной деятельности – лекций, семинарских занятий, самостоятельной работы. При этом самостоятельную работу следует рассматривать одним из главных звеньев полноценного высшего образования, на которую отводится значительная часть учебного времени.

Самостоятельная работа студентов складывается из следующих составляющих:

- работа с основной и дополнительной литературой, с материалами интернета и конспектами лекций;
- внеаудиторная подготовка к контрольным работам, выполнение докладов, рефератов и курсовых работ;
- выполнение самостоятельных практических работ;
- подготовка к экзаменам (зачетам) непосредственно перед ними.

Для правильной организации работы необходимо учитывать порядок изучения разделов курса, находящихся в строгой логической последовательности. Поэтому хорошее усвоение одной части дисциплины является предпосылкой для успешного перехода к следующей. Задания, проблемные вопросы, предложенные для изучения дисциплины, в том числе и для самостоятельного выполнения, носят междисциплинарный характер и базируются, прежде всего, на причинно-следственных связях между компонентами окружающего нас мира. В течение семестра, необходимо подготовить рефераты (проекты) с использованием рекомендуемой основной и дополнительной литературы и сдать рефераты для проверки преподавателю. Важным составляющим в изучении данного курса является решение ситуационных задач и работа над проблемно-аналитическими заданиями, что предполагает знание соответствующей научной терминологии и т.д.

Для лучшего запоминания материала целесообразно использовать индивидуальные особенности и разные виды памяти: зрительную, слуховую, ассоциативную. Успешному запоминанию также способствует приведение ярких свидетельств и наглядных примеров. Учебный материал должен постоянно повторяться и закрепляться.

При выполнении докладов, творческих, информационных, исследовательских проектов особое внимание следует обращать на подбор источников информации и методику работы с ними.

Для успешной сдачи экзамена (зачета) рекомендуется соблюдать следующие правила:

1. Подготовка к экзамену (зачету) должна проводиться систематически, в течение всего семестра.
2. Интенсивная подготовка должна начаться не позднее, чем за месяц до экзамена.
3. Время непосредственно перед экзаменом (зачетом) лучше использовать таким образом, чтобы оставить последний день свободным для повторения курса в целом, для систематизации материала и доработки отдельных вопросов.

На экзамене высокую оценку получают студенты, использующие данные, полученные в процессе выполнения самостоятельных работ, а также использующие собственные выводы на основе изученного материала.

Учитывая значительный объем теоретического материала, студентам рекомендуется регулярное посещение и подробное конспектирование лекций.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень

программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. Терминальный сервер, предоставляющий к нему доступ клиентам на базе Windows Server 2016
 2. Семейство ОС Microsoft Windows
 3. Libre Office свободно распространяемый офисный пакет с открытым исходным кодом
 4. Информационно-справочная система: Система КонсультантПлюс (Информационный комплекс)
 5. Информационно-правовое обеспечение Гарант: Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (ЭПС «Система ГАРАНТ»)
- Перечень используемого программного обеспечения указан в п.12 данной рабочей программы дисциплины.

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

12. 1. Учебная аудитория для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения.

Специализированная мебель:

Комплект учебной мебели (стол, стул) по количеству обучающихся; доска (маркерная), комплект мебели для преподавателя.

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе для преподавателя, проектор, экран, колонки.

Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Операционные системы семейства Windows, КонсультантПлюс веб версия, Гарант веб версия, антивирус Kaspersky Endpoint Security.

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения:

Яндекс Браузер, LibreOffice, МТС Линк, VLC Media Player.

Подключение к сети «Интернет» и обеспечение доступа в электронную информационно-образовательную среду ММУ.

12.2. Помещение для самостоятельной работы обучающихся.

Специализированная мебель:

Комплект учебной мебели (стол, стул) по количеству обучающихся; доска (маркерная), комплект мебели для преподавателя.

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе для преподавателя; компьютеры в сборе для обучающихся; колонки; проектор, экран.

Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Операционные системы семейства Windows, КонсультантПлюс веб версия, Гарант веб версия, антивирус Kaspersky Endpoint Security.

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения:

Яндекс Браузер, LibreOffice, МТС Линк, Notepad++. Pinta, Gimp, AnyLogic, Inkscape, OpenShot. FreeCAD, LibreCAD, Jamovi, Visual Studio, Unity.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ММУ.

13. Образовательные технологии, используемые при освоении дисциплины

Для освоения дисциплины используются как традиционные формы занятий – лекции (типы лекций – установочная, вводная, текущая, заключительная, обзорная; виды лекций – проблемная, визуальная, лекция конференция, лекция консультация); и семинарские (практические) занятия, так и активные и интерактивные формы занятий - деловые и ролевые игры, решение ситуационных задач и разбор конкретных ситуаций.

На учебных занятиях используются технические средства обучения мультимедийной аудитории: компьютер, монитор, колонки, настенный экран, проектор, микрофон, пакет программ Microsoft Office для демонстрации презентаций и медиафайлов, видеопроектор для демонстрации слайдов, видеосюжетов и др. Тестирование обучаемых может осуществляться с использованием компьютерного оборудования университета.

13.1. В освоении учебной дисциплины используются следующие традиционные образовательные технологии:

- чтение проблемно-информационных лекций с использованием доски и видеоматериалов;
- семинарские занятия для обсуждения, дискуссий и обмена мнениями;
- контрольные опросы;
- консультации;
- самостоятельная работа студентов с учебной литературой и первоисточниками;
- подготовка и обсуждение рефератов (проектов), презентаций (научно-исследовательская работа);
- тестирование по основным темам дисциплины.

13.2. Активные и интерактивные методы и формы обучения

Из перечня видов: («мозговой штурм», анализ НПА, анализ проблемных ситуаций, анализ конкретных ситуаций, инциденты, имитация коллективной профессиональной деятельности, разыгрывание ролей, творческая работа, связанная с освоением дисциплины, ролевая игра, круглый стол, диспут, беседа, дискуссия, мини-конференция и др.) используются следующие:

- диспут
- анализ проблемных, творческих заданий, ситуационных задач
- ролевая игра;
- круглый стол;
- мини-конференция
- дискуссия
- беседа.

13.3. Особенности обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ)

При организации обучения по дисциплине учитываются особенности организации взаимодействия с инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья (далее – инвалиды и лица с ОВЗ) с целью обеспечения их прав. При обучении учитываются особенности их психофизического развития, индивидуальные возможности и при необходимости обеспечивается коррекция нарушений развития и социальная адаптация указанных лиц.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации студентами-инвалидами и студентами с ограниченными возможностями здоровья и т.д. В образовательном процессе используются социально-активные и

рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение и дистанционные образовательные технологии предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Основы внешнеэкономической деятельности

<i>Специальность</i>	Таможенное дело
<i>Код</i>	38.05.02
<i>Специализация</i>	Организация таможенного контроля
<i>Квалификация выпускника</i>	Специалист таможенного дела

Москва
2026

1. Перечень кодов компетенций, формируемых дисциплиной в процессе освоения образовательной программы

Группа компетенций	Категория компетенций	Код
Общепрофессиональные	-	ОПК-1
Профессиональные	-	ПК-5

2. Компетенции и индикаторы их достижения

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ОПК-1	Способен применять знания в сфере экономики и управления, анализировать потенциал и тенденции развития российской и мировой экономик для решения практических и (или) исследовательских задач в профессиональной деятельности	ОПК-1.1 Знать: принципы и подходы к управлению организацией в современных условиях ОПК-1.2 Уметь: формулировать задачи и предлагать варианты управленческих решений на основе результатов анализа российской и мировой экономик, выбирать и реализовывать экономические методы решения практических задач с учетом специфики профессиональной деятельности ОПК-1.3 Владеть: навыками сбора статистических данных и оценки потенциала и тенденций развития российской и мировой экономик, а также субъектов ВЭД
ПК-5	Способен осуществлять планирование и контроль внешнеэкономической деятельности организации	ПК-5.1. Знать: различные аспекты внешнеэкономической деятельности; международные соглашения и договоры в сфере стандартов и требований к продукции; методы и основы системного анализа внешнеэкономической информации; правила оформления документации по внешнеторговому контракту ПК-5.2. Уметь: разрабатывать стратегические и текущие планы для осуществления организацией внешнеэкономической деятельности и ее развития; проводить контроль результатов внешнеэкономической деятельности организации ПК-5.3. Владеть: навыками обобщения и

		систематизации требований законодательства РФ, международных соглашений и договоров к внешнеэкономической деятельности; навыками согласования и заключения внешнеторгового контракта; мерами защиты прав интеллектуальной собственности
--	--	---

3. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине и критериев оценки результатов обучения по дисциплине

3.1. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине

Планируемые результаты обучения по дисциплине представлены дескрипторами (знания, умения, навыки)

Дескрипторы по дисциплине	Знать	Уметь	Владеть
Код компетенции	ОПК-1		
	Должен обладать знанием понятийного аппарата в области экономики, в том числе внешней экономики предприятия; знанием основных принципов и подходов к управлению внешнеэкономической деятельностью организации в условиях современных реалий	Должен обладать умением формулировать задачи по вопросам управления внешней экономикой предприятия и предлагать различные варианты решения данных задач с учетом результатов анализа российской и мировой экономической ситуации, выбирать и реализовывать различные экономические методы решения практических задач в области экономики с учетом специфики профессиональной деятельности и предприятия в целом	Должен обладать навыками грамотного сбора, анализа, обработки и систематизации статистических данных, тенденций развития российской и мировой экономик (в том числе внешнеэкономические показатели), а также различных субъектов внешнеэкономической деятельности
Код компетенции	ПК-5		
	Должен обладать	Должен	Должен обладать

	знанием различных теоретических аспектов внешнеэкономической деятельности предприятия; знанием международных соглашений, договоров в сфере экономических стандартов и требований к поставляемой продукции; знанием методов системного анализа внешнеэкономической деятельности; знанием норм и правил оформления рабочей документации по внешнеторговому контракту и другой необходимой сопровождающей документации	обладать умением разрабатывать и применять в рабочем порядке стратегические и текущий экономические планы для осуществления организацией внешнеэкономической деятельности и ее развития в целом; умением проводить контроль результатов внешнеэкономической деятельности предприятия с учетом специфики организации	навыками обобщения и систематизации норм и требований законодательства РФ, международных соглашений, договоров и других нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность в сфере экономики к внешнеэкономической деятельности предприятия; навыками согласования и заключения внешнеторгового контракта и другой необходимо сопровождающей документации; навыками применения мер защиты прав интеллектуальной собственности в рамках внешнеэкономической деятельности предприятия
--	---	--	--

3.2. Критерии оценки результатов обучения по дисциплине

Шкала оценивания	Индикаторы достижения	Показатели оценивания результатов обучения
ОТЛИЧНО/ АЧЕНО	Знает:	- студент глубоко и всесторонне усвоил материал, уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - на основе системных научных знаний делает квалифицированные выводы и обобщения, свободно оперирует категориями и понятиями.

	Умеет:	- студент умеет самостоятельно и правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, используя научные понятия, ссылаясь на нормативную базу.
	Владеет:	- студент владеет рациональными методами (с использованием рациональных методик) решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал навыки - выделения главного, - связкой теоретических положений с требованиями руководящих документов, - изложения мыслей в логической последовательности, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
ХОРОШО/ЗАЧТЕНО	Знает:	- студент твердо усвоил материал, достаточно грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - затрудняется в формулировании квалифицированных выводов и обобщений, оперирует категориями и понятиями, но не всегда правильно их верифицирует.
	Умеет:	- студент умеет самостоятельно и в основном правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, не в полной мере используя научные понятия и ссылки на нормативную базу.
	Владеет:	- студент в целом владеет рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении смог продемонстрировать достаточность, но не глубинность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности. - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО/ЗАЧТЕНО	Знает:	- студент ориентируется в материале, однако затрудняется в его изложении; - показывает недостаточность знаний основной и дополнительной литературы; - слабо аргументирует научные положения; - практически не способен сформулировать выводы и обобщения; - частично владеет системой понятий.
	Умеет:	- студент в основном умеет решить учебно-профессиональную задачу или задание, но допускает ошибки, слабо аргументирует свое решение, недостаточно использует научные понятия и руководящие документы.

	Владеет:	- студент владеет некоторыми рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал недостаточность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности. - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
Компетенция не достигнута		
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬ НО/НЕЗАЧТЕНО	Знает:	- студент не усвоил значительной части материала; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует квалифицированных выводов и обобщений; - не владеет системой понятий.
	Умеет:	студент не показал умение решать учебно-профессиональную задачу или задание.
	Владеет:	не выполнены требования, предъявляемые к навыкам, оцениваемым “удовлетворительно”.

4. Типовые контрольные задания и/или иные материалы для проведения промежуточной аттестации, необходимые для оценки достижения компетенции, соотнесенной с результатами обучения по дисциплине

ОПК-1 **Типовые тесты**

№ 1. Детерминистские ситуации при принятии управленческих решений характеризуются:

Варианты ответов:

1. высоким уровнем определенности
2. низким уровнем определенности
3. средним уровнем определенности

№ 2. Какие квоты имеют наиболее либеральный характер?

Варианты ответов:

1. не распределенные
2. распределенные между иностранными экспортерами
3. тарифные

№ 3. Количественные ограничения экспорта и импорта являются

Варианты ответов:

1. постоянно действующей мерой
2. мерой, применяемой в исключительных случаях
3. полностью изжившей себя мерой

№ 4. Какое из данных обстоятельств является правовым основанием для квотирования экспорта?

Варианты ответов:

1. дефицит соответствующих товаров на внутреннем рынке
2. снижение цен на соответствующий товар на мировом рынке
3. снижение спроса на соответствующий товар на иностранных рынках

№ 5. Какого вида лицензия выдается только после заключения внешнеторгового контракта?

Варианты ответов:

1. генеральная
2. разовая
3. Исключительная

Тематика рефератов

1. Предмет и методы теории международных отношений.
2. Политический реализм: истоки, основные положения и категории.
3. Системный подход к анализу международных отношений. Теория К. Уолтца.
4. Политический идеализм: истоки, основные положения и категории.
5. Концепции транснационализма и сложной взаимозависимости Дж. Ная-мл. и Р. Кохэна.
6. Школа мировой системы.
7. Постпозитивизм в теории международных отношений.
8. Национальные школы международных исследований.
9. Теория демократического мира.
10. Традиционные и новые подходы к пониманию безопасности.
11. Роль военной силы в современных международных отношениях.
12. Транснациональные угрозы безопасности.
13. Межгосударственные конфликты: причины, закономерности развития и механизмы урегулирования.
14. Современные реалистические концепции порядка. «Одно-многополярный мир» С.Хантингтона.
15. Современные идеалистические концепции порядка.
16. Неомарксистская интерпретация порядка. «Конец какой современности?» И. Валлерстайна
17. Роль нормативных аспектов в трактовке реализма, идеализма и школы мировой системы.
18. Социально-конструктивистские подходы к роли культурного фактора в международных отношениях и мировой политике.

Практические задания

№ 1

Курсы обмена валют в условиях золотого стандарта. Предположим, что существует система золотого стандарта. Доллар США имеет фиксированное золотое содержание при цене 20,67 долл. за унцию, а британский фунт стерлингов – 4,25 ф. ст. за 1 унцию золота. 1. Каков обменный курс доллара на фунт стерлингов?

2. Предположим, что вы начинаете осуществлять коммерческие операции, имея 85 фунтов стерлингов при обменном курсе 6 долл. = 1 фунт стерлингов. Какое количество золота вы могли бы купить в Великобритании?

3. Предположим, что вы не покупаете золото в Великобритании, а обмениваете свои фунты на доллары. Какое количество золота вы смогли бы купить затем в США?

4. Если вы после этого посылаете золото обратно в Великобританию, сколько оно будет стоить в фунтах стерлингов?

5. Как долго будет, по вашему мнению, сохраняться курс обмена 6 долл. = 1 ф. ст.?
6. Опишите возможные события, если бы обменный курс составил 1 долл. = 1 ф. ст. Анализируем статистические данные о динамике мировых цен на золото и состоянии золотовалютных резервов США, Китая, ЕС, Японии и России за последние 10 лет. Готовим к практическим занятиям доклады и мультимедийные презентации.

№ 2

Экспресс-анализ реагирования национальной валюты на позитивные или негативные новости мировой экономики и международной валютно-финансовой системы.

Как изменятся курсы национальных валют на валютной бирже в ответ на следующие мировые новости:

- 1) Великобритания расширила нефтедобычу в Северном море;
- 2) Центральный банк Европейского Союза объявил о повышении учетной ставки банковского процента;
- 3) Швеция увеличила вывоз капитала в европейские страны Восточной Европы;
- 4) Индекс Доу-Джонса на Нью-Йоркской фондовой бирже упал на 50 пунктов;
- 5) Россия получила более высокие оценки инвестиционного рейтинга влиятельных рейтинговых агентств, подтвержденные положительными комментариями авторитетных аналитиков западных стран.

№ 3

Влияние изменения уровня учетной ставки банковского процента Федеральной Резервной Системы США на экономику и движение капитала стран Европейского Союза. В связи с замедлением темпов экономического роста Федеральная Резервная Система США несколько раз снижала учетную ставку банковского процента.

В результате она оказалась беспрецедентно низкой.

Ответьте на следующие вопросы.

1. Какие последствия для банковской системы ЕС означает это событие? Будет ли испытывать уровень банковского процента в странах Европейского Союза давление рыночных сил в сторону его понижения или повышения?
2. Каким образом снижение уровня банковского процента в США может повлиять на внешнеэкономическую стратегию Соединённых Штатов, на экспорт и импорт товаров, услуг и капиталов?
3. Каким образом эти процессы скажутся на внешнеэкономических потоках и экономике стран Европейского Союза? Сопоставляем динамику учетной ставки банковского процента Федеральной Резервной Системы США со статистическими данными по экспорту и импорту товаров, услуг и капитала в Соединённых Штатах за последние 10 лет и на основании выявленной корреляции делаем макроэкономические выводы и готовим к практическим занятиям соответствующие доклады и мультимедийные презентации.

Задания открытого типа

1. Мотивы развития ВЭД фирмы.
2. Виды ВЭД фирмы.
3. Основные направления развития ВЭД в России.
4. Факторы, влияющие на реализацию внешнеэкономического потенциала фирмы.
5. Основные риски, связанные с осуществлением ВЭД фирм.
6. Роль рисков в анализе внешней среды в процессе планирования.
7. Содержание и этапы планирования ВЭД на фирме.
8. Сбытовая стратегия фирмы.

9. Стратегия стимулирования товаров на зарубежных рынках.
10. Основные типы организационных структур, осуществляющих ВЭД.
11. Основные показатели эффективности ВЭД.
12. Классификацию внешнеторговых операций.
13. Прямые и посреднические операции.
14. Основные признаки прямых экспортных операций.
15. Основные признаки прямых импортных операций.
16. Особенности встречной торговли.
17. Определение оферты, ее реквизиты.
18. Особенности твердой и свободной оферты.
19. Основные этапы проведения экспортно-импортной сделки.
20. Методы эффективного завершения переговоров.
21. Сущность установки диапазона соглашения.
22. Роль и значение обычаев в международной торговле.
23. Признаки торгового обычая.
24. Понятие типовых контрактов.
25. Индивидуальные и общие условия типовых контрактов.
26. Сферы использования типовых контрактов.
27. Целесообразность использования сравнительных методов анализа цен.
28. Целесообразность использования расчетных методов анализа цен.
29. Срок поставки товара и особенности его установки.
30. Основные реквизиты раздела «цена товара».

ПК-5

Типовые тесты

№ 1. Какая из данных мер предусмотрена законодательством РФ?

Варианты ответов:

1. специальная защитная мера
2. исключительная мера
3. контрмера

№ 2. Для товаров какого происхождения сделано исключение при применении одной из защитных мер в РФ?

Варианты ответов:

1. товаров из ЕС
2. товаров из стран СНГ
3. товаров из развивающихся стран

№ 3. Что является фактическим основанием для введения предварительной специальной пошлины?

Варианты ответов:

1. ограничение экспорта товаров из РФ
2. повышение таможенных пошлин на товары из РФ
3. чрезмерно возросший импорт какого - либо товара в РФ

№ 4. Против каких субсидий направлена защитная мера по законодательству РФ? Варианты ответов:

1. любых
2. общих
3. специфических

№ 5. Какая мера применяется против субсидируемого импорта в РФ?

Варианты ответов:

1. специальная пошлина
2. компенсационная пошлина
3. антидемпинговая пошлина

Тематика рефератов

1. Международное сотрудничество в решении глобальных проблем современности
2. Формирование информационно-коммуникационного сектора мировой экономики
3. Современное состояние международной торговли услугами
4. Внешнеторговый потенциал в России
5. Роль внешней торговли России в развитии национальной экономики
6. Тенденции развития внешних связей России
7. Внешнеторговый потенциал экономических районов России
8. Природно-ресурсный потенциал России
9. Учет национальных интересов страны при разработке внешнеэкономической политики государства
10. Меры государственного регулирования внешнеторговой деятельности

Практические задания

№ 1

Иностранная фирма X имела 40% акций российского предприятия А, которые составляли контрольный пакет. Стоимость контрольного пакета равнялась 400 тыс. долл. США. Затем иностранная фирма X из имеющихся 40% уступила другой иностранной компании 35% акций российского предприятия А. При этом 30% вырученных средств она затратила на покупку долговых обязательств Российского государства (долгосрочные государственные облигации). Оставшиеся денежные средства фирма X вложила в новое производство на территории России, которое она решила инвестировать с нуля, и которое даст ей возможность по-прежнему осуществлять контроль над управлением и производством. Ответьте на следующие вопросы:

- как сформировалась новая структура инвестиционного портфеля иностранной фирмы X?
- какой величиной выражаются ее прямые и портфельные инвестиции в Российской Федерации?

№ 2

Демпинг и антидемпинг.

За период после Второй мировой войны, в результате процессов либерализации внешней торговли, создания международных механизмов регулирования мировой торговли, глобализации мировой экономики в значительной мере был осуществлен демонтаж национальных торговых барьеров, препятствовавших широкому развитию торговых отношений между странами. Уровень таможенных пошлин, составлявший в 40-х гг. 40-60%, понизился в 90-х гг. до 3-5%, и дальнейшее снижение стало невозможным. Одновременно, начиная с 90-х гг. резко вырос уровень применения антидемпинговых и компенсационных пошлин. В случае обнаружения факта демпинга, по правилам ГАТТ/ВТО проводится специальное антидемпинговое расследование, и страна, в отношении которой применен демпинг, имеет право ввести антидемпинговые пошлины, значительно превышающие уровень обычных пошлин.

С начала 90-х гг. было инициировано более 2,5 тыс. антидемпинговых процедур. В 2000 г., по данным ВТО, на рассмотрении находилось 1121 процедура, что втрое больше, чем в 1990

г. Накал антидемпинговых страстей с тех пор только вырос.

Какие страны наиболее часто возбуждают антидемпинговые процедуры и применяют соответствующие меры защиты? В первую очередь, это страны т.н. "большой четверки" – США, Канада, Австралия, ЕС. На их долю приходится более 50% антидемпинговых процедур. Характерной чертой конца XX – начала XXI вв. стало вовлечение в этот процесс развивающихся стран – Индии, ЮАР, Южной Кореи, Аргентины и Мексики, причем как по отношению к развитым странам, так и по отношению к собратьям по группе развивающихся стран. Какие страны чаще всего оказываются объектами антидемпинговых процедур? Это Китай, Япония, Бразилия, Россия, Тайвань, а также Южная Корея и США. Например, особым "вниманием" торговых партнеров России является отечественная сталь, в основном горячекатаный прокат. Это один из самых дискриминируемых в мире видов промышленной продукции. Антидемпинговые меры по отношению к российской стали применяют ныне Мексика, Аргентина, Эквадор, Филиппины, Венесуэла, Египет, Индия, Индонезия, Китай, Канада.

В конце 90-х гг. американским стальным магнатам, под угрозой применения антидемпинговых пошлин, удалось полностью вытеснить российскую сталь с американского рынка. Страны ЕС квотируют импорт российской стали на уровне меньше 1 млн. т. в год, также под предлогом антидемпинговых процедур.

Какова отраслевая характеристика антидемпинговых процедур? Практика их применения свидетельствует, что они в основном сконцентрированы в черной металлургии, химической промышленности, машиностроении и текстильной промышленности – т.е. как раз в тех отраслях, которые были центром внимания Уругвайского раунда ГАТТ и где был достигнут наибольший уровень снижения таможенных барьеров и нетаможенных ограничений. Для США и Канады наиболее болезненная ситуация сложилась в черной металлургии, для Австралии – в химической промышленности, для Новой Зеландии – в сельском хозяйстве и пищевой промышленности. При этом антидемпинговые разбирательства затягиваются на долгие годы. По правилам ВТО, антидемпинговое расследование не должно занимать более 12 месяцев, и только в исключительных случаях оно может быть продлено еще на 6 месяцев. Практика свидетельствует, что в значительном числе случаев разбирательства тянутся по 2-3 года. Не выдерживаются и сроки, на которые вводятся антидемпинговые пошлины. По самому замыслу – они краткосрочные, чтобы отбить демпинговую атаку. В реальности антидемпинговые пошлины и другие антидемпинговые меры (соглашения о ценах, например) действуют в США в среднем 9 лет, в Канаде – 6 лет, в ЕС – 3,5 года. Самым болезненным вопросом является уровень антидемпинговых пошлин. За 90-е гг. XX в. и в начале XXI в. он имеет выраженную тенденцию роста, причем очень значительного. Антидемпинговые пошлины превышают минимальные пошлины (по режиму "наибольшего благоприятствования") в 10-20, а то и в 100 раз. В странах ЕС этот уровень составляет 20-25%, в США – 30-35%. Известны случаи максимальных пошлин: США установили для ввоза китайских кистей из натуральной щетины пошлину в 350%, в ЕС – для ввоза японских телекамер пошлину в 200%.

Вопросы для кейс-анализа:

1. Рассмотрите предложенную ситуацию с точки зрения целей ВТО, ее правил и общих тенденций развития мировой экономики.
2. Каковы, на Ваш взгляд, причины столь активного применения антидемпинговых процедур в конце XX и начале XXI вв.?
3. Исходное назначение антидемпинговых пошлин состоит в выравнивании условий международной конкуренции. В какой степени, по Вашему мнению, они ныне выполняют эту главную функцию.
4. Рассмотрите ситуацию с точки зрения сторонника протекционизма. Справедливо ли утверждать, что антидемпинговые пошлины и другие меры практически заместили традиционные меры торговых ограничений, унаследовав жесткий и агрессивный стиль протекционистской политики времен меркантилизма? Какую задачу, по Вашему мнению, в

большей степени реализуют сегодня антидемпинговые меры – защиту национальной промышленности и сельского хозяйства или выравнивания условий международной конкуренции?

5. Каковы перспективы дальнейшего развития мировой торговли в условиях растущего уровня антидемпинговой защиты? Реальны ли в этих условиях ожидания преимуществ от глобализации мировой экономики? Каковы должны быть меры мирового сообщества в отношении применения антидемпинговых процедур?

6. Практика свидетельствует, что антидемпинговые процедуры с легкостью применяют как страны, входящие в ВТО, так и страны, не являющиеся членами ВТО, причем друг по отношению к другу, и с нарушениями правил ВТО. Одним из аргументов сторонников скорейшего вступления России в ВТО являлось как раз утверждение, что в этом случае Россия получит дополнительный выигрыш от снижения таможенных барьеров и иных ограничений (например, квот). Заслуживают ли данные аргументы внимания в свете той ситуации, которая описана?

№ 3

Китай задавит Штаты демпингом.

ВТО встала на сторону Китая в споре против США. По мнению экспертов организации, Вашингтон не смог доказать правомерность введения компенсационных пошлин против китайских товаров. Такое решение ВТО необычно, поскольку ранее Китай почти не выигрывал споры, отмечают эксперты. Организация также признала нарушения со стороны США в отношении импорта индийских товаров. Всемирная торговая организация ..объявила о решении по торговым спорам Китая и Индии с США. Панель арбитров пришла к выводу, что пошлины, введенные Вашингтоном на импорт различных категорий товаров из этих двух стран, применялись с нарушениями. США утверждали, что для китайских компаний, принадлежащих государству, публичные и скрытые субсидии незаконно понижают стоимость производства. Таким образом, экспортеры Китая находятся в более выгодных условиях и имеют возможность демпинговать американских производителей.

С 2007 по 2012 год министерство торговли США 17 раз вводило компенсационные таможенные пошлины для обширной группы поставляемых из Китая товаров. Ежегодный объем экспорта попавшей под дополнительные сборы продукции оценивается в \$7,2 млрд. В решении экспертов ВТО, вынесенном спустя почти два года после созыва группы арбитров, говорится, что Вашингтон не смог юридически доказать, что китайские экспортеры являются государственными органами. По этой причине к данным компаниям нельзя применять так называемые компенсационные пошлины. Что касается Индии, то ВТО отвергла аргументы США, согласно которым поставки с государственных железных и угольных рудников позволяли индийским экспортерам считаться госорганами. Впрочем, ВТО согласилась не со всеми требованиями Китая и Индии. Всемирная торговая организация призвала США действовать в соответствии с соглашением по субсидиям и компенсационным мерам. Официальные органы стран — участниц спора уже прокомментировали решение Всемирной торговой организации. Как заявили в министерстве коммерции КНР, Китай призывает США уважать решение ВТО и как можно скорее исправить ошибочные действия, которые они допустили, злоупотребив мерами торговой помощи, и обеспечить справедливый конкурентный климат для китайских предприятий, сообщило китайское информационное агентство «Синьхуа». Штаты же в настоящее время рассматривают возможные варианты апелляции на решение ВТО. «Правительство США тщательно изучит выводы ВТО и примет все меры для того, чтобы политика США в отношении незаконного государственного субсидирования компаний оставалась эффективной», — передает слова представителя США в ВТО Майкла Фромана «Коммерсант».

Подобное решение организации достаточно необычно, отмечают эксперты. По статистике, ранее Китай проигрывал все подобные дела во Всемирной торговой организации, рассказал

«Газете.Ru» партнер юридической фирмы Goltsblat BLP LLP. Владимир Чикин. Объективность решений ВТО ранее вызывала сомнения. Например, в конце июня стало известно, что Россия направила во Всемирную торговую организацию коммюнике о невыполнении Соединенными Штатами своих обязательств в связи с санкциями, введенными против России из-за событий на Украине. Тогда премьер-министр Дм. Медведев, объясняя данное решение, добавил, что реакция ВТО по этому поводу даст возможность оценить непредвзятость и объективность организации. Некоторые эксперты давали пессимистичные прогнозы по возможному разбирательству. «Есть вещи, которые можно выиграть, есть вещи, которые выиграть нельзя, но рассмотрение спора вряд ли будет объективным по отношению к России», — утверждает председатель комитета Госдумы по энергетике И. Грачев.

Однако, как отмечает Чикин, в споре Китая и Индии против США не обязательно есть место политике: «У ЕС и США есть свой штат специалистов, которые специализируются на спорах в ВТО, — говорит эксперт. — Китай же нанимает юридические фирмы, которые защищают его интересы». Поэтому заслуга вынесенного в пользу Китая решения может принадлежать умело построенной юристами позиции.

Теперь, согласно правилам Всемирной торговой организации, США имеют право оспорить вынесенное третейской группой решение. Если же оно не будет оспорено в апелляционном органе, это даст право Китаю принять ответные меры и ввести компенсационные пошлины в отношении любого импортируемого в Китай товара, происходящего из США, поясняет юрист. В конце мая 2012 года Китай подал запрос на проведение консультаций, а в сентябре того же года была созвана третейская группа для рассмотрения иска по поводу внесения Штатами поправок в таможенное законодательство и введения антидемпинговых и антидотационных мер.

Отметим, что первоначальный график разрешения спора предполагал, что окончательное решение будет вынесено в ноябре 2013 года, однако в связи со сложностью спора этот срок перенесли на полгода. Перечень продукции, на экспорт которой в Штаты были наложены дополнительные таможенные сборы, обширен и включал в себя более 20 позиций. Дополнительными пошлинами стали облагаться поставляющиеся из Китая солнечные батареи, ветрогенераторы, термо- и мелованная бумага, стальные раковины, лимонная кислота, различные виды труб, включая изделия для нефтедобычи, провода и прессованная продукция из алюминия и др. Что касается индийских производителей, то Штаты повышали импортные пошлины для некоторых видов стального проката трех металлургических компаний — Tata, Jindal и Essar. США не единственная страна, у которой были претензии к торговой политике Китая.

В прошлом году КНР и Евросоюз оказались на пороге торговой войны из-за «солнечного дела» — введения 47-процентных заградительных пошлин на импорт солнечных батарей из Китая. Тогда китайские производители солнечных батарей также обвинялись в демпинге, и Еврокомиссия инициировала их проверку. Поводом к расследованию послужило обращение отраслевой европейской ассоциации ProSun, которая заявила, что импорт из Китая этой техники стимулируется государством путем скрытых субсидий.

Вопросы для кейс-анализа:

1. Что такое ВТО? Когда появилась эта организация? Каковы ее функции в мировой торговле в современных условиях? Сколько стран являются ее членами?
2. Является ли Россия членом ВТО? Если да, то, с какого года?
3. Зачем страны вступают в ВТО?
4. Что такое демпинг? Антидемпинг? Какие виды демпинга существуют?
5. В каких случаях используются эти методы в мировой торговле?
6. Каков механизм демпингования?
7. Каковы последствия демпинга для стран — торговых партнеров и для мировой экономики? Подтвердите Ваши аргументы графически.
8. Как оценивают объективность ВТО в демпинговых спорах специалисты? Продукция

каких стран чаще всего становится объектом обвинения в демпинге со стороны США и Евросоюза? Почему антидемпинговые меры являются мощным протекционистским механизмом?

9. Применялись ли к российским товарам антидемпинговые меры?

Задания открытого типа

1. Основные виды скидок, используемые в практике международной торговли.
2. Основные способы платежа.
3. Значение упаковки и маркировки товара.
4. Порядок отгрузки товара и обязанности продавца.
5. Случаи предъявления рекламации и основные способы их урегулирования.
6. Объем и предмет предоставляемых гарантий.
7. Условия Инкотермс.
8. Коммерческие документы. Коммерческий счет-фактура, его реквизиты и значение.
9. Транспортные документы.
10. Коносамент: значение и функции.
11. Таможенные документы.
12. Основные отгрузочные документы и их назначение.
13. Основные товарораспорядительные документы и их назначение.
14. Роль и значение государственного регулирования внешней торговли.
15. Основные методы государственного регулирования внешней торговли.
16. Экономическое содержание и значение тарифного регулирования.
17. Основные виды и методы исчисления пошлин.
18. Сущность и значение нетарифного регулирования.
19. Таможенные режимы на территории Российской Федерации.
20. Обязательное декларирование товара.
21. Понятие «таможенная территория РФ».
22. Экономическое содержание таможенной пошлины.
23. Основные формы кооперации и их характеристика.
24. Основные условия контрактов при кооперировании на условиях подряда.
25. Основные формы международных расчетов.
26. Сущность и общая схема расчетов в форме банковского перевода.
27. Особенности и общая схема расчетов в форме аккредитива.
28. Сущность и общая схема расчетов в форме инкассо.
29. Основные виды кредитования внешнеторговых операций.
30. Экономическое содержание факторинга.

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Специфика формирования компетенций и их измерение определяется структурированием информации о состоянии уровня подготовки обучающихся.

Алгоритмы отбора и конструирования заданий для оценки достижений в предметной области, техника конструирования заданий, способы организации и проведения стандартизированных оценочных процедур, методика шкалирования и методы обработки и интерпретации результатов оценивания позволяют обучающимся освоить компетентностно-ориентированные программы дисциплин.

Формирование компетенций осуществляется в ходе всех видов занятий, практики, а контроль их сформированности на этапе текущей, промежуточной и итоговой аттестации.

Оценивание знаний, умений и навыков по учебной дисциплине осуществляется

посредством использования следующих видов оценочных средств:

- опросы: устный, письменный;
- задания для практических занятий;
- ситуационные задания;
- контрольные работы;
- коллоквиумы;
- написание реферата;
- написание эссе;
- решение тестовых заданий;
- экзамен.

Опросы по вынесенным на обсуждение темам

Устные опросы проводятся во время практических занятий и возможны при проведении аттестации в качестве дополнительного испытания при недостаточности результатов тестирования и решения заданий. 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 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 аттестации, когда необходимо проверить знания обучающихся по всему курсу.

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

Решение заданий (кейс-методы)

Решение кейс-методов осуществляется с целью проверки уровня навыков (владений) обучающегося по применению содержания основных понятий и терминов дисциплины вообще и каждой её темы в частности.

Обучающемуся объявляется условие задания, решение которого он излагает либо устно, либо письменно.

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

Задачи, требующие изучения значительного объема, необходимо относить на самостоятельную работу студентов, с непременно разбором результатов во время практических занятий. В данном случае решение ситуационных задач с глубоким обоснованием должно представляться на проверку в письменном виде.

При оценке решения заданий анализируется понимание обучающимся конкретной ситуации, правильность её понимания в соответствии с изучаемым материалом, способность обоснования выбранной точки зрения, глубина проработки рассматриваемого вопроса, умением выявить основные положения затронутого вопроса.

Решение заданий в тестовой форме

Проводится тестирование в течение изучения дисциплины

Не менее чем за 1 неделю до тестирования, преподаватель должен определить обучающимся исходные данные для подготовки к тестированию: назвать разделы (темы, вопросы), по которым будут задания в тестовой форме, теоретические источники (с точным указанием разделов, тем, статей) для подготовки.

При прохождении тестирования пользоваться конспектами лекций, учебниками, и иными материалами не разрешено.