

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Бойко Валерий Леонидович
Должность: Ректор
Дата подписания: 16.01.2025 18:59:23
Уникальный программный ключ:
1ae60504b2c916e8fb686192f29d3bf1653db777



**Высшая Школа
Управления**

Негосударственное образовательное частное учреждение высшего образования
«Высшая школа управления» (ЦКО)
(НОЧУ ВО «Высшая школа управления» (ЦКО))

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Основы внешнеэкономической деятельности

Специальность

38.05.02 Таможенное дело

Направленность (специализация) подготовки

Таможенные платежи и валютное регулирование

Квалификация выпускника

Специалист таможенного дела

Форма обучения

Очная, заочная

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры
таможенного дела, внешнеэкономической деятельности и туризма
«29» августа 2024, протокол №1

Заведующий кафедрой
Радченко М.Ю. к. ю. н. доцент

Москва
2024

1. Цель, задачи и перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы:

Цель: обеспечение достижения планируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций выпускников) на этапе изучения дисциплины.

Задачами изучения дисциплины являются:

– овладение понятийным аппаратом, раскрывающим теорию и практику внешнеэкономической деятельности: содержание внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности, организацию внешнеэкономической деятельности на уровне государства и хозяйствующих субъектов, систему государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;

– формирование у студентов целостной системы знаний о сущности, закономерностях, принципах, направлениях, формах и видах внешнеэкономической деятельности, многоуровневом характере внешнеэкономической деятельности, факторах и тенденциях её развития;

– формирование у студентов практических навыков, необходимых для работы в сфере внешнеэкономической деятельности, самостоятельной работы с источниками международного и национального права, научной и информационно-справочной литературой по внешнеэкономической деятельности.

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы:

Наименование компетенции	Показатели (планируемые) результаты обучения	Код результата обучения
ПК-5 Способен определять виды и составлять документы для оформления определенных сделок по внешнеторговым операциям; составлять и оформлять основные и обеспечивающие внешнеторговые контракты	Знает виды порядок составления документов для оформления сделок по внешнеторговым операциям;	ПК-5.1.
	Умеет составлять основные внешнеторговые контракты	ПК-5.2.
	Владеет навыками оформления основных и обеспечивающих внешнеторговых контрактов	ПК-5.3.
ПК-6 Способен осуществлять деятельность в сфере таможенного дела, основанную на таможенном законодательстве Евразийского экономического союза и законодательстве Российской Федерации при совершении таможенных операций	Знает нормы международного и таможенного законодательства при осуществлении таможенных процедур	ПК-6.1
	Умеет применять нормы законодательства Евразийского экономического союза и законодательства Российской Федерации при совершении таможенных операций	ПК-6.2
	Владеет навыками применения норм международного и таможенного законодательства в международных цепях поставок	ПК-6.3

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО специалитета

Для специальности 38.05.02 «Таможенное дело» дисциплина «Основы внешнеэкономической деятельности» (Б1.В.ДЭ.03.01) относится к элективным дисциплинам.

Изучение учебной дисциплины «Основы внешнеэкономической деятельности» базируется на сумме знаний, полученных студентами в ходе освоения дисциплин «Экономическая теория», «Мировая экономика», «Финансы». Дисциплина «Основы внешнеэкономической деятельности» имеет логические и содержательно-методические связи с дисциплинами, «Ценообразование во внешней торговле», «Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности», «Контракты и внешнеторговая документация», «Торгово-экономические отношения России в современных условиях».

Студенты, освоившие содержание дисциплины, должны достаточно уверенно ориентироваться в вопросах организации внешнеэкономической деятельности, ее информационном обеспечении для последующей самостоятельной работы в этой области на профессиональном уровне. При этом особое внимание уделяется освоению комплекса вопросов, касающихся анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, защите защиты гражданских прав участников ВЭД, осуществления внешнеторговых операций, заключению и исполнению внешнеторговых сделок.

3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы (108 часов)

№ п/п	Объём дисциплины	Всего часов	
		для очной формы обучения	для очно-заочной формы обучения
1	Общая трудоемкость дисциплины ¹	108	108
2	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего) ² :	34,25	18,25
2.1	Контактная работа при проведении аттестации ³	0,25	0,25
3	Аудиторная работа (всего) ⁴ :	34	18
3.1	Занятия лекционного типа	10	8
3.2	Занятия практического типа	24	10
4	Самостоятельная работа обучающихся (всего) ⁵	73,75	89,75
4.1	Курсовая работа ⁶	-	-
5	Вид промежуточной аттестации обучающегося ⁷ (зачет)	-	-

¹ для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «Всего» учебного плана и должно быть равно сумме строк 2, 4, 4.1, 5

² для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «Контакт.» учебного плана

³ для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «КрАт» учебного плана

⁴ сумма строк 3.1, 3.2, где строка 3.1. - для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «Лек.» учебного плана, строка 3.2. - для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «Лаб /Пр.» учебного плана

⁵ для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «СР»

учебного плана

⁶ для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «КуР» учебного плана

⁷ для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «Контроль» учебного плана

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

4.1. Разделы дисциплины (модуля) и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)

Очная форма обучения (срок обучения 5 лет)

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Общая трудоемкость (в часах) всего ¹	Контактная работа ²	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся по всем видам учебных занятий и трудоемкость (в часах)				
				Занятия лекционного типа/ И ³	Занятия практического типа/ И ³	Курсовая работа ⁴	Самостоятельная работа ⁵	Контроль ⁶
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность: сущность, понятие, характеристика и основные этапы развития	11,75	3	1	2		8,75	
2.	Тема 2. Виды и формы внешнеэкономической деятельности. Субъекты внешнеэкономической деятельности	11	3	1	2		8	
3.	Тема 3. Международная коммерческая сделка: понятие, правовое регулирование и способы оформления	12	4	2	2		8	
4.	Тема 4. Организация и техника внешнеторговых операций	13	4	2	2/2		9	
5.	Тема 5. Контракты и внешнеторговая документация в международной торговле	16	6	2	4/2		10	
6.	Тема 6. Валютно-финансовые условия контрактов	16	6	2	4/2		10	
7.	Тема 7. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	14	4		4/2		10	
8.	Тема 8. Организация внешнеэкономической	14	4		4/2		10	

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Общая трудоёмкость (в часах) всего ¹	Контактная работа ²	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся по всем видам учебных занятий и трудоёмкость (в часах)				
				Занятия лекционного типа/ И ³	Занятия практического типа/ И ³	Курсовая работа ⁴	Самостоятель ная работа ⁵	Контроль ⁶
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	деятельности предприятия							
	Форма промежуточной аттестации (зачет) ⁷	0,25	0,25					
	Всего ⁸ :	108	34,25	10	24/10		73,75	

¹ по строкам, соответствующим разделам (темам) дисциплины, количество часов в графе 3 равно сумме граф 4 и 8

² по строкам, соответствующим разделам (темам) дисциплины, количество часов контактной работы равно сумме граф 5 и 6

³ в том числе – занятия, проводимые в интерактивных формах (И), количество часов в соответствии с учебным планом

⁴ в графе 7 указываются часы только в строках «Форма промежуточной аттестации» и «Всего» в соответствии с количеством часов в графе «КуР» учебного плана

⁵ количество часов в графе 8, указанных по строке «Всего» распределяется по строкам, соответствующим разделам (темам) дисциплины

⁶ в графе 9 указываются часы только в строках «Форма промежуточной аттестации» и «Всего» в соответствии с количеством часов в графе «Контроль» учебного плана

⁷ в графе 3 указывается сумма граф 4,7,9, где в графе 4 – количество часов из графы «КрАт» учебного плана, в графе 7 – количество часов из графы «КуР» учебного плана, в графе 9 – количество часов из графы «Контроль» учебного плана

⁸ количество часов по графам 3-9 в соответствии с графами в учебном плане, где графа 3 – «Всего», графа 4 – «Контакт.», графа 5 – «Лек», графа 6 – «Лаб»/«Пр», графа 7 – «КуР», графа 8 – «СР», графа 9 – «Контроль»

Заочная форма обучения (срок обучения 5 лет 6 мес.)

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Общая трудоёмкость (в часах) всего ¹	Контактная работа ²	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся по всем видам учебных занятий и трудоёмкость (в часах)				
				Занятия лекционного типа/ И ³	Занятия практического типа/ И ³	Курсовая работа ⁴	Самостоятель ная работа ⁵	Контроль ⁶
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность: сущность, понятие, характеристика и основные этапы развития	13,75	2	1	1/1		11,75	
2.	Тема 2. Виды и формы внешнеэкономической деятельности. Субъекты внешнеэкономической деятельности	13	2	1	1/1		11	
3.	Тема 3. Международная коммерческая сделка: понятие, правовое регулирование и способы оформления	13	2	1	1/1		11	
4.	Тема 4. Организация и техника внешнеторговых операций	13	2	1	1/1		11	
5.	Тема 5. Контракты и внешнеторговая документация в международной торговле	13	2	1	1/1		11	
6.	Тема 6. Валютно-финансовые условия контрактов	13	2	1	1/1		11	
7.	Тема 7. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	14	3	1	2/2		11	
8.	Тема 8. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия	14	3	1	2/2		12	
	Форма промежуточной аттестации (зачет) ⁷	0,25	0,25					
	Всего ⁸ :	108	18,25	8	10/10		89,75	

Сноски те же.

4.2 Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
1	Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность: сущность, понятие, характеристика и основные этапы развития	<p>Возникновение понятия «внешнеэкономическая деятельность» в результате трансформации внешней торговли в более многообразную область деятельности. Современный подход к характеристике внешнеэкономической деятельности. Толкование внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности в законодательных актах РФ. Понятие внешнеэкономической деятельности. Факторы, влияющие на развитие внешнеэкономической деятельности. Категории, характеризующие внешнеэкономическую сферу страны. Основные этапы развития внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации.</p> <p>Особенности внешнеэкономической деятельности по сравнению с другими видами предпринимательской, коммерческой деятельности. Различия в характере коммерческой деятельности на внешнем и внутреннем рынках.</p> <p>Основные понятия, термины, характеризующие взаимосвязь внешнеэкономической деятельности и таможенного дела.</p>
2	Тема 2. Виды и формы внешнеэкономической деятельности. Субъекты внешнеэкономической деятельности	<p>Общая характеристика современных и перспективных форм внешнеэкономической деятельности. Сущность собственно внешней торговли как основной формы внешнеэкономической деятельности. Научное и научно-техническое сотрудничество с зарубежными партнерами на возмездной основе. Строительные и проектно-строительные услуги (технико-экономическое сотрудничество). Особенности военно-технического сотрудничества с иностранными государствами. Сотрудничество на компенсационной основе и в отдельных сферах внешнеэкономической деятельности: валютно-финансово-кредитной, транспорта, связи и информатики, социально-культурной и др. Иностраный туризм. Приграничная торговля.</p> <p>Субъекты внешнеэкономической деятельности, их классификация. Экспортеры-производители и их роль во внешнеэкономической деятельности. Организации-посредники: специализированные внешнеэкономические организации, отраслевые внешнеэкономические объединения, региональные внешнеэкономические объединения, смешанные общества, торговые дома. Содействующие организации: ассоциации внешнеэкономического сотрудничества, отраслевые союзы экспортеров-производителей, международные неправительственные организации, торговые представительства, торгово-промышленные палаты.</p>
3	Тема 3. Международная коммерческая сделка: понятие, правовое регулирование и способы оформления	<p>Международная коммерческая (торговая) сделка как один из видов внешнеэкономической сделки. Правовое регулирование международной коммерческой сделки. Международные конвенции о договорах купли-продажи товаров. Способы оформления международной торговой сделки. Контракт. Протокол о намерениях. Предварительный контракт. Твердая оферта и безусловный акцепт.</p>
4	Тема 4. Организация и техника внешнеторговых операций	<p>Организация и техника внешнеэкономических операций. Основные принципы классификации внешнеэкономических операций: по способу выхода на внешний рынок; в зависимости от предмета внешнеэкономической сделки; в зависимости от формы</p>

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
		<p>внешнеэкономической деятельности; по роли в осуществлении внешнеэкономических сделок.</p> <p>Виды внешнеторговых операций. Основные этапы внешнеторговой операции. Международные коммерческие операции по обмену товарами в материально-вещественной форме. Понятие экспортной, импортной, реимпортной, реэкспортной, транзитной операции. Основные этапы внешнеторговой операции: подготовка к заключению сделки; заключение сделки; исполнение сделки. Основные и вспомогательные внешнеторговые операции.</p> <p>Международные коммерческие операции по обмену товарами в материально-вещественной форме. Сделки по купле-продаже товаров в материально-вещественной форме.</p> <p>Международный обмен инженерно-техническими услугами, консультационными услугами, услугами в области управления, туристическими услугами, арендные операции. Сделки по оказанию услуг.</p> <p>Международный обмен технологиями, научно-техническими знаниями, результатами НИР, патентами, лицензиями, авторскими правами. Сделки по купле-продаже результатов творческой деятельности.</p> <p>Организация и техника экспортно-импортных операций при прямых связях между контрагентами.</p> <p>Международные встречные операции и их виды. Товарообменные и компенсационные сделки. Бартерные операции.</p> <p>Понятие и виды посреднических операций. Роль и виды посредников. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками. Организационные формы торгово-посреднических операций. Принципы вознаграждения посредников. Организация торгово-посреднических операций состязательного типа: международные товарные биржи, международные аукционы, международные торги. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях.</p>
5	Тема 5. Контракты и внешнеторговая документация в международной торговле	<p>Сущность и функции контракта в международной торговле. Типовые контракты в международной торговле. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция). Содержание контракта международной купли-продажи: структура контракта, существенные и несущественные условия контракта. Коммерческие условия контракта. Базисные условия поставки. ИНКОТЕРМС-2010. Транспортные условия контракта. Валютно-финансовые условия контракта. Исполнение обязательств по контракту. Виды и особенности внешнеторговых контрактов: контракты разовые и с периодической поставкой. Особенности контрактов на комплектное оборудование. Особенности долгосрочных контрактов на сырье и полуфабрикаты.</p> <p>Международная классификация внешнеторговых документов по группам: документы по обеспечению производства экспортного товара; по подготовке товара к отгрузке; коммерческие и транспортные документы; транспортно-экспедиторские документы; документы по платежно-банковским операциям; страховые и таможенные документы. Содержание и назначение основных групп внешнеторговых документов. Внешнеторговые документы в таможенном деле.</p>

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
6	Тема 6. Валютно-финансовые условия контрактов	<p>Позиции валютных условий внешнеторговых контрактов. Определение валютных условий контракта. Цена контракта. Валюта цены, ее уровня и структуры. Способы установления (фиксации) цены — твердая, скользящая (подвижная), последующая фиксация. Оговорки о возможном пересмотре цены. Скидки и надбавки к ценам. Валюта платежа. Сроки и способы платежа. Формы расчетов: аккредитив, инкассо (с предварительным или последующим акцептом), открытый счет, чек, денежный перевод. Поэтапные и единовременные платежи. Предварительный (частичный) платеж, окончательный расчет. Банки, участвующие в расчетных операциях. Валютные риски в международной торговле. Виды валютных оговорок.</p> <p>Понятие финансовых условий контракта. Расчет итоговой суммы контракта. Формы расчетов и условия платежа. Понятие наличных расчетов. Аккредитивная форма расчетов. Инкассовая форма расчетов. Расчет банковскими переводами. Виды гарантий в целях исполнения платежа.</p> <p>Документы, представляемые для оплаты товара. Платежные гарантии. Валютные оговорки.</p> <p>Информационное обеспечение платежно - расчетной сферы внешнеэкономической деятельности.</p>
7	Тема 7. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	<p>Национальные внешнеэкономические стратегии. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности. Международно - правовые основы регулирования внешнеэкономической деятельности.</p> <p>Основные направления и цели государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Основные инструменты и механизм внешнеэкономической политики государства. Тарифное и нетарифное регулирование во внешней торговле.</p> <p>Органы государственного управления внешнеэкономическим комплексом. Роль центральных органов управления: Президента, Правительства, Центрального банка, ФТС РФ, министерств и ведомств в системе организации и управления внешнеэкономической деятельностью. Компетенция субъектов РФ и местных органов государственного управления в области внешнеэкономической деятельности. Торгово-промышленная палата России. Организация торгового аппарата за рубежом. Реформирование государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России.</p>
8	Тема 8. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия	<p>Организация внешнеторговых операций за рубежом. Формы выхода предприятий на внешний рынок. Поиск зарубежных партнеров. Организация продвижения товаров на мировом рынке. Прогнозирование коммерческих рисков. Планирование, контроль и финансовая результативность внешнеэкономической деятельности. Показатели экономической эффективности экспортно-импортных операций, осуществляемых предприятием, и методика их определения. Структура внешнеэкономических служб на предприятии.</p>

5. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем (при необходимости)

Для реализации предусмотренных видов учебной работы в качестве образовательных технологий используются информационные и коммуникационные образовательные технологии:

- мультимедийное обучение (презентации, мультимедийные курсы);
- сетевые компьютерные технологии (Интернет, локальная сеть);
- при организации образовательного процесса с применением ДОТ лекции проводятся в режиме онлайн.

Перечень лицензионного программного обеспечения, необходимого для освоения дисциплины

1. Операционная система Microsoft Win 7,
2. LibreOffice,
3. Adobe Acrobat Reader DC,
4. 7-zip,
5. Paint.Net

Профессиональные базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

- Правовая информационная база данных Консультант Плюс - <http://www.consultant.ru/>
- Сайт Федеральной службы государственной статистики – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Специальное программное обеспечение: программные продукты организаций – разработчиков: ООО «Альта-Софт», ООО «СТМ»

Электронно-библиотечные системы:

- Научная электронная библиотека elibrary.ru – Режим доступа: <https://elibrary.ru/>
- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/>

6. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю), текущего контроля и промежуточной аттестации

6.1 Содержание и трудоемкость самостоятельной работы по темам дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Вид самостоятельной работы	Трудоемкость (в академических часах) очная форма обучения	Трудоемкость (в академических часах) очно-заочная форма обучения
1	Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность: сущность, понятие, характеристика и основные этапы развития	Анализ публикаций в периодической печати по теме, конспектирование учебной литературы	8,75	11,75
2	Тема 2. Виды и формы внешнеэкономической деятельности. Субъекты внешнеэкономической деятельности	Ответ на теоретический вопрос, анализ публикаций в периодической печати по теме	8	11
3	Тема 3. Международная коммерческая сделка: понятие, правовое регулирование и способы оформления	Конспектирование нормативно-правовых актов, блиц-опрос по определениям	8	11
4	Тема 4. Организация и техника внешнеторговых операций	Ответ на теоретический вопрос, анализ публикаций в периодической печати по теме	9	11
5	Тема 5. Контракты и внешнеторговая документация в международной торговле	Конспектирование учебной литературы, составление контракта	10	11
6	Тема 6. Валютно-финансовые условия контрактов	Ответ на теоретический вопрос, анализ публикаций в периодической печати по теме, решение практических задач	10	11
7	Тема 7. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	Конспектирование нормативно-правовых актов, анализ публикаций в периодической печати по теме, ответ на теоретический	10	11

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Вид самостоятельной работы	Трудоемкость (в академических часах) очная форма обучения	Трудоемкость (в академических часах) очно-заочная форма обучения
		вопрос		
8	Тема 8. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия	Решение практических задач участие в научно-исследовательской работе, подготовка к деловой игре	10	12

6.2 Перечень учебно-методического обеспечения для текущего контроля успеваемости

Примерная тематика и планы семинарских и/или практических занятий для очной и очно-заочной форм обучения

Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность: сущность, понятие, характеристика и основные этапы развития

I. Задания для самостоятельной работы

1. Используя рекомендуемую литературу, найти определения понятий: внешнеэкономическая деятельность, внешнеторговая деятельность, инфраструктура внешнеэкономической деятельности. Сформулировать основные направления внешнеэкономической деятельности, формы организации внешнеэкономической деятельности, функции внешнеэкономической деятельности.

2. Схематически представить факторы, влияющих на внешнеэкономическую деятельность.

3. Составить классификационную таблицу основных направлений внешнеэкономической деятельности.

4. Подготовить материал для обсуждения основных проблем внешней торговли Российской Федерации.

5. Подобрать статистические данные о динамике внешнеторговой деятельности в России за последние 5 лет. Оформить их в виде таблицы и графиков, провести анализ.

6. Понятие «внешнеэкономическая деятельность».

7. Понятие «таможенное дело» (применительно к внешнеэкономической деятельности).

II. План практического занятия

1. Понятия «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность». Взаимосвязь указанных понятий с понятием «таможенное дело».

2. Факторы, влияющие на развитие внешнеэкономической деятельности.

3. Категории, характеризующие внешнеэкономическую сферу страны.

4. Основные этапы развития внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации и в мире и их анализ.

III. Рекомендации по выполнению заданий и подготовке к практическому занятию

При выполнении заданий для самостоятельной работы и подготовке к практическому занятию следует руководствоваться следующими рекомендациями:

– внимательно изучите рекомендуемую литературу;

- постарайтесь выяснить основную связь между вопросами, выносимыми на семинарское занятие;
- составьте глоссарий из определений основных понятий, относящихся к изучаемой теме в соответствии с законодательством в части внешнеэкономической деятельности и таможенного дела;
- раскрывая содержание внешнеэкономической деятельности, особое внимание обратите на факторы, влияющие на внешнеэкономическую деятельность и обусловленные состоянием национальной экономики и ее связями с мировым хозяйством;
- используйте для поиска статистических данных информацию, содержащуюся в учебниках и учебных пособиях по курсу «Внешиэкономическая деятельность, а также журналах «Российский внешнеэкономический бюллетень», «Вопросы экономики», «Мировая экономика и международные отношения» и материалы Аналитического центра при Правительстве РФ и Интернет-ресурсах.

Тема 2. Виды и формы внешнеэкономической деятельности. Субъекты внешнеэкономической деятельности.

I. Задания для самостоятельной работы

1. Изучить рекомендуемую литературу по теме семинара.
2. Ознакомиться с категориями, характеризующими формы и виды внешнеэкономической деятельности.
3. Составить письменный конспект по теме: Внешнеторговый оборот России: структура, сальдо внешнеторгового баланса.
4. Изучить рекомендуемую литературу по данной теме.
5. Изучить классификацию субъектов внешнеэкономической деятельности.
6. Составить письменный конспект, характеризующий деятельность экспортеров-производителей, деятельность организаций-посредников, деятельность содействующих организаций.

II. План практического занятия

1. Основные направления и формы организации международной предпринимательской деятельности.
2. Сущность и задачи внешней торговли. Экономическая эффективность внешней торговли.
3. Инфраструктурное обеспечение международного бизнеса.
4. Субъекты внешнеэкономической деятельности, их классификация.
5. Экспортеры-производители и их роль во внешнеэкономической деятельности.
6. Организации-посредники: специализированные внешнеэкономические организации, отраслевые внешнеэкономические объединения, региональные внешнеэкономические объединения, смешанные общества, торговые дома.
7. Содействующие организации: ассоциации внешнеэкономического сотрудничества, отраслевые союзы (объединения) экспортеров-производителей, международные неправительственные организации, торговые представительства, торгово-промышленные палаты.

III. Рекомендации по выполнению заданий и подготовке к практическому занятию

При подготовке к семинару студентам необходимо:

1. Изучить учебную литературу по данной теме.
2. Составить письменный конспект ответов на вопросы, подлежащие обсуждению.
3. Подготовить устные доклады к практическому занятию по следующим вопросам:

- внешняя торговля: экспорт, импорт. Внешнеторговый оборот России: структура, сальдо внешнеторгового баланса.
- международное инвестиционное сотрудничество.
- международное научно-производственное сотрудничество.

При подготовке к обсуждению доклада необходимо составить перечень дискуссионных вопросов, подготовить аргументацию, активно участвовать в обсуждении.

Доклад должен сопровождаться презентацией, подготовленной с применением программного продукта Microsoft Office, PowerPoint, продолжительность доклада – 7-10 мин. В заключение доклада студент отвечает на вопросы, поступившие от других студентов и преподавателя.

Участие в обсуждении вопросов практического занятия, подготовка доклада и участие в его обсуждении является основанием для оценки качества самостоятельной работы студента по теме занятия.

Студентам необходимо выявить основные категории, характеризующие внешнеэкономическую деятельность, основные виды и формы внешнеэкономической деятельности, а также основные формы мировой торговли и формы внешнеэкономической деятельности в России.

В качестве дополнительного контроля усвоения студентами учебного материала предполагается выполнение ими тестовых заданий по основным вопросам темы, изученным на лекционных и семинарских занятиях.

При подготовке к семинару студентам необходимо:

1. Изучить учебную литературу по данной теме.
2. Составить письменный конспект ответов на вопросы, подлежащие обсуждению.
3. Подготовить устные доклады к практическому занятию по следующим вопросам:
 - 1) деятельность экспортеров-производителей
 - 2) деятельность организаций-посредников:
 - 3) деятельность содействующих организаций:

При подготовке к обсуждению доклада необходимо составить перечень дискуссионных вопросов, подготовить их аргументацию, что обеспечит активное участие в обсуждении.

Участие в обсуждении вопросов практического занятия, подготовка доклада и участие в его обсуждении является основанием для оценки качества самостоятельной работы студента.

В ходе проведения практического занятия необходимо выявить роль различных субъектов внешнеэкономической деятельности в осуществлении внешнеэкономической деятельности в РФ.

В качестве дополнительного контроля усвоения студентами учебного материала предполагается выполнение ими тестовых заданий по основным вопросам темы, изученным на лекционных и семинарских занятиях, а также в часы самостоятельной работы.

Тема 3. Международная коммерческая сделка: понятие, правовое регулирование и способы оформления

1. Задания для самостоятельной работы

1. Изучить рекомендуемую литературу.
2. Изучить понятие «сделка». Обосновать международную торговую сделку как вид внешнеэкономической сделки.
3. Изучить правовое регулирование международной коммерческой сделки.

4. Выделить признаки, по которым сделку можно отнести к международной.
5. Рассмотреть способы оформления международной коммерческой сделки*.
6. Определить роль и функции договора, как основного способа оформления международной коммерческой сделки.

II. План практического занятия

1. Понятие сделки. Международная торговая сделка как вид внешнеэкономической сделки.
2. Правовое регулирование международной коммерческой сделки.
3. Способы оформления международной коммерческой сделки.
4. Сделки по купле-продаже товаров.
5. Сделки по оказанию услуг.
6. Сделки по купле-продаже результатов творческой деятельности.

III. Рекомендации по выполнению заданий и подготовке к практическому занятию

При подготовке к семинару студентам необходимо:

1. Изучить учебную литературу по данной тематике.
 2. Составить письменный конспект ответов на вопросы, подлежащие обсуждению.
 3. Подготовить устные доклады на семинарском занятии.
- Семинарские занятия предполагают обсуждение докладов на следующие темы:
1. Международные конвенции о договорах купли-продажи товаров.
 2. Сделки по купле-продаже товаров в материально вещественной форме.
 3. Сделки по оказанию услуг.
 4. Сделки по купле-продаже результатов творческой деятельности.

Необходимо рассмотреть основные способы оформления внешнеторговых сделок, изучить основы нормативно-правового регулирования заключения внешнеторговых сделок.

При подготовке к обсуждению докладов необходимо составить перечень дискуссионных вопросов, подготовить аргументацию для активного участия в обсуждении.

Участие в обсуждении вопросов практического занятия, подготовка доклада и участие в его обсуждении является основанием для оценки качества самостоятельной работы студента.

В качестве дополнительного контроля усвоения студентами учебного материала предполагается выполнение ими тестовых заданий по основным вопросам темы, изученным на лекционных и семинарских занятиях.

Тема 4. Организация и техника внешнеторговых операций

I. Задания для самостоятельной работы

1. Изучить рекомендуемую литературу.
2. Изучить основные принципы классификации внешнеэкономических операций по различным признакам (основаниям): по способу выхода на внешний рынок; по предмету внешнеэкономической сделки; по форме внешнеэкономической деятельности; по роли в осуществлении внешнеэкономических сделок.
3. Изучить основные этапы внешнеэкономической операции.
4. Изучить виды внешнеторговых операций.
5. Изучить основные этапы внешнеторговой операции.
6. Рассмотреть понятие и виды посреднических операций, роль и виды

посредников, преимущества и недостатки торговли через посредников.

7. Рассмотреть основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками и организационные формы торгово-посреднических операций. Принципы вознаграждения посредников.

8. Изучить организацию торгово-посреднических операций состязательного типа: международные товарные биржи, международные аукционы, международные торги.

9. Проанализировать особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях.

II. План практического занятия

1. Международные коммерческие операции по обмену товарами в материально-вещественной форме. Понятие экспортной, импортной, реимпортной, реэкспортной, транзитной операции. Сделки по купле-продаже товаров в материально-вещественной форме.

2. Международный обмен инженерно-техническими услугами, консультационными услугами, услугами в области управления, туристическими услугами, арендные операции. Сделки по оказанию услуг.

3. Международный обмен технологиями, научно-техническими знаниями, результатами НИР, патентами, лицензиями, авторскими правами. Сделки по купле-продаже результатов творческой деятельности.

4. Понятие и виды посреднических операций

5. Роль и виды посредников.

6. Преимущества и недостатки торговли через посредников.

7. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредникам

8. Организационные формы торгово-посреднических операций*.

9. Принципы вознаграждения посредников.

III. Рекомендации по выполнению заданий и подготовке к практическому занятию

При подготовке к практическому занятию студентам необходимо:

1. Изучить учебную литературу по данной тематике.

2. Составить письменный конспект ответов на вопросы, подлежащие обсуждению.

3. Подготовить устные доклады на семинарском занятии.

Семинарские занятия предполагают обсуждение докладов на следующие темы:

1. Сущность, особенности и организационные формы международных арендных операций.

2. Международная торговля патентами, лицензиями, ноу-хау.

При подготовке к обсуждению доклада необходимо составить перечень дискуссионных вопросов, подготовить аргументацию и быть готовым к активному участию в обсуждении.

Участие в обсуждении вопросов практического занятия, подготовка доклада и участие в его обсуждении является основанием для оценки качества самостоятельной работы студента.

Для подготовки к практическому занятию ознакомиться с основными понятиями, целями ВТО и классификацией. Подготовить развернутое сообщение о различных видах внешнеторговых операций не только в России, но и за рубежом. В ходе практического занятия выявить механизм, основные отличия и особенности оформления особых видов внешнеторговых операций.

В качестве дополнительного контроля усвоения студентами учебного материала предполагается выполнение ими тестовых заданий по основным вопросам темы, изученным на лекционных и семинарских занятиях.

Тема 5. Контракты и внешнеторговая документация в международной торговле

I. Задания для самостоятельной работы

1. Изучить рекомендуемую литературу.
2. Определить сущность и назначение контракта в международной торговле.
3. Изучить содержание контракта международной купли-продажи: структуру контракта, существенные и несущественные условия контракта.
4. Составить перечень существенных условий контракта купли-продажи.
5. Составить таблицу распределения обязанностей продавца и покупателя, переход риска случайной гибели или порчи товара по базисным условиям поставки ИНКОТЕРМС-2010.
6. Провести анализ содержания и назначения основных групп внешнеторговых документов.
7. Подготовить ответ на вопрос: «Какую роль играют определенные группы внешнеторговых документов на различных этапах исполнения внешнеторговой сделки?»
8. Составить кроссворды по теме «Внешнеторговая документация».
9. Сравнить понятия и термины, используемые во внешнеторговой деятельности, таможенном регулировании и таможенном деле.

II. План практического занятия

1. Типовые контракты в международной торговле.
2. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция).
3. Базисные условия поставки. ИНКОТЕРМС-2010. Транспортные условия контракта.
4. Разбор ситуаций «Базисные условия поставки».
5. Обеспечение исполнения обязательств по контракту.
6. Международная классификация внешнеторговых документов по группам.
7. Документы коммерческие и транспортные.
8. Страховые и таможенные документы.
9. Документы по платежно-банковским операциям.

III. Рекомендации по выполнению заданий и подготовке к практическому занятию

При подготовке к практическому занятию студентам необходимо:

1. Изучить учебную литературу по данной тематике.
 2. Составить письменный конспект ответов на вопросы, подлежащие обсуждению.
 3. Подготовить устные доклады к практическому занятию.
- Семинарские занятия предполагают обсуждение докладов на следующие темы:
1. Виды и особенности внешнеторговых контрактов: контракты разовые и с периодической поставкой.
 2. Особенности контрактов на комплектное оборудование.
 3. Особенности долгосрочных контрактов на сырье и полуфабрикаты.
 4. Международная практика торговли определенными товарами (специфика товара, особенности оформления сделки, определение количества, цены товара, условия платежа, транспортные условия контракта и пр.).

При подготовке к обсуждению доклада необходимо составить перечень дискуссионных вопросов, подготовить аргументацию для активного участия в обсуждении. По 4 докладу для полного раскрытия материала студент самостоятельно выбирает товар (группу товаров).

Участие в обсуждении вопросов практического занятия, подготовка доклада и участие в его обсуждении является основанием для оценки качества самостоятельной работы студента.

В качестве дополнительного контроля усвоения студентами учебного материала предполагается выполнение ими заданий по составлению и разработке основных условий международного контракта купли-продажи.

При подготовке разбора конкретной ситуации «Выбор базиса условия поставки» необходимо составить перечень дискуссионных вопросов, подготовить аргументацию.

Тема 6. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов

I. Задания для самостоятельной работы

1. Изучить рекомендуемую литературу.
2. Изучить понятия «цена контракта», «валюта цены», «способы установления цены контракта».
3. Изучить позиции валютных условий внешнеторговых контрактов, определения «валютные условия контракта», «валюта цены», «валюта платежа».
4. Провести анализ валютных рисков в международной торговле. Виды валютных оговорок.
5. Охарактеризовать финансовые условия контракта. Формы расчетов и условия платежа.

II. План практического занятия

Семинарское занятие проводится в форме круглого стола на тему «Формы расчетов и условия платежа» с рассмотрением следующих вопросов:

1. Международные расчеты и валютные операции во внешней торговле.
2. Способы установления цен внешнеторговых контрактов.
3. Организация платежно-расчетных отношений во внешнеэкономических связях России.
4. Кредитование внешнеторговых операций.
5. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов.

III. Рекомендации по выполнению заданий и подготовке к практическому занятию

При подготовке к семинару студентам необходимо:

1. Изучить учебную литературу по данной тематике.
2. Составить письменный конспект ответов на вопросы, подлежащие обсуждению.
3. Подготовить устные доклады на семинарском занятии.

Семинарские занятия предполагают обсуждение докладов на следующие темы:

1. Кредитование внешнеторговых операций. Виды кредитов во внешней торговле. Формы кредитования.
2. Пути совершенствования валютно-финансовых отношений во внешнеэкономической деятельности.

При подготовке к обсуждению доклада необходимо составить перечень дискуссионных вопросов, подготовить аргументацию для активного участия в обсуждении.

Участие в обсуждении вопросов практического занятия, подготовка доклада и участие в его обсуждении является основанием для оценки качества самостоятельной работы студента.

Для подготовки к практическому занятию необходимо изучить сущность

международных расчетов и валютных операций. Подготовить развернутое сообщение по кредитованию внешнеторговых операций. Ознакомиться с валютными условиями контракта. Знать основные понятия: «валюта цены», «валюта платежа» и др.

В качестве дополнительного контроля усвоения студентами учебного материала предполагается выполнение ими тестовых заданий по основным вопросам темы, изученным на лекционных и семинарских занятиях.

Тема 7. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

1. Задания для самостоятельной работы

1. Используя рекомендуемую литературу, найти определения следующих понятий: международная торговая политика, внешнеэкономическая стратегия, внешнеэкономическая политика, механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, таможенное регулирование внешней торговли.

2. Составить схему, отражающую основные принципы, цели, задачи государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

3. Подготовить таблицу «Органы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России», указав основные институты и их функции.

4. Определить место и роль таможенной системы в регулировании внешнеэкономической деятельности посредством формулировки целей, задач и функций.

5. Изучить международные правовые основы регулирования внешнеторговой деятельности.

6. Самостоятельно изучить вопрос о формах и методах государственной поддержки экспортной деятельности предприятий.

7. Подготовить материалы для дискуссии на тему «Реформирование государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России на рубеже веков».

8. Сформулировать основные приоритеты внешнеторговой политики России на современном этапе

9. Подготовить перечень законов и других правовых документов, необходимых предприятию для ведения внешнеэкономической деятельности*.

10. Подготовить список российских организаций и их подразделений, с которыми необходимо участнику внешнеэкономической деятельности поддерживать контакты для организации экспорта (импорта) своей продукции*.

II. План практического занятия

1. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности: сущность, цели и основные направления.

2. Органы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и характеристика их функций.

3. Механизм реализации внешнеэкономической политики государства.

4. Место и роль таможенной системы в регулировании внешнеэкономической деятельности.

III. Рекомендации по выполнению заданий и подготовке к практическому занятию

При выполнении заданий для самостоятельной работы и подготовке к практическому занятию следует руководствоваться следующими рекомендациями:

– внимательно изучите содержание рекомендуемой литературы, особое внимание, уделив нормативно-законодательным актам;

– отыскав определения основных понятий, относящихся к изучаемой теме,

составьте их глоссарий;

– изучите и определите факторы влияния международной торговли на цели, задачи и механизм реализации внешнеэкономической политики России;

– описав механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, его основные цели и направления, выделите место и роль таможенной системы в регулировании внешнеэкономической деятельности.

Тема 8. Организация внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия

I. Задания для самостоятельной работы

1. Используя рекомендуемую литературу, найти, законспектировать и изучить определения следующих понятий: «экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия», «внешнеэкономическая служба», «экономическая безопасность внешнеэкономической деятельности предприятия». Рассмотреть организацию и управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии; планирование, контроль и финансовые результаты внешнеэкономической деятельности предприятия.

2. Представить в виде схемы принципы организации внешнеэкономической деятельности на уровне хозяйствующего субъекта.

3. Составить таблицу основных показателей экономической эффективности экспортно-импортных операций, осуществляемых предприятием, и показать методику их определения.

4. Составить схему структуры управления внешнеэкономической деятельностью на уровне хозяйствующего субъекта в зависимости от его масштаба.

5. Подобрать материал для обсуждения проблемных вопросов обеспечения экономической безопасности во внешнеэкономической деятельности на уровне хозяйствующих субъектов России.

6. Составить алгоритм (последовательность) действий экспортера по вывозу товара из России.

7. Составить алгоритм (последовательность) действий импортера по ввозу товара в Россию.

8. На примере конкретного предприятия-участника внешнеэкономической деятельности подготовить доклад по теме «Стратегия выхода предприятия на внешний рынок».

II. План практического занятия

Проведение деловой игры на тему: «Взаимодействие предприятия с таможенными органами» предусматривает отработку следующих учебных вопросов:

1. Заключение контракта.
2. Оформление пакета документов.
3. Реализация контракта.

III. Рекомендации по выполнению деловой игры

Цель деловой игры: формирование у студентов умений и навыков заключения международного контракта купли-продажи товаров и обеспечения документооборота коммерческих документов по международному контракту, навыков выполнения должностных обязанностей в составе команды.

Задачи деловой игры:

1. Создать игровую модель, имитирующую ситуацию подготовки и заключения

внешнеторгового контракта.

2. Подготовить и представить документы по подготовке внешнеэкономической сделки.

3. Разработать контракт международной купли-продажи товаров.

4. Подготовить пакет коммерческих документов, сопровождающих реализацию международного контракта.

5. Приобрести навыки работы по анализу исходных материалов, необходимых для подготовки и реализации внешнеторговых контрактов.

Порядок проведения деловой игры

Деловая игра охватывает 2 этапа документооборота внешнеторговой сделки, представляющего собой поток документов по подготовке внешнеэкономической сделки и коммерческие документы, сопровождающие реализацию международного контракта.

Учебная группа студентов разбивается на 3 подгруппы: первая подгруппа представляет компанию покупателя из России, вторая подгруппа – зарубежную компанию (продавца), третья подгруппа – независимые эксперты.

В первой и второй подгруппах должны быть выбраны: руководитель компании (генеральный директор), финансовый директор компании, руководитель отдела маркетинга, логист компании и специалист по внешнеэкономической деятельности, в первой подгруппе назначается секретарь. Количество должностных лиц (сотрудников) определяется руководителем занятия в зависимости от количества студентов в учебной группе.

Группа независимых экспертов включает 5 студентов, которые проводят анализ действий международных компании и подводят итог деловой игры.

Основные задачи участников игры:

а) 1-я подгруппа студентов (покупатель):

– установление контактов с деловым партнером путем направления ему оферты (тендера, письма о намерениях, заказа или запроса – по выбору студентов), студенты должны обосновать свой выбор исходя из условий моделируемой ситуации;

– подготовка повестки дня и сметы расходов на проведение переговоров;

– подготовка проформы международного контракта купли-продажи, опираясь на исходные материалы;

– подготовка досье для ведения переговоров;

– проверка и подтверждение достоверности коммерческих документов по контракту, и оплата Проформа-инвойс.

б) 2-я подгруппа студентов (продавец):

– подтверждение заказа, с уточнением условий поставки: инструкциями по упаковке и маркировке, информации по поставке и распределению документов;

– подготовка проформы международного контракта купли-продажи, опираясь на исходные материалы;

– подготовка досье для ведения переговоров;

– подготовка коммерческих документов по заключенному контракту и согласование пакета транспортных документов.

в) 3-я подгруппа (эксперты):

– анализ документов, повестки дня и сметы расходов по подготовке внешнеэкономической сделки;

– анализ условий контракта;

– анализ и подведение итогов деловых переговоров;

– анализ правильности заполнения коммерческих документов.

Распределение участников деловой игры оформляется в виде таблицы и выдается помощникам руководителя занятия.

№ подгруппы	№	Фамилия, имя, отчество студента	Должность	Функциональные обязанности
1-я подгруппа «Российская компания»	1			
	...			
2-я подгруппа «Иностранная компания»	1			
	...			
3-я подгруппа «Эксперты»	1			
	...			

Досье для ведения переговоров по заключению международной сделки купли-продажи товаров составляется с точки зрения разумно обоснованной защиты интересов каждой из сторон. Досье определяет выбор состава и формулировки положений контракта. Досье может быть разработано в табличной форме и представляется в удобном виде для того, чтобы вся необходимая информация могла быть использована во время переговоров.

Досье для ведения переговоров

№ п/п	№ и название статьи контракта	Формулировка статьи	Опасения	Предполагаемое дополнение (изменение)	Аргументация для противоположной стороны в пользу предлагаемого дополнения

Исходные материалы и справочные данные

Исходные данные позволяют смоделировать ситуацию заключения внешнеторговой сделки, и предназначены для определения существенных условий контракта купли-продажи.

В качестве объекта сделки выбран товар: музыкальное оборудование MUSICAL FIDELITY. Описание и технические характеристики товаров представлены в Приложении 3.

Стороны по контракту:

Продавец Seller: ATLANTIK AV DISTRIBUTION LTD
24-26 Fulton Road, Wembley, Middlesex HA9 0TF, England
Tel.: +44 (0) 12 5482 2773
Bank name: Barclays Bank Plc
Bank Address: PO Box 11483
London NW3 1WJ
Account number: 50694088
IBAN: GB31BARC20361650694088
Swift: BARCGB25

Покупатель Buyer: Общество с Ограниченной Ответственностью «Айтек»
Адрес: 119607, г. Москва, Мичуринский проспект, д.25, к.4, оф.202
ОГРН: 1077758121924 ИНН:7878009522
Счет № 4758690832658607658947 в ОАО Газпромбанк

Адрес: 17420, г. Москва, ул. Наметкина, д. 16, корпус 1
Код SWIFT: GAZPRUMM
Корреспондентский счет: 30101810200000000823
ИНН: 7744001497 КПП: 997950001 БИК: 044525823

Ответственный перевозчик:

Taisu Logistic Group
109263, Россия, г. Москва, ул. Чистова, д. 24
Телефон: +7 (495) 727-42-38

Перечень представленных материалов:

1. Перечень документов для подготовки внешнеторговой сделки
2. Типовой международный контракт купли-продажи
3. Образец заказа
4. Образцы коммерческих документов (Спецификация, Проформа-инвойс, Инвойс, Упаковочный лист)
5. Описание товара
6. Транспортные расходы

Маршрут доставки: Великобритания (Лондон (Уэмбли) – Вильнюс – ПТО Беньякони, РБ – Москва, РФ).

Вид транспорта: авто – паром – авто.

Пояснение: учитывая географическое положение Великобритании, транспортировка грузов автомобилем, как правило, рассматривается лишь в рамках мультимодальных перевозок. Доставка в Россию из Англии, чаще всего осуществляется морским транспортом. Груз переправляют паромом в Вильнюс на консолидационный склад «Мультикарго», а оттуда автофурами – в Российскую Федерацию.

Этапы проведения деловой игры

№ п/п	Описание этапа	Ответственный исполнитель	Продолжительность
1	Подготовительный этап: – раздача исходных материалов и справочных данных участникам деловой игры – подготовка документов для проведения внешнеторговой сделки – подготовка проформы контракта обеими сторонами – подготовка досье сторонами – подготовка коммерческих документов	Преподаватель Подгруппы 1 и 2 Подгруппы 1 и 2 Подгруппы 1 и 2 Подгруппа 2	Самостоятельная работа
2	Заключение контракта: Вступительное слово. Основные задачи и ожидаемые результаты. Представление руководителя и организаторов игры.	Преподаватель	5 мин.
3	Представление компаний и их состава делегации на переговорах в соответствии с таблицей	Руководители подгрупп	15 мин.
4	Представление проформы контракта	Подгруппы 1 и 2	Каждая по 10 мин.
5	Выступление сторон по отдельным статьям	Подгруппы 1 и 2	40 мин.
6	Подготовка итогового варианта Контракта	Секретарь 1 подгруппы	В течение всего времени переговоров
7	Подписание контракта сторонами	Руководители	5 мин.

№ п/п	Описание этапа	Ответственный исполнитель	Продолжительность
		подгрупп	
8	Выступление экспертов по позициям: 1, 2, 3	Подгруппа 3	30 мин.
9	Подготовка пакета коммерческих документов, сопровождающих реализацию подписанного международного контракта. Согласование пакета транспортных документов.	Подгруппа 2 (специалист отдела ВЭД, логист, согласование с руководителем подгруппы)	20 мин.
10	Проверка и подтверждение достоверности коммерческих документов по контракту, и оплата Проформа-инвойс. Подтверждение	Подгруппа 1 (Специалист отдела ВЭД и логист, финансовый директор)	15 мин.
11	Выступление экспертов по позиции 4	Подгруппа 3	15 мин.
12	Подведение итогов деловой игры	Преподаватель	15 мин.
13	Подготовка отчета по итогам деловой игры	Преподаватель	Самостоятельная работа

Подготовительный этап деловой игры – самостоятельная работа

Сторона покупателя подготавливает запрос экспортеру на поставку товара. Продавец, рассмотрев запрос покупателя, даёт подтверждение заказа со своими уточнениями и/или изменениями. Стороны, ведут деловую переписку и подготавливают проект контракта купли-продажи товара.

Стороны формируют делегацию для проведения переговоров и договариваются о встрече. В назначенный день принимающая сторона занимается протокольными вопросами по организации встречи.

Направив свои предложения (оферты) российская компания получили предложение выйти на переговоры по заключению контракта с иностранной компанией. Российская компания подготавливает повестку дня и смету расходов на проведение переговоров.

Основной этап

Генеральные директора компаний представляют свои компании и сотрудников.

Компании предоставляют свои Проформы Контракта и согласовывают основные условия.

Цель проведения переговоров – заключение экономически выгодного контракта для долгосрочной поставки музыкального оборудования на территорию РФ в условиях Таможенного союза.

Иностранный производитель (поставщик), предлагает поставить свое музыкальное оборудование на российский рынок (на территорию Центрального Федерального округа РФ) на наиболее выгодных условиях, при этом они дают развернутое обоснование своего ценового предложения.

Результатом проведения переговоров становится заключение долгосрочного международного контракта купли-продажи с учетом специфики товара и рыночного спроса (количество, технические характеристики, комплектация, внешний вид).

Далее сотрудники российской компании осуществляет первую поставку по контракту. Иностранный партнер в установленные Контрактом сроки направляет Спецификацию и Проформа-инвойс, на основании которых российская компания дает заявку своему банку на перевод в банк экспортера (Bank) суммы платежа с банковского счета импортера («Банк»).

Получив подтверждение об оплате, зарубежный бизнес-партнер российской компании посылает извещение об отгрузке товара на склад в соответствии с условиями

поставки по Контракту (ИНКОТЕРМС-2010).

Иностраный поставщик подготавливает все необходимые документы по отгрузке товара, содержание и форма которых предварительно согласовываются с его российским партнером (Инвойс и Упаковочный лист). Данные документы направляются экспресс-почтой на адрес логистического терминала или следуют вместе с грузом.

Сотрудники российской компании проверяют правильность заполнения документов.

Заключительный этап

Эксперты дают оценку работе компаний по следующим направлениям:

- анализ документов, повестки дня и сметы расходов по подготовке внешнеэкономической сделки;
- анализ условий контракта;
- анализ и подведение итогов деловых переговоров;
- анализ правильности заполнения коммерческих документов.

Приложение 1

Содержание документооборот внешнеторговой сделки

В зависимости от выполняемых функций участниками ВЭД документооборот внешнеторговых сделок можно разделить на следующие группы:

1. Документы по подготовке внешнеэкономической сделки.
2. Коммерческие документы.
3. Платежно-банковские документы.
4. Документы по подготовке экспортного товара к отгрузке.
5. Страховые документы.
6. Транспортные документы.
7. Экспедиторские документы.
8. Таможенные документы.

Документы по подготовке внешнеэкономической сделки:

1. Оферта.
2. Запрос.
3. Заказ.
4. Подтверждение заказа (акцепт).
5. Заявка на инструкции по поставке.
6. Письмо о намерениях.
7. Тендерная документация (если компания участвует в тендере).
8. Контракт купли-продажи.

Коммерческие документы – группа документов, определяющая стоимостную, количественную и качественную характеристику товара. Эти документы оформляет на своем бланке продавец, а покупатель на основании указанных документов производит оплату.

1. Коммерческий счет (Проформа-инвойс, Счет-фактура).
2. Спецификация.
3. Техническая документация (описание товара и технические характеристики).
4. Инвойс.
5. Упаковочный лист.
6. Сертификат о качестве (сертификат страны происхождения).
7. Протокол испытаний.

8. Разрешение на отгрузку (поручение).

В процессе подготовки внешнеторговой сделки могут быть использованы следующие способы установления контактов с потенциальными партнерами:

- направление предложения – оферты (при экспорте) или заказа (при импорте) потенциальному или уже известному партнеру;
- прием и подтверждение заказа покупателя (акцепт – при экспорте);
- направление запроса производителю интересующих покупателя товаров (при импорте);
- объявление торгов (при импорте) или участие в них (при экспорте);
- направление возможному партнеру коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретной сделки;
- представление проформы контракта уже известному партнеру как результат согласования условий контракта по телефону или телексу или на основе предшествующих договоренностей;
- размещение рекламного объявления в средствах массовой информации.

Приложение 2

Транспортные и прочие расходы

№	Вид расходов для EXW Уэмбли, Великобритания	Сумма, в EUR (за 1 паллет)
1	Транспортировка:	910 EUR
	– транспортировка на этапе Уэмбли, Великобритания – Литва, Вильнюс;	740 EUR
	– оформление экспортной декларации (если не оформлена продавцом);	80 EUR
	– обработка на складе консолидации в Вильнюсе;	30 EUR
	– хранение на складе;	10 EUR
	– оформление CMR для отправки в сборной авто;	10 EUR
	– фрахт от Вильнюса, Литва до ПТО Бемякони, РБ	40 EUR
2	Экспедиторские расходы	88,98 EUR
3	Страховка груза	Стоимость инвойса + 10%
4	Расходы по транспортировке на участке ПТО Бемякони, РБ – Москва, РФ	390 EUR
5	Экспедиторские на этапе ПТО Бемякони, РБ – Москва, РФ	38,14 EUR

Приложение 3

Описание товара

CODE	Модель	Характеристики	PRICE GBP	BRUTTO	Brand	Страна
8518408900	V-CAN	2-канальный Усилитель для наушников, мощность 0,25 Вт на канал, выходы стерео: RCA, 3.5 мм jack, 6.35 мм jack	40,00	5,000	Musical Fidelity	Taiwan
8518408900	M1 HPA	2-канальный Усилитель для наушников, мощность 1,1 Вт на канал чистый класс А	160,00	50,000	Musical Fidelity	Taiwan
8518408900	M6i	2-канальный Интегральный усилитель, мощность 200 Вт на канал	660,00	22,000	Musical Fidelity	Taiwan

CODE	Модель	Характеристики	PRICE GBP	BRUTTO	Brand	Страна
8519814800	M6CD	CD-проигрыватель, 24 бит/192 кГц Delta-Sigma, 3 цифровых входа	660,00	16,000	Musical Fidelity	Taiwan
8518408900	M6 500i	2-канальный Интегральный усилитель, мощность 500 Вт на канал	1 300,00	35,000	Musical Fidelity	Taiwan
8518408900	AMS35i	2-канальный Интегральный усилитель, мощность 35 Вт, чистый класс "A"	1 900,00	165,000	Musical Fidelity	U.K.

Приложение 4

Подготовка и подтверждение пакета коммерческих документов сторонами внешнеторговой сделки

1. Продавец (отправитель) готовит Спецификацию, Проформа-инвойс, Инвойс и Упаковочный лист.

2. Продавец отправляет по электронной почте Спецификацию и Проформа-Инвойс для согласования с покупателем.

3. Продавец, получив от продавца черновой вариант Спецификации и Проформа-инвойс, проверяет следующие пункты.

В спецификации обязательным является: ссылка на Контракт, ассортимент, количество, цена единицы товара, общая сумма сделки, условия и дата поставки, условия платежа.

Проформа-Инвойс обязательным является: ссылка на Контракт, Спецификацию, ассортимент, количество, цена единицы товара, общая сумма сделки, условия поставки, банковские реквизиты Продавца.

Оригиналы документов отправляются продавцом в офис.

4. Покупатель распечатывает, отправленную по электронной почте Проформа-Инвойс, и передаем для оплаты финансовому директору.

5. Информирование поставщика после подтверждения оплаты направлением ему копию SWIFT.

6. Покупатель запрашивает информацию по отгрузке (дата отгрузки груза, габариты, вес брутто, нетто, объем, количество мест, референс, адрес погрузки и контактное лицо для связи).

7. Продавец подготавливает отгрузочные документы: Инвойс и Упаковочный лист.

8. Покупатель получает от продавца отгрузочные документы и проверяет следующие пункты: в Инвойсе и Упаковочном листе обязательно номера и даты документов, ссылка на Контракт, Спецификацию и Проформа-Инвойс, цена единицы товара и общую сумму сделки, условия поставки, текст, вес, завод-изготовитель и т.д. документы должны соответствовать условиям контракта.

9. Покупатель подтверждает полноту оформленных документов и делает заявку транспортной компании на отгрузку партии.

Методические материалы по процедуре оценивания в течение семестра

1. Опрос

Опрос является репродуктивным методом обучения и проводится с целью определения уровня теоретической подготовки студентов, выявления слабых мест в знаниях по изучаемой теме для оптимального построения учебного процесса. А также учит основам публичного выступления.

Уровень ответа	Критерии оценивания
повышенный	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил материал темы, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.
базовый	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал темы, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
пороговый	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала темы, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при ответе на вопрос.
ниже порогового	Полученные результаты не соответствуют поставленной цели (цель работы не достигнута).

2. Кейс-задание

Кейс-задание - это краткое описание проблемной ситуации на каком-либо реальном, либо вымышленном объекте, требующая от обучаемого оценки и/или предложений по выходу из данной ситуации, опираясь на предложенные вопросы.

Уровень выполнения задания	Критерии оценивания
повышенный	Дается комплексная оценка ситуации; демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять; последовательное, правильное выполнение всех заданий; умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы.
базовый	Дается комплексная оценка ситуации; демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять; последовательное, правильное выполнение всех заданий; возможны единичные ошибки, исправляемые самим студентом после замечания преподавателя; умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы.
пороговый	Затруднения с комплексной оценкой предложенной ситуации; неполное теоретическое обоснование, требующее наводящих вопросов преподавателя; затруднения в формулировке выводов.
ниже порогового	Неправильная оценка предложенной ситуации; отсутствие теоретического обоснования выполнения задания.

3. Задача

Задача – оценочное средство, позволяющее оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей.

Уровень выполнения задания	Критерии оценивания
повышенный	Задание выполнено полностью: - продемонстрирована способность анализировать и обобщать информацию; - продемонстрирована способность применять стандартные формулы для вычисления; - сделаны обоснованные выводы на основе интерпретации информации, разъяснения
базовый	Задание выполнено с незначительными погрешностями
пороговый	Обнаруживает знания и понимание большей части задания
ниже порогового	Задание не выполнено

4. Дискуссия

Дискуссия является репродуктивным методом обучения и представляет собой всестороннее коллективное обсуждение вопросов, проблем или сопоставление информации, идей, предложений (в интерактивной форме) обсуждение рефератов, подготовленных заранее. Дискуссия учит основам публичного выступления и позволяет оценить уровень освоения компетенций обучающимся.

Уровень ответа	Критерии оценивания
повышенный	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил материал темы, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.
базовый	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал темы, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
пороговый	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала темы, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при ответе на вопрос.
ниже порогового	Полученные результаты не соответствуют поставленной цели (цель работы не достигнута).

5. Творческое задание

Творческое задание - частично регламентированное задание, имеющее нестандартное решение и позволяющее диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения.

Уровень выполнения задания	Критерии оценивания
повышенный	Дается комплексная оценка ситуации; демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять; последовательное, правильное выполнение всех заданий; умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы.
базовый	Дается комплексная оценка ситуации; демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять; последовательное, правильное выполнение всех заданий; возможны единичные ошибки, исправляемые самим студентом после замечания преподавателя; умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы.
пороговый	Затруднения с комплексной оценкой предложенной ситуации; неполное теоретическое обоснование, требующее наводящих вопросов преподавателя; затруднения в формулировке выводов.
ниже порогового	Неправильная оценка ситуации; отсутствие теоретического обоснования выполнения задания.

6. Тестирование

Тестирование - система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.

Уровень выполнения задания	Критерии оценивания
повышенный	Правильно выполнено 90 – 100 % тестовых заданий.
базовый	Правильно выполнено 70 – 89 % тестовых заданий.
пороговый	Правильно выполнено 51 – 69% тестовых заданий.
ниже порогового	Правильно выполнено 0 – 50% тестовых заданий.

Примерный перечень рефератов, эссе, докладов

Освоение данной дисциплины предполагает выполнение творческой работы (реферата, презентации и пр.) следующей примерной тематики:

1. Сущность, задачи внешней торговли и перспективы развития.
2. Сущность и виды внешнеэкономических операций.
3. Виды внешнеторговых сделок и особенности их оформления.
4. Организация и техника экспортно-импортных операций.
5. Торгово-посреднические операции.
6. Товарообменные и компенсационные операции.
7. Нормативно-правовая регламентация внешнеторговых сделок и порядок их оформления и заключения.
8. Классификация внешнеторговых документов, их содержание и назначение (в целом и по группам на выбор).
9. Проблемы унификации и стандартизации внешнеторговых документов. Современные способы передачи информации на магнитных носителях.
10. Особенности создания и функционирования предприятий с иностранными инвестициями.
11. Продвижение товаров на мировом рынке.
12. Внешнеторговая деятельность предприятий.
13. Лизинговые операции.
14. Коммерческие операции по осуществлению международного обмена научно-техническими знаниями и другими услугами.
15. Международные биржи и организация торговли на них.
16. Международные аукционы и торги и организация торговли на них.
17. Организация торговых операций смешанными обществами и предприятиями с иностранными инвестициями.
18. Особенности деятельности и организации управления в зарубежных фирмах в современных условиях.
19. Особенности и виды контрактов в международной торговле.
20. Международные контракты купли-продажи и их условия.
21. Международные договоры о встречных поставках.
22. Договоры комиссии.
23. Лицензионные договоры.
24. Договоры страхования.
25. Договор факторинга.
26. Бартерный договор.
27. Инвестиционные договоры.
28. Услуги на мировом рынке. Специфика международной торговли услугами.
29. Международный рынок технологий. Инжиниринг и содействие в международном технологическом обмене.
30. Транспортное обслуживание международных экономических связей.
31. Международный обмен социальными и культурными услугами.
32. Анализ динамики внешнеторгового оборота (любая страна).
33. Организация управления и регулирования внешнеэкономической деятельности в России.
34. Международные расчеты.
35. Торговые обычаи и обыкновения.
36. Базисные условия поставки и «ИНКОТЕРМС».
37. Особенности торговли сырьевой продукцией.
38. Организация торговли готовой продукцией.

39. Торговля результатами интеллектуальной деятельности.
40. Субъекты внешнеэкономической деятельности.
41. Валютные и финансово-кредитные операции во внешнеторговых расчетах.
42. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов.
43. Система государственного регулирования внешней торговли.
44. Регламентация внешней торговли за рубежом.
45. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности в России.
46. Влияние деятельности ТНК на принимающие страны (на примере России).
47. Бегство капитала: сущность, формы, последствия и меры противодействия.
48. Направления и виды современной внешнеэкономической деятельности (на примере одной из внешнеэкономических организаций, предприятий, иного юридического лица).
49. Система органов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в РФ.
50. Анализ условий внешнеэкономического договора.
51. Сравнительная характеристика различных видов внешнеторговых сделок.
52. Анализ отдельных условий контракта (экспорт или импорт).
53. Выбор оптимального варианта базиса поставки при экспорте (импорте) конкретного товара.
54. Использование товарных знаков в целях рекламы.
55. Современные формы конкуренции на мировом рынке и ограничительная деловая практика.
56. Проблемы качества и конкурентоспособности продукции на рынке.
57. Организация и внешнеэкономическая деятельность фирмы.

Примерные тестовые задания для текущего контроля

Примерный итоговый тест «Основы ВЭД»

1. Комплекс действий участников торгового процесса, представляющих разные страны, с целью осуществления торгового обмена
 - а) внешнеторговая операция
 - б) внешнеторговый договор
 - в) запрос или заказ на поставку
 - г) джентельментское соглашение

2. Четыре основных вида операций по направлениям торговли:
 - а) экспортные
 - б) бартерные
 - в) импортные
 - г) реэкспортные
 - д) реимпортные
 - е) лицензионные
 - ж) агентские

3. Три вида товарообменных операций
 - а) встречные закупки,
 - б) переработка товаров
 - в) компенсационные сделки
 - г) купля-продажа товаров
 - д) лицензионный обмен
 - е) бартер

4. Четыре вида торгово-посреднических операций:
 - а) консигнационные
 - б) компенсационные
 - в) агентские
 - г) реэкспортные
 - д) брокерские
 - е) купли продажи товаров

5. Три основным операций при торговле состязательного типа:
 - а) аукцион
 - б) бартер
 - в) международные торги
 - г) биржевая торговля
 - д) лизинг
 - е) переработка

6. Четыре вида основных вида внешнеторговых операций:
 - а) лизинговые
 - б) экспортные
 - в) импортные
 - г) товарообменные
 - д) реимпортные
 - е) реэкспортные
 - ж) инжиниринговые

7. Основной элемент внешнеторговой операции - это:
- а) переговоры
 - б) контракт
 - в) субъекты
 - г) изучение рынка
8. Два вида международного транзита:
- а) прямой
 - б) основной
 - в) косвенный
 - г) свободный
 - д) стандартный
9. Пять групп основных внешнеторговых операций:
- а) по обмену техническими услугами
 - б) арендные
 - в) по международному туризму
 - г) по хранению грузов при международных перевозках
 - д) вспомогательные
 - е) по предоставлению консультационных услуг в области информации и совершенствования управления
 - ж) транспортно-экспедиторские
 - з) по обмену научно-техническими знаниями
 - и) по международным расчетам
10. Пять основных видов обеспечивающих (вспомогательных) внешнеторговых операций
- а) по хранению грузов при международных перевозках
 - б) по страхованию грузов
 - в) арендные
 - г) транспортно-экспедиторские
 - д) по международным расчетам
 - е) по обмену техническими услугами
 - ж) по международным перевозкам грузов
11. Три вида инжиниринговых услуг:
- а) консультативный инжиниринг
 - б) строительный инжиниринг
 - в) производственный инжиниринг
 - г) технологический инжиниринг
12. Три основных вида сделок по купле-продаже результатов творческой деятельности
- а) сделки по возмездному обмену результатами научно-исследовательских разработок в области медицины и промышленного производства
 - б) сделки по торговле научно-техническими знаниями
 - в) инжиниринговые сделки
 - г) сделки по торговле объектами авторского права
13. Пять основных этапов внешнеторговой операции:
- а) планирование внешнеторговой операции
 - б) проведение рекламной компании

- в) подготовка и заключение внешнеторговых контрактов
- г) определение современных требований к товарам
- д) определение уровня цен и тенденций их изменения
- е) изучение конъюнктуры внешнего рынка экспортерам и импортерам по интересующему их виду товара
- ж) выбор форм и методов работы на рынке
- з) выбор контрагентов

14. Пять основных способов оформления внешнеторговой сделки:

- а) подписание контракта сторонами сделки
- б) подписание договора о намерениях
- в) предварительный контракт
- г) типовой контракт
- д) безусловный акцепт твердой оферты
- е) запрос или заказ на поставку
- ж) джентельментское соглашение

15. Товарная _____ это наиболее развитая форма регулярно функционирующего оптового рынка товаров, продаваемых по стандартам и образцам (зерно, лес, нефть, цветные металлы, др) .

Ответ: биржа

16. Два вида товарных бирж:

- а) универсальные
- б) типовые
- в) специализированные
- г) многоразовые
- д) комплексные

17. Международный товарный _____ - это специально организованный, периодически действующий в определенных местах рынок, на котором путем публичных торгов в заранее обусловленное время и в специально назначенном месте производится продажа предварительно осмотренного покупателем товара, переходящего в собственность покупателя, предложившего наибольшую цену.

Ответ: аукцион

18. Четыре вида международных торгов:

- а) гласные
- б) негласные
- в) полузакрытые
- г) открытые
- д) закрытые
- е) предварительные
- ж) специальные

19. Три вида краткосрочных компенсационных сделок

- а) с частичной компенсацией
- б) с полной компенсацией
- в) товарообменные сделки с передачей финансовых операций
- г) трехсторонние компенсационные
- д) сделка с передачей финансовых обязательств

20. Три типа сделок о встречных закупках
- краткосрочные компенсационные сделки
 - встречные закупки
 - специальные
 - комплексные
 - авансовые платежи
21. Сделки по купле-продаже результатов творческой деятельности:
- сделки по торговле результатами научно-технических исследований (НТИ)
 - товарообменные сделки
 - сделки по торговле объектами авторского права
 - лицензионные сделки.
22. К коммерческим организациям относится:
- товарищество на вере
 - потребительский кооператив
 - ассоциация
23. Могут ли в консорциум входить не только крупные, но и мелкие предприятия?
- да
 - нет
24. Натуральный обмен определенного количества одного товара на другой без использования механизма валютно-финансовых расчетов - это:
- сделка встречной закупки
 - консигнационная сделка
 - бартер
 - сделка "buy-back" (компенсационная сделка)
 - комиссионная сделка
25. Отметить основные сведения, которые необходимо указать в преамбуле внешнеторгового контракта:
- полное юридическое наименование сторон, заключающих договор
 - какие из сторон являются продавцом и покупателем
 - регистрационный номер контракта
 - место и дата подписания контракта
 - вид внешнеторговой сделки
 - базисные условия поставок
 - количество товара и допустимые отклонения
 - цена и общая сумма контракта
 - способ фиксации цены
 - арбитраж
26. Согласно международным нормам, международная коммерческая сделка может быть заключена:
- устно
 - письменно
 - как письменно, так и устно
27. Верно ли утверждение, что валюта цены всегда должна совпадать с валютой платежа?
- да
 - нет

28. Внешнеэкономическая сделка – это:

- а) координация внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации;
- б) информационное обеспечение внешнеторговой деятельности;
- в) действия, направленные на установление, изменение или прекращение гражданско-правовых отношений в сфере ВЭД;
- г) выполнение международных договоров РФ в сфере внешнеэкономических связей.

29. Какие из перечисленных условий внешнеторгового контракта купли-продажи не регулирует ИНКОТЕРМС:

- а) распределение расходов и рисков по доставке товара;
- б) переход права собственности на товар от продавца к покупателю;
- в) оказание интеллектуальных услуг;
- г) использование режима наибольшего благоприятствования?

30. Рамочные контракты – это договоры, которые:

- а) обязывают контрагентов устанавливать на различных объектах окна и двери;
- б) предполагают обеспечение заказчика строительными материалами и деревянными конструкциями;
- в) содержат лишь основные согласованные условия, которые не считаются окончательными и подлежат последующему уточнению в ходе исполнения сделки;
- г) содержат все согласованные условия сделок, но не включают финансовые обязательства сторон.

31. Контракт купли – продажи считается заключенным, если:

- а) контракт подписан сторонами и в нем указаны юридические адреса;
- б) сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям контракта в требуемой в подлежащих случаях форме;
- в) в нем указаны предмет сделки и юридические адреса;
- г) в нем указаны предмет сделки и цена товара.

32. Какой документ национального российского законодательства говорит о том, что несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет ее недействительность:

- а) Таможенный кодекс РФ;
- б) Уголовный кодекс РФ;
- в) Гражданский кодекс РФ;
- г) Закон РФ "О таможенном тарифе"?

33. Инкотермс -2010 составлен и опубликован:

- а) Международной торговой палатой;
- б) Всемирной торговой организацией;
- в) Организацией Объединенных Наций;
- г) Международным валютным фондом

34. Порядок рассмотрения споров во внешней торговле - это:

- а) форс-мажор;
- б) ноу-хау;
- в) демпинг;
- г) арбитраж.

- в) на риск покупателя, но за счет продавца
- г) на риск и за счет покупателя

42. При заключении контракта на условиях СРТ обязанности продавца считаются выполненными:

- а) при передаче товара первому перевозчику
- б) в момент прибытия товара к месту назначения, указанному в контракте
- в) при передаче товара экспедиторской компании в пункте отправления

43. Базисные условия СIF предполагают, что обязанность обеспечения транспортировки до порта назначения лежит:

- а) на продавце
- б) на покупателе
- в) по договоренности между контрагентами

44. При поставке товара на условиях FCA вывозную таможенную пошлину оплачивает:

- а) экспортер товаров
- б) импортер товаров

При поставке товара на условиях FCA ввозную таможенную пошлину оплачивает:

- а) экспортер товаров
- б) импортер товаров

45. Внешнеэкономическая деятельность предприятия – это:

а) совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций экспортоориентированных предприятий с учетом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера.

б) предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности

в) коммерческая деятельность предприятия, когда его контрагентами выступают иностранные юридические лица

г) производственная и сбытовая деятельность предприятия, когда его контрагентами выступают иностранные юридические или физические лица.

46. Деятельность каких торгово-сбытовых посредников регламентируют положения ГК РФ?

- а) поверенные
- б) брокер
- в) комиссионеры
- г) консигнаторы
- д) дилеры
- е) дистрибьюторы
- ж) агенты
- з) коммерческие представители

47. Что определяет ИНКОТЕРМС-2010?

- а) момент перехода риска случайной порчи товара
- б) момент перехода риска неоплаты по поставке товара покупателем
- в) момент перехода права собственности на товар от продавца к покупателю
- г) момент перехода риска недопоставки товара

48. Ссылки на ИНКОТЕРМС распространяются на контрактные отношения:
- а) грузовладельца и перевозчика
 - б) грузовладельца и агента
 - в) продавца и покупателя
 - г) грузоотправителя и грузополучателя
49. Консигнационные соглашения заключаются:
- а) только на сбыт
 - б) на сбыт и закупку
 - в) только на закупку
50. Комиссионные соглашения заключаются:
- а) только на сбыт
 - б) на сбыт и закупку
 - в) только на закупку
51. Регулируются ли договорные отношения между консигнатором и консигнантом в ГК РФ?
- а) нет
 - б) да, в главе 51, как разновидность договора «Комиссия»
 - в) да, в главе 47
 - г) да, в главе 49
52. При несовпадении базисного условия поставки и условий договора международной купли-продажи товаров преимущество имеют:
- а) условия договора купли-продажи
 - б) условия договора перевозки
 - в) условия имеют равное значение
 - г) базисное условие поставки
53. В какую группу участников ВЭД относятся союзы предпринимателей?
- а) производители-экспортеры
 - б) организации-посредники
 - в) содействующие организации
54. Вывоз ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработки в данной стране – это:
- а) экспорт
 - б) импорт
 - в) реэкспорт
 - г) реимпорт
55. Внешнеторговый документ – это:
- а) носитель информации о внешнеторговых данных;
 - б) электронный файл о порядке осуществления внешнеторговой операции по обмену товарами, услугами;
 - в) заполненный по определенным правилам и требованиям носитель информации, отражающий порядок осуществления определенного этапа внешнеторговой операции, включая оформление внешнеторговой сделки, перемещение товара через таможенные границы и его использование в стране покупателя;
 - г) совокупность правил и требований, по которым оформляются таможенные процедуры, таможенные платежи, сертификаты происхождения товаров.

56. Какая группа документов, дает стоимостную, качественную и количественную характеристику товара:
- а) страховые
 - б) коммерческие
 - в) транспортно-экспедиторские
 - г) таможенные
 - д) платежно-банковские
57. Какие документы сопровождают груз от пункта отправления до пункта назначения:
- а) отгрузочные
 - б) коммерческие
 - в) товаросопроводительные
 - г) транспортные
 - д) страховые
58. Сертификат о качестве – это:
- а) технологическая карта изготовителя;
 - б) перечень компонентов сырья, используемого в производстве товара;
 - в) документ – свидетельство, удовлетворяющее качество поставленного товара и его соответствие условиям контракта;
 - г) методические указания по исследованию качественных параметров изделия.
59. Исполнение каких условий и обязательств по контракту обеспечивают платежно-банковские документы:
- а) транспортных
 - б) страхования
 - в) валютных
 - г) финансовых
 - д) прочих
60. Какой документ не имеет отношение к оказанию посреднических услуг:
- а) счет экспедитора
 - б) аккредитив
 - в) экспедиторский сертификат о получении груза
 - г) транспортно-экспедиторские инструкции
 - д) документы на портовые сборы
 - е) ордер на обработку товаров
61. Документ, выдаваемый при перевозке опасных грузов в соответствии с применимыми конвенциями и правилами:
- а) экспортная/ импортная лицензия
 - б) карантинное свидетельство
 - в) свидетельство о контроле товаров
 - г) грузовой манифест
 - д) декларация об опасных грузах
 - е) пропуск на товар
62. Основная цель унификации и стандартизации внешнеторговых документов:
- а) расширение сферы международной торговли
 - б) классификация внешнеторговых документов
 - в) упрощение процедур международной торговли

- г) внедрение электронных средств обмена данными
63. Какой международный стандарт позволяет осуществлять электронный обмен данными на транспорте, в управлении и торговле:
- а) ISO
 - б) SWIFT
 - в) EDIFACT
 - г) MEDITEL
64. Система электронного информационного обмена финансовыми документами в международном межбанковском сообщении:
- а) SWIFT
 - б) EDIFACT
 - в) SITA
65. Основные четыре вида внешнеэкономической деятельности:
- а) внешнеторговая деятельность
 - б) производственная кооперация
 - в) валютные и финансово-кредитные операции
 - г) международное инвестиционное сотрудничество
 - д) банковские операции
66. Основные три принципа регулирования внешней торговли РФ:
- а) единство внешнеторговой политики как составной части внешней политики России
 - б) единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности
 - в) неравенство участников внешнеторговой деятельности и их дискриминация
 - г) приоритет политических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности
 - д) приоритет экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности.
67. Метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем применения ввозных и вывозных таможенных пошлин:
- а) таможенно-тарифное регулирование
 - б) нетарифное регулирование
 - в) экономические методы регулирования
 - г) административные методы регулирования

6.3 Перечень учебно-методического обеспечения для промежуточной аттестации

Примерный перечень вопросов для подготовки к зачету:

1. Внешнеэкономическая деятельность: понятие, виды, факторы развития внешнеэкономической деятельности.
2. Виды и формы внешнеэкономической деятельности.
3. Субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности. Основные понятия, термины во внешнеторговой деятельности и их применение в таможенном регулировании и таможенном деле.
4. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности и его основные инструменты.
5. Факторы, обуславливающие вмешательство государства в экономические процессы.
6. Субъекты государственного регулирования и управления внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации.
7. Правовые основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
8. Основные цели и принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности.
9. Методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности.
10. Субъекты внешнеэкономической деятельности по профилю деятельности: экспортеры-производители и их роль во внешнеэкономической деятельности.
11. Субъекты внешнеэкономической деятельности по профилю деятельности: организации-посредники внешнеэкономической деятельности.
12. Субъекты внешнеэкономической деятельности по профилю деятельности: содействующие организации во внешнеэкономической деятельности.
13. Международная коммерческая (торговая) сделка как один из видов внешнеэкономической сделки.
14. Правовое регулирование международной коммерческой сделки.
15. Международные конвенции о договорах купли-продажи товаров.
16. Способы оформления международной торговой сделки. Контракт. Протокол о намерениях. Предварительный контракт. Твердая оферта и безусловный акцепт.
17. Основные принципы классификации внешнеэкономических операций.
18. Основные этапы внешнеэкономической операции.
19. Виды внешнеторговых операций.
20. Основные этапы внешнеторговой операции.
21. Основные и вспомогательные внешнеторговые операции.
22. Сделки по купле-продаже товаров в материально вещественной форме.
23. Сделки по оказанию услуг.
24. Сделки по купле-продаже результатов творческой деятельности.
25. Организация и техника экспортно-импортных операций при прямых связях между контрагентами.
26. Международные встречные операции и их виды.
27. Товарообменные и компенсационные сделки. Бартерные операции.
28. Понятие и виды посреднических операций. Роль и виды посредников.
29. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками.
30. Организационные формы торгово-посреднических операций.
31. Международные товарные биржи, аукционы, торги.
32. Сущность и назначение контракта в международной торговле. Структура контракта в международной торговле.

33. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция).
34. Содержание контракта международной купли-продажи: структура контракта, существенные и несущественные условия контракта.
35. Базисные условия поставки. ИНКОТЕРМС-2010. Общая характеристика.
36. Базисные условия поставки. Обязанности продавца и покупателя по группе Е.
37. Базисные условия поставки. Обязанности продавца и покупателя по группе F.
38. Базисные условия поставки. Обязанности продавца и покупателя по группе С.
39. Базисные условия поставки. Обязанности продавца и покупателя по группе D.
40. Валютно-финансовые условия контракта.
41. Исполнение обязательств по контракту.
42. Международная классификация внешнеторговых документов по группам.
43. Документы по обеспечению производства экспортного товара; по подготовке товара к отгрузке.
44. Коммерческие и транспортные документы и их использование в таможенном регулировании и таможенном деле.
45. Документы по платежно-банковским операциям; страховые и таможенные документы.
46. Роль банков в системе международных расчетов. Принципы международных расчетов. Валюта расчетов. Валютный счет.
47. Формы расчетов российских предприятий и организаций с партнерами из зарубежных стран.
48. Кредитование внешнеторговых операций. Виды кредитов во внешней торговле. Формы кредитования.
49. Позиции валютных условий внешнеторговых контрактов. Определение валютных условий контракта.
50. Финансовые условия контракта. Формы расчетов и условия платежа.
51. Контракты в международной торговле. Функции договора. Исполнение обязательств по контракту.
52. Содержание внешнеторгового контракта. Количество товара, единицы измерения товара, качество товара.
53. Условия формирования и способы установления цены товара в контракте купли-продажи.
54. Содержание внешнеторгового контракта: Сроки поставки товара. Отгрузка. Сдача – приемка товара. Упаковка и маркировка товара.

7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) (См. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине)

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

Нормативно-правовые акты

1. «Договор о Евразийском экономическом союзе» (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.08.2017).
2. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза" (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза
3. Международные правила толкования ИНКОТЕРМС 2010.
4. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ (в ред. от 13.07.2015).
5. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 г. №173-ФЗ (в ред. от 03.08.2018).
6. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 N 289-ФЗ
7. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 03.08.2018).
8. Федеральный закон «Об экспортном контроле» от 18.07.1999 №-183-ФЗ (в ред. от 13.07.2015).

Основная литература

1. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / под ред. В.Б. Мантусова ; Российская таможенная академия. – Москва : Юнити-Дана : Закон и право, 2018. – 303 с. : табл., граф., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=562350> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-03098-2. – Текст : электронный.
2. Управление внешнеэкономической деятельностью : учебное пособие : [16+] / сост. Н.М. Егорова, Н.А. Плешкова ; Кемеровский государственный университет. – Кемерово : Кемеровский государственный университет, 2018. – 111 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=574232> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-8353-2296-1. – Текст : электронный.
3. Галузо, В.Н. Таможенное право : учебник / В.Н. Галузо. – Москва : Юнити-Дана : Закон и право, 2018. – 367 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=562335> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-02873-6. – Текст : электронный.
4. Управление внешнеэкономической деятельностью : учебное пособие : [16+] / сост. Н.М. Егорова, Н.А. Плешкова ; Кемеровский государственный университет. – Кемерово : Кемеровский государственный университет, 2018. – 111 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=574232> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-8353-2296-1. – Текст : электронный.
5. Международные экономические отношения=International Economic Relations : учебник / под ред. В.Е. Рыбалкина, В.Б. Мантусова. – 10-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити, 2015. – 703 с. : табл., граф., схем. – (Золотой фонд российских учебников). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114798> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-02619-0. – Текст : электронный.

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

Профессиональные базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

1. Справочная Правовая Система КонсультантПлюс
Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
Доступ в компьютерных классах, учебном зале судебных заседаний, читальном зале библиотеки.
2. Федеральный информационный фонд стандартов (профессиональная база данных)
Режим доступа: <http://www.gostinfo.ru/pages/Maintask/fund/>
Доступ свободный
3. Портал открытых данных Российской Федерации (профессиональная база данных)
Режим доступа: <http://data.gov.ru/>
Доступ свободный
4. Федеральная государственная информационная система территориального планирования (профессиональная база данных)
Режим доступа: <https://fgistp.economy.gov.ru/>
Доступ свободный
5. База предприятий, компаний и организаций РФ по различным областям деятельности
Режим доступа: <http://www.baza-r.ru/enterprises/>
Доступ свободный
6. База данных показателей муниципальных образований (профессиональная база данных)
Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/>
Доступ свободный
7. Информационно-справочная система Федерального образовательного портала «Экономика. Социология. Менеджмент»
Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/docs/27572260/>
Доступ свободный
8. Информационно-справочная система Университетской информационной системы «Россия» (УИС Россия)
Режим доступа: <https://uisrussia.msu.ru/>
Доступ свободный
9. Сайт Федеральной службы государственной статистики
Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
Доступ свободный

10. Российская государственная библиотека <http://www.rsl.ru>
11. Виртуальная таможня <http://www.vch.ru/>
12. Официальный сайт Федеральной таможенной службы <http://www.customs.ru/>
13. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии <http://www.eurasiancommission.org/ru/>
14. Сервер органов государственной власти РФ www.gov.ru
15. Всемирная торговая организация www.wto.org
16. Организация экономического сотрудничества и развития www.oecd.org
17. Международный валютный фонд www.imf.org
18. Всемирный банк www.worldbank.org
19. Конференция ООН по торговле и развитию www.unctad.org
20. Международная Торговая Палата www.iccwbo.org
21. Аналитический центр при Правительстве РФ <http://ac.gov.ru>
22. Внешняя торговля России <http://ru-stat.com/analytics>

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

Вид учебных занятий	Методические указания для обучающихся
Занятия лекционного типа	<p>В процессе занятия лекционного типа студент должен усвоить и законспектировать название темы, учебных вопросов и основные блоки теоретического материала, то есть, сделанные преподавателем теоретические посылки (гипотезы), их аргументацию и выводы. В случае, если какое – либо положение не совсем понятно студенту или представляется недостаточно убедительным целесообразно задавать преподавателю уточняющие вопросы. Наличие у студента конспекта лекции обязательно. Материалы лекции являются основой для подготовки к семинарским занятиям.</p> <p>Для эффективности обучения в ходе участия в занятии лекционного типа следует писать конспект лекций. Написание конспекта лекций требует соблюдения ряда правил: краткость, схематичность, последовательность фиксации основных положений, выводов, формулировок, обобщений; необходимо помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Важно проверять термины, понятия с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Необходимо обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, выделить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на занятии практического типа.</p>
Занятия практического типа	<p>Основной целью семинарских занятий является контроль усвоения пройденного материала, хода выполнения студентами самостоятельной работы и рассмотрение наиболее сложных и спорных вопросов в рамках темы практического занятия. Ряд вопросов дисциплины, требующих авторского подхода к их рассмотрению, заслушиваются на семинарских занятиях в форме подготовленных студентами докладов и сообщений (10-15 минут) с последующей их оценкой всеми студентами группы.</p> <p>Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, изучение рекомендуемой литературы, работа с текстом. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.</p>

Вид учебных занятий	Методические указания для обучающихся
Самостоятельная работа /индивидуальные задания	<p>Самостоятельная работа преследует цель закрепить, углубить и расширить знания, полученные студентами в ходе аудиторных занятий, а также сформировать навыки работы с научной, учебной и учебно-методической литературой, развивать творческое, продуктивное мышление обучающихся, их креативные качества.</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы является наиболее распространённой формой самостоятельной работы студентов применяется при рассмотрении всех тем. Результаты анализа основной и дополнительной литературы в виде короткого конспекта основных положений той или иной работы отражаются в рабочей тетради, что даёт основания в отдельных источниках называть эту форму самостоятельной работы «заполнением рабочей тетради». Следует учитывать, что в ряде случаев изучение литературы осуществляется в процессе подготовки студентов к занятиям практического типа, в ходе выполнения курсовых работ и написания эссе, подготовки реферативного обзора. В данном случае самостоятельный отчёт о проделанной работе не требуется. В случае, если изучение конкретной темы не предусматривает перечисленных форм, то результаты изучения литературы отражаются в рабочей тетради и представляются преподавателю для проверки.</p> <p>При выполнении заданий практического характера необходимо следовать предложенному алгоритму выполнения задания. При необходимости (в ходе решения проблемных, поисковых и исследовательских задач) на основе имеющихся знаний и учений самостоятельно разрабатывать алгоритм решения поставленной задачи.</p>
Реферат/курсовая работа	<p><i>Реферат:</i> Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомиться с требованиями к структуре и оформлению реферата.</p> <p><i>Структура и содержание реферативного обзора.</i></p> <p>Реферативный обзор на выбранную тему выполняется, как правило, по следующим периодическим изданиям за последние 1-2 года, а также с использованием аналитической информации, публикуемой на специализированных интернет-сайтах.</p> <p>По каждой статье оформляется реферативная справка по следующему плану:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Автор (Ф.И.О.), сведения об авторе (место работы, должность, ученая степень); 2. Название статьи или материала; 3. Проблема, которую рассмотрел автор в статье; 4. Актуальность проблемы; 5. Содержание проблемы; 6. Какое решение проблемы предлагает автор; 7. Прогнозируемые автором результаты; 8. Выходные данные источника (периодическое издание: название, год, месяц, страницы; адрес электронного ресурса). 9. Отношение студента к предложению автора. <p>Объем справки по одной статье с точным указанием названия статьи и источника составляет 1–2 страницы.</p> <p>В заключительной части обзора студент дает короткое (0,5–1 страница) резюме обо всех отреферированных статьях.</p>
Подготовка к зачету	При подготовке к зачету необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу.

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

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, для проведения групповых и индивидуальных консультаций, для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, специализированная учебная мебель, переносное видеопроекторное оборудование, презентационный учебный материал.

Экран. Доска. Наглядные учебные пособия.

Помещение для самостоятельной работы. Автоматизированные рабочие места обучающихся с возможностью выхода в информационно-телекоммуникационную сеть Интернет.

12. Обучение инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Программа может быть адаптирована для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья различных нозологий по личному заявлению обучающегося (законного представителя) на основании рекомендаций заключения психолого-медико-педагогической комиссии.

Обучающимся инвалидам и лицам с ОВЗ по заявлению предоставляются специальные технические средства, услуги ассистента (помощника), оказывающего необходимую техническую помощь.