

Аккредитованное образовательное частное учреждение высшего образования  
«Московский финансово-юридический университет МФЮА»  
Информация о владельце:  
ФИО: Забелин Алексей Григорьевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 15.09.2023 17:35:16  
Уникальный программный ключ:  
672b4d4e1ca30b0f66ad5b6309d064a94afcfdbc652d927620ac07f8fdabb79  
Рассмотрено и одобрено на заседании  
учебно-методического совета

**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по учебной работе



Н.О. Минькова

личная подпись      инициалы, фамилия

« 13 »      марта      2023 г.

Протокол № 5 от 13.03.2023

Председатель совета



Н.О. Минькова

личная подпись

инициалы, фамилия

д-р экон. наук, доцент Скрипник Оксана Богдановна

(уч. звание, степень, ФИО авторов программы)

## **Рабочая программа дисциплины (модуля)**

### **Основы внешнеэкономической деятельности**

(наименование дисциплины (модуля))

Направление подготовки (специальность): 38.05.02 Таможенное дело  
(код, наименование без кавычек)

ОПОП: Организация таможенного контроля  
(наименование)

Форма освоения ОПОП: очная, очно-заочная, заочная  
(очная, очно-заочная, заочная)

Общая трудоемкость: 3 (з.е.)

Всего учебных часов: 108 (ак. час.)

Формы промежуточной аттестации	СЕМЕСТР		
	очная	очно-заочная	заочная
Зачет	2	4	4

Москва 2023 г.

Год начала подготовки студентов - 2023

## 1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины	Формирование системы знаний о вопросах сущности, видах и основных формах организации внешнеэкономической деятельности, об организации и технике операций во внешней торговле, о государственном регулировании внешнеэкономической деятельности, специфике организации внешнеэкономической деятельности на уровне субъектов РФ и коммерческих организаций (предприятий).
Задачи дисциплины	<ul style="list-style-type: none"> <li>- изучить сущность, направлений и форм организации внешнеэкономической деятельности;</li> <li>- сформировать целостную систему знаний о закономерностях и специфике развития внешнеэкономических связей;</li> <li>- подготовить теоретическую базу для применения полученных знаний на практике.</li> </ul>

## 2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Блок 1 «Дисциплины (модули)»	
Дисциплины и практики, знания и умения по которым необходимы как "входные" при изучении данной дисциплины	Правоведение Экономическая теория
Дисциплины, практики, ГИА, для которых изучение данной дисциплины необходимо как предшествующее	Мировая экономика Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности Ценообразование во внешней торговле Государственная итоговая аттестация

## 3. Требования к результатам освоения дисциплины

**Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины.  
Степень сформированности компетенций**

Индикатор	Название	Планируемые результаты обучения	ФОС
ОПК1 Способен применять знания в сфере экономики и управления, анализировать потенциал и тенденции развития российской и мировой экономик для решения практических и (или) исследовательских задач в профессиональной деятельности			
ОПК-1.1	Знать: принципы и подходы к управлению организацией в современных условиях	Должен обладать знанием понятийного аппарата в области экономики, в том числе внешней экономики предприятия; знанием основных принципов и подходов к управлению внешнеэкономической деятельностью организации в условиях современных реалий	Тест
ОПК-1.2	Уметь: формулировать задачи и предлагать варианты управленческих решений на основе результатов анализа российской и мировой экономик, выбирать и реализовывать экономические методы решения практических задач с учетом специфики профессиональной деятельности	Должен обладать умением формулировать задачи по вопросам управления внешней экономикой предприятия и предлагать различные варианты решения данных задач с учетом результатов анализа российской и мировой экономической ситуации, выбирать и реализовывать различные экономические методы решения практических задач в области экономики с учетом специфики профессиональной деятельности и предприятия в целом	Выполнение реферата

ОПК-1.3	Владеть: навыками сбора статистических данных и оценки потенциала и тенденций развития российской и мировой экономик, а также субъектов ВЭД	Должен обладать навыками грамотного сбора, анализа, обработки и систематизации статистических данных, тенденций развития российской и мировой экономик (в том числе внешнеэкономические показатели), а также различных субъектов внешнеэкономической деятельности	Кейс
<b>ПК2 Способен осуществлять планирование и контроль внешнеэкономической деятельности организации</b>			
ПК-2.1	Знать: различные аспекты внешнеэкономической деятельности; международные соглашения и договоры в сфере стандартов и требований к продукции; методы и основы системного анализа внешнеэкономической информации; правила оформления документации по внешнеторговому контракту	Должен обладать знанием различных теоретических аспектов внешнеэкономической деятельности предприятия; знанием международных соглашений, договоров в сфере экономических стандартов и требований к поставляемой продукции; знанием методов системного анализа внешнеэкономической деятельности; знанием норм и правил оформления рабочей документации по внешнеторговому контракту и другой необходимо сопровождающей документации	Тест
ПК-2.2	Уметь: разрабатывать стратегические и текущие планы для осуществления организацией внешнеэкономической деятельности и ее развития; проводить контроль результатов внешнеэкономической деятельности организации	Должен обладать умением разрабатывать и применять в рабочем порядке стратегические и текущий экономические планы для осуществления организацией внешнеэкономической деятельности и ее развития в целом; умением проводить контроль результатов внешнеэкономической деятельности предприятия с учетом специфики организации	Выполнение реферата
ПК-2.3	Владеть: навыками обобщения и систематизации требований законодательства РФ, международных соглашений и договоров к внешнеэкономической деятельности; навыками согласования и заключения внешнеторгового контракта; мерами защиты прав интеллектуальной собственности	Должен обладать навыками обобщения и систематизации норм и требований законодательства РФ, международных соглашений, договоров и других нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность в сфере экономики к внешнеэкономической деятельности предприятия; навыками согласования и заключения внешнеторгового контракта и другой необходимо сопровождающей документации; навыками применения мер защиты прав интеллектуальной собственности в рамках внешнеэкономической деятельности предприятия	Кейс

#### 4. Структура и содержание дисциплины

##### Тематический план дисциплины

№	Название темы	Содержание	Литература	Индикаторы
1.	Понятие и сущность внешнеэкономической деятельности фирмы	<p>Понятие внешнеэкономической деятельности (ВЭД) фирмы.</p> <p>Цели и мотивы развития ВЭД фирмы.</p> <p>Виды ВЭД.</p> <p>Организационно-правовые основы осуществления ВЭД в Российской Федерации.</p> <p>Классификация фирм – участников ВЭД.</p> <p>Основные направления развития ВЭД в России.</p>	<p>9.1.1,</p> <p>9.1.2,</p> <p>9.1.3,</p> <p>9.2.1,</p> <p>9.2.2,</p> <p>9.2.3</p>	<p>ОПК-1.2</p> <p>ОПК-1.1</p> <p>ОПК-1.3</p> <p>ПК-2.1</p> <p>ПК-2.2</p> <p>ПК-2.3</p>
2.	Организация ВЭД фирмы	<p>Условия и факторы, влияющие на реализацию внешнеэкономического потенциала фирмы.</p> <p>Риски, связанные с осуществлением ВЭД фирм.</p> <p>Планирование ВЭД.</p> <p>Цель и задачи внутрифирменного планирования, система планов.</p> <p>Разработка стратегии деятельности фирмы.</p> <p>Организация внешнеэкономической службы на фирме.</p> <p>Основные формы организации ВЭД.</p> <p>Эффективность ВЭД фирмы.</p> <p>Основные показатели эффективности ВЭД.</p>	<p>9.1.1,</p> <p>9.1.2,</p> <p>9.1.3,</p> <p>9.2.1,</p> <p>9.2.2,</p> <p>9.2.3</p>	<p>ОПК-1.1</p> <p>ОПК-1.2</p> <p>ОПК-1.3</p> <p>ПК-2.1</p> <p>ПК-2.2</p> <p>ПК-2.3</p>
3.	Содержание и формы внешнеторговых операций	<p>Понятие предмета купли-продажи во внешней торговле.</p> <p>Классификация внешнеторговых операций.</p> <p>Прямые и посреднические операции.</p> <p>Встречная торговля.</p> <p>Виды встречных операций.</p>	<p>9.1.1,</p> <p>9.1.2,</p> <p>9.1.3,</p> <p>9.2.1,</p> <p>9.2.2,</p> <p>9.2.3</p>	<p>ПК-2.3</p> <p>ОПК-1.1</p> <p>ПК-2.1</p> <p>ОПК-1.2</p> <p>ОПК-1.3</p> <p>ПК-2.2</p>
4.	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок	<p>Поиск и выбор зарубежного партнера.</p> <p>Возможные варианты установления контактов с потенциальными покупателями.</p> <p>Понятие оферты, запроса, заказа.</p> <p>Виды оферты, реквизиты оферты.</p> <p>Основные способы заключения экспортно-импортных сделок.</p> <p>Основные этапы проведения международной экспортно-импортной сделки.</p> <p>Подготовка и подписание контракта.</p> <p>Исполнение контракта.</p>	<p>9.1.1,</p> <p>9.1.2,</p> <p>9.1.3,</p> <p>9.2.1,</p> <p>9.2.2,</p> <p>9.2.3</p>	<p>ПК-2.3</p> <p>ОПК-1.1</p> <p>ОПК-1.2</p> <p>ОПК-1.3</p> <p>ПК-2.1</p> <p>ПК-2.2</p>
5.	Переговоры с зарубежными партнерами	<p>Стиль переговоров.</p> <p>Предмет переговоров.</p> <p>Телефонные переговоры.</p> <p>Личные встречи с иностранным партнером.</p> <p>Стратегия и тактика переговоров.</p> <p>Этапы деловых переговоров.</p> <p>Планирование переговоров.</p> <p>Обсуждение отдельных вопросов на переговорах.</p>	<p>9.1.1,</p> <p>9.1.2,</p> <p>9.1.3,</p> <p>9.2.1,</p> <p>9.2.2,</p> <p>9.2.3</p>	<p>ПК-2.2</p> <p>ОПК-1.1</p> <p>ОПК-1.2</p> <p>ОПК-1.3</p> <p>ПК-2.1</p> <p>ПК-2.3</p>

6.	Стандартизация условий и унификация права международной торговли	<p>Обычаи и обыкновения в международной торговле.          Признаки торгового обычая.          Правила применения торговых обычаев.          Единообразные правила общего характера, применяемые по всем видам международных торговых сделок.          Международные организации, разрабатывающие единообразные правила.          Основные документы, подготовленные и принятые ЮНСИТРАЛ и Международной торговой палатой.          Венская конвенция ООН о договорах международной купле-продаже товаров (1980).          Понятие и содержание типовых контрактов.          Индивидуальные и общие условия контрактов.          Сферы использования типовых контрактов.</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3	ПК-2.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ПК-2.1 ПК-2.2
7.	Внешнеторговые цены	<p>Особенности определения цен внешнеторговых сделок.          Виды цен.          Принципы определения внешнеторговых цен.          Анализ и расчет контрактных цен.          Коммерческие поправки к внешнеторговой цене.</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3	ОПК-1.1 ПК-2.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ПК-2.2 ПК-2.3
8.	Структура и содержание контракта	<p>Вводная часть или преамбула.          Предмет контракта.          Количество товара.          Качество товара.          Срок и дата поставки.          Базисные условия поставки.          Цена и общая сумма контракта.          Базис цены.          Валюта цены.          Способ фиксации цены.          Условия платежа.          Валюта платежа.          Срок платежа.          Способ платежа.          Формы расчетов.          Упаковка и маркировка.          Порядок отгрузки.          Сдача–приемка.          Рекламации.          Гарантии.          Форс-мажор.          Арбитраж.          Санкции и другие условия контракта.</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3	ПК-2.1 ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ПК-2.2 ПК-2.3

9.	Базисные условия поставки	<p>Сущность базисных условий поставки и их влияние на формирование цены товара.</p> <p>Международные коммерческие термины – Инкотермс.</p> <p>Условия применения Инкотермс и регулирование перехода права собственности, ответственности, рисков на товар от продавца к покупателю.</p> <p>Международные правила интерпретации коммерческих терминов.</p> <p>Инкотермс: цели, задачи, функции.</p> <p>Классификация Инкотермс по используемым видам транспорта.</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3	ОПК-1.1 ПК-2.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ПК-2.2 ПК-2.3
10.	Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки	<p>Пакет внешнеторговых документов.</p> <p>Товаросопроводительные документы.</p> <p>Отгрузочные документы.</p> <p>Товарораспорядительные документы.</p> <p>Коммерческие документы.</p> <p>Коммерческий счет-фактура и его реквизиты.</p> <p>Предварительная фактура.</p> <p>Сертификационный счет-фактура.</p> <p>Весовое свидетельство.</p> <p>Упаковочный лист и спецификации.</p> <p>Сертификат контроля качества.</p> <p>Финансовые документы.</p> <p>Страховые документы.</p> <p>Страховое письмо.</p> <p>Страховой сертификат.</p> <p>Страховой полис.</p> <p>Страховой полис «от всех рисков».</p> <p>Транспортные документы, виды транспортных документов.</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3	ПК-2.1 ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3 ПК-2.2 ПК-2.3
11.	Государственное регулирование внешнеторговой деятельности	<p>Роль и значение государственного регулирования внешнеторговой деятельности.</p> <p>Основные принципы и методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности.</p> <p>Таможенно-тарифное регулирование.</p> <p>Определение таможенного тарифа.</p> <p>Цели таможенного тарифа.</p> <p>Импортный и экспортный таможенные тарифы.</p> <p>Нетарифное регулирование, методы нетарифного регулирования.</p> <p>Экономические, налоговые, валютные методы нетарифного регулирования.</p> <p>Стимулирование экспорта.</p> <p>Административные методы нетарифного регулирования.</p> <p>Количественные ограничения экспорта и импорта: квотирование, лицензирование, контингентирование, добровольное самоограничение экспорта, запретительные меры.</p> <p>Валютный и таможенный контроль.</p> <p>Торгово-политическое содействие государства развитию внешнеторговой деятельности.</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3	ОПК-1.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2 ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3

12.	Таможенное регулирование	Законодательная основа таможенно-тарифного регулирования. Организация таможенного регулирования. Виды таможенных режимов. Таможенный тариф. Пошлины. Методика исчисления пошлин. Виды пошлин. Методика определение таможенной стоимости товаров. Определение страны происхождения. Тарифная льгота. Таможенные процедуры.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3	ПК-2.1 ОПК-1.1
13.	Международная производственная кооперация	Сущность и особенности международной производственной кооперации (МПК). Международное разделение труда как основа МПК. Формы кооперации. Экономическая эффективность МПК. Основные условия контрактов и соглашений в сфере МПК. Контракт подрядного кооперирования. Договоры о кооперации в производстве единого продукта. Участие российских фирм в МПК.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3	ОПК-1.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2 ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3
14.	Международные кредитные и валютно-финансовые операции в деятельности фирм	Роль банков в расчетах по сделкам и контроле за их проведением. Основные функции банков и их услуги для фирм-участниц ВЭД. Корреспондентские отношения. Система СВИФТ. Расчетно-финансовые операции. Инкассо. Аккредитив. Кредитование внешнеторговых операций. Роль кредитов во внешней торговле. Виды кредитов. Основные виды традиционного кредитования внешнеторговой деятельности. Нетрадиционные виды кредитования. Факторинг. Форфейтинг.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3	ОПК-1.3 ОПК-1.1 ОПК-1.2 ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3

### Распределение бюджета времени по видам занятий с учетом формы обучения

Форма обучения: очная, 2 семестр

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	3	1	0	2	4
2.	3	1	0	2	4
3.	3	1	0	2	4
4.	3	1	0	2	4

5.	3	1	0	2	4
6.	3	1	0	2	4
7.	3	1	0	2	4
8.	5	1	0	4	4
9.	3	1	0	2	4
10.	3	1	0	2	4
11.	4	2	0	2	4
12.	3	1	0	2	4
13.	3	1	0	2	4
14.	4	2	0	2	4
	Промежуточная аттестация				
	2	0	0	0	4
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	48	16	0	30	60

**Форма обучения: очно-заочная, 4 семестр**

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	3	1	0	2	4
2.	2	1	0	1	4
3.	2	1	0	1	4
4.	2	1	0	1	4
5.	2	1	0	1	6
6.	2	1	0	1	6
7.	2	1	0	1	6
8.	3	2	0	1	4
9.	3	2	0	1	6
10.	3	2	0	1	4
11.	3	1	0	2	4
12.	2	1	0	1	6
13.	3	2	0	1	4
14.	2	1	0	1	6
	Промежуточная аттестация				
	2	0	0	0	4
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	36	18	0	16	72

**Форма обучения: заочная, 4 семестр**

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	

1.	0.5	0.5	0	0	8
2.	0.5	0	0	0.5	8
3.	1	0.5	0	0.5	8
4.	0.5	0.5	0	0	6
5.	1	0.5	0	0.5	8
6.	0.5	0.5	0	0	8
7.	0.5	0.5	0	0	6
8.	0.5	0.5	0	0	6
9.	0.5	0	0	0.5	6
10.	0.5	0	0	0.5	6
11.	0.5	0	0	0.5	6
12.	0.5	0	0	0.5	6
13.	0.5	0	0	0.5	6
14.	0.5	0.5	0	0	6
	Промежуточная аттестация				
	2	0	0	0	4
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	10	4	0	4	98

## **5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

В процессе освоения дисциплины студенту необходимо посетить все виды занятий, предусмотренные рабочей программой дисциплины и выполнить контрольные задания, предлагаемые преподавателем для успешного освоения дисциплины. Также следует изучить рабочую программу дисциплины, в которой определены цели и задачи дисциплины, компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины и планируемые результаты обучения. Рассмотреть содержание тем дисциплины; взаимосвязь тем лекций и практических занятий; бюджет времени по видам занятий; оценочные средства для текущей и промежуточной аттестации; критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины. Ознакомиться с методическими материалами, программно-информационным и материально техническим обеспечением дисциплины.

### **Работа на лекции**

Лекционные занятия включают изложение, обсуждение и разъяснение основных направлений и вопросов изучаемой дисциплины, знание которых необходимо в ходе реализации всех остальных видов занятий и в самостоятельной работе студентов. На лекциях студенты получают самые необходимые знания по изучаемой проблеме. Непременным условием для глубокого и прочного усвоения учебного материала является умение студентов сосредоточенно слушать лекции, активно, творчески воспринимать излагаемые сведения. Внимательное слушание лекций предполагает интенсивную умственную деятельность студента. Краткие записи лекций, конспектирование их помогает усвоить материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Принципиальные места, определения, формулы следует сопровождать замечаниями. Работая над конспектом лекций, всегда следует использовать не только основную литературу, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор.

### **Практические занятия**

Подготовку к практическому занятию следует начинать с ознакомления с лекционным материалом, с изучения плана практических занятий. Определившись с проблемой, следует обратиться к рекомендуемой литературе. Владение понятийным аппаратом изучаемого курса является

необходимым, поэтому готовясь к практическим занятиям, студенту следует активно пользоваться справочной литературой: энциклопедиями, словарями и др. В ходе проведения практических занятий, материал, излагаемый на лекциях, закрепляется, расширяется и дополняется при подготовке сообщений, рефератов, выполнении тестовых работ. Степень освоения каждой темы определяется преподавателем в ходе обсуждения ответов студентов.

#### Самостоятельная работа

Студент в процессе обучения должен не только освоить учебную программу, но и приобрести навыки самостоятельной работы. Самостоятельная работа студентов играет важную роль в воспитании сознательного отношения самих студентов к овладению теоретическими и практическими знаниями, привитии им привычки к направленному интеллектуальному труду. Самостоятельная работа проводится с целью углубления знаний по дисциплине. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо регулярно дополнять сведениями из литературных источников, представленных в рабочей программе. Изучение литературы следует начинать с освоения соответствующих разделов дисциплины в учебниках, затем ознакомиться с монографиями или статьями по той тематике, которую изучает студент, и после этого – с брошюрами и статьями, содержащими материал, дающий углубленное представление о тех или иных аспектах рассматриваемой проблемы. Для расширения знаний по дисциплине студенту необходимо использовать Интернет-ресурсы и специализированные базы данных: проводить поиск в различных системах и использовать материалы сайтов, рекомендованных преподавателем на лекционных занятиях.

#### Подготовка к сессии

Основными ориентирами при подготовке к промежуточной аттестации по дисциплине являются конспект лекций и перечень рекомендуемой литературы. При подготовке к сессии студенту следует так организовать учебную работу, чтобы перед первым днем начала сессии были сданы и защищены все практические работы. Основное в подготовке к сессии – это повторение всего материала курса, по которому необходимо пройти аттестацию. При подготовке к сессии следует весь объем работы распределять равномерно по дням, отведенным для подготовки, контролировать каждый день выполнения работы.

### **6. Фонды оценочных средств для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и самоконтроля по итогам освоения дисциплины**

Технология оценивания компетенций фондами оценочных средств:

- формирование критериев оценивания компетенций;
- ознакомление обучающихся в ЭИОС с критериями оценивания конкретных типов оценочных средств;
- оценивание компетенций студентов с помощью оценочных средств;
- публикация результатов освоения ОПОП в личном кабинете в ЭИОС обучающегося;

#### **Тест для формирования «ОПК-1.1»**

Вопрос №1 . Детерминистские ситуации при принятии управленческих решений характеризуются:

*Варианты ответов:*

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

Вопрос №2 .

Какие квоты имеют наиболее либеральный характер?

*Варианты ответов:*

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

Вопрос №3 .

Количественные ограничения экспорта и импорта являются

*Варианты ответов:*

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

Вопрос №4 .

Какое из данных обстоятельств является правовым основанием для квотирования экспорта?

*Варианты ответов:*

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

Вопрос №5 .

Какого вида лицензия выдается только после заключения внешнеторгового контракта?

*Варианты ответов:*

1. генеральная
2. разовая
3. исключительная

### **Критерии оценки выполнения задания**

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	от 0% до 30% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Удовлетворительно	от 31% до 50% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Хорошо	от 51% до 80% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Отлично	от 81% до 100% правильных ответов из общего числа тестовых заданий

### **Выполнение реферата для формирования «ОПК-1.2»**

Тематика рефератов:

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

### **Критерии оценки выполнения задания**

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не раскрыл материал по теме задания или материал раскрыт поверхностно, излагаемый материал не систематизирован, выводы недостаточно аргументированы, обучающийся не высказывал своего мнения, не проявил способность к анализу, имеются смысловые и речевые ошибки в реферате
Удовлетворительно	Обучающийся демонстрирует логичность и доказательность изложения материала по теме задания, но допускает отдельные неточности при использовании ключевых понятий. Обучающийся не продемонстрировал способность к научному анализу, не высказывал в работе своего мнения, допустил ошибки в логическом обосновании своего ответа
Хорошо	Реферат написан грамотным научным языком, имеет чёткую структуру и логику изложения, точка зрения обучающегося обоснована, в работе присутствуют ссылки на научные источники, мнения известных учёных в данной области
Отлично	Реферат написан грамотным научным языком, имеет чёткую структуру и логику изложения, точка зрения обучающегося обоснована, при разработке реферата использовано не менее 5-8 научных источников. В работе выдвигаются новые идеи и трактовки, демонстрируется способность обучающегося анализировать материал, выражается его мнение по проблеме

### Кейс для формирования «ОПК-1.3»

Курсы обмена валют в условиях золотого стандарта.

Предположим, что существует система золотого стандарта. Доллар США имеет фиксированное золотое содержание при цене 20,67 долл. за унцию, а британский фунт стерлингов – 4,25 ф. ст. за 1 унцию золота.

1. Каков обменный курс доллара на фунт стерлингов?
2. Предположим, что вы начинаете осуществлять коммерческие операции, имея 85 фунтов стерлингов при обменном курсе 6 долл. = 1 фунт стерлингов. Какое количество золота вы могли бы купить в Великобритании?
3. Предположим, что вы не покупаете золото в Великобритании, а обмениваете свои фунты на доллары. Какое количество золота вы смогли бы купить затем в США?
4. Если вы после этого посылаете золото обратно в Великобританию, сколько оно будет стоить в фунтах стерлингов?
5. Как долго будет, по вашему мнению, сохраняться курс обмена 6 долл. = 1 ф. ст.?
6. Опишите возможные события, если бы обменный курс составил 1 долл. = 1 ф. ст.

Анализируем статистические данные о динамике мировых цен на золото и состоянии золотовалютных резервов США, Китая, ЕС, Японии и России за последние 10 лет. Готовим к практическим занятиям доклады и мультимедийные презентации.

### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или письменном ответе, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе

Удовлетворительно	Кейс-задание выполнено более чем на 2/3, но решение раскрывается расплывчато, обучающийся не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения. Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. При устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. В случае письменного ответа по кейсу не сделан его детальный анализ, количество представленных возможных вариантов решения – 1-2, отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения
Хорошо	Кейс-задание выполнено полностью, но обучающийся не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены. При устной презентации на дополнительные вопросы выступающий отвечает с некоторым затруднением. При письменном ответе по выполнению кейс-задания сделан не полный анализ кейса, без учета ряда фактов, выявлены не все возможные проблемы, для решения могла быть выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения – 2-3, затруднена четкая аргументация окончательного выбора одного из альтернативных решений
Отлично	Кейс-задание выполнено полностью, обучающийся приводит полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию. При устной презентации уверенно и быстро отвечает на заданные вопросы, выступление сопровождается приемами визуализации. В случае письменного ответа по выполнению кейс-задания сделан структурированный и детализированный анализ кейса, представлены возможные варианты решения (3-5), четко и аргументировано обоснован окончательный выбор одного из альтернативных решений

### **Кейс для формирования «ОПК-1.3»**

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

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

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

### **Критерии оценки выполнения задания**

Оценка	Критерии оценивания
--------	---------------------

Неудовлетворительно	Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или письменном ответе, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе
Удовлетворительно	Кейс-задание выполнено более чем на 2/3, но решение раскрывается расплывчато, обучающийся не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения. Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. При устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. В случае письменного ответа по кейсу не сделан его детальный анализ, количество представленных возможных вариантов решения – 1-2, отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения
Хорошо	Кейс-задание выполнено полностью, но обучающийся не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены. При устной презентации на дополнительные вопросы выступающий отвечает с некоторым затруднением. При письменном ответе по выполнению кейс-задания сделан не полный анализ кейса, без учета ряда фактов, выявлены не все возможные проблемы, для решения могла быть выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения – 2-3, затруднена четкая аргументация окончательного выбора одного из альтернативных решений
Отлично	Кейс-задание выполнено полностью, обучающийся приводит полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию. При устной презентации уверенно и быстро отвечает на заданные вопросы, выступление сопровождается приемами визуализации. В случае письменного ответа по выполнению кейс-задания сделан структурированный и детализированный анализ кейса, представлены возможные варианты решения (3-5), четко и аргументировано обоснован окончательный выбор одного из альтернативных решений

### **Кейс для формирования «ОПК-1.3»**

Влияние изменения уровня учётной ставки банковского процента Федеральной Резервной Системы США на экономику и движение капитала стран Европейского Союза.

В связи с замедлением темпов экономического роста Федеральная Резервная Система США несколько раз снижала учетную ставку банковского процента. В результате она оказалась беспрецедентно низкой.

Ответьте на следующие вопросы.

1. Какие последствия для банковской системы ЕС означает это событие? Будет ли испытывать уровень банковского процента в странах Европейского Союза давление рыночных сил в сторону его понижения или повышения?
2. Каким образом снижение уровня банковского процента в США может повлиять на внешнеэкономическую стратегию Соединённых Штатов, на экспорт и импорт товаров, услуг и капиталов?
3. Каким образом эти процессы скажутся на внешнеэкономических потоках и экономике стран

Европейского Союза?

Сопоставляем динамику учётной ставки банковского процента Федеральной Резервной Системы США со статистическими данными по экспорту и импорту товаров, услуг и капитала в Соединённых Штатах за последние 10 лет и на основании выявленной корреляции делаем макроэкономические выводы и готовим к практическим занятиям соответствующие доклады и мультимедийные презентации.

### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или письменном ответе, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе
Удовлетворительно	Кейс-задание выполнено более чем на 2/3, но решение раскрывается расплывчато, обучающийся не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения. Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. При устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. В случае письменного ответа по кейсу не сделан его детальный анализ, количество представленных возможных вариантов решения – 1-2, отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения
Хорошо	Кейс-задание выполнено полностью, но обучающийся не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены. При устной презентации на дополнительные вопросы выступающий отвечает с некоторым затруднением. При письменном ответе по выполнению кейс-задания сделан не полный анализ кейса, без учета ряда фактов, выявлены не все возможные проблемы, для решения могла быть выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения – 2-3, затруднена четкая аргументация окончательного выбора одного из альтернативных решений
Отлично	Кейс-задание выполнено полностью, обучающийся приводит полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию. При устной презентации уверенно и быстро отвечает на заданные вопросы, выступление сопровождается приемами визуализации. В случае письменного ответа по выполнению кейс-задания сделан структурированный и детализированный анализ кейса, представлены возможные варианты решения (3-5), четко и аргументировано обоснован окончательный выбор одного из альтернативных решений

### Тест для формирования «ПК-2.1»

Вопрос №1 .

Какая из данных мер предусмотрена законодательством РФ?

*Варианты ответов:*

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

Вопрос №2 .

Для товаров какого происхождения сделано исключение при применении одной из защитных мер в РФ?

*Варианты ответов:*

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

Вопрос №3 .

Что является фактическим основанием для введения предварительной специальной пошлины?

*Варианты ответов:*

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

Вопрос №4 .

Против каких субсидий направлена защитная мера по законодательству РФ?

*Варианты ответов:*

1. любых
2. общих
3. специфических

Вопрос №5 .

Какая мера применяется против субсидируемого импорта в РФ?

*Варианты ответов:*

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

### **Критерии оценки выполнения задания**

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	от 0% до 30% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Удовлетворительно	от 31% до 50% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Хорошо	от 51% до 80% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Отлично	от 81% до 100% правильных ответов из общего числа тестовых заданий

### **Выполнение реферата для формирования «ПК-2.2»**

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

## 10. Меры государственного регулирования внешнеторговой деятельности

### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не раскрыл материал по теме задания или материал раскрыт поверхностно, излагаемый материал не систематизирован, выводы недостаточно аргументированы, обучающийся не высказывал своего мнения, не проявил способность к анализу, имеются смысловые и речевые ошибки в реферате
Удовлетворительно	Обучающийся демонстрирует логичность и доказательность изложения материала по теме задания, но допускает отдельные неточности при использовании ключевых понятий. Обучающийся не продемонстрировал способность к научному анализу, не высказывал в работе своего мнения, допустил ошибки в логическом обосновании своего ответа
Хорошо	Реферат написан грамотным научным языком, имеет чёткую структуру и логику изложения, точка зрения обучающегося обоснована, в работе присутствуют ссылки на научные источники, мнения известных учёных в данной области
Отлично	Реферат написан грамотным научным языком, имеет чёткую структуру и логику изложения, точка зрения обучающегося обоснована, при разработке реферата использовано не менее 5-8 научных источников. В работе выдвигаются новые идеи и трактовки, демонстрируется способность обучающегося анализировать материал, выражается его мнение по проблеме

### Кейс для формирования «ПК-2.3»

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

Ответьте на следующие вопросы:

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

### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или письменном ответе, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе

Удовлетворительно	Кейс-задание выполнено более чем на 2/3, но решение раскрывается расплывчато, обучающийся не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения. Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. При устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. В случае письменного ответа по кейсу не сделан его детальный анализ, количество представленных возможных вариантов решения – 1-2, отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения
Хорошо	Кейс-задание выполнено полностью, но обучающийся не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены. При устной презентации на дополнительные вопросы выступающий отвечает с некоторым затруднением. При письменном ответе по выполнению кейс-задания сделан не полный анализ кейса, без учета ряда фактов, выявлены не все возможные проблемы, для решения могла быть выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения – 2-3, затруднена четкая аргументация окончательного выбора одного из альтернативных решений
Отлично	Кейс-задание выполнено полностью, обучающийся приводит полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию. При устной презентации уверенно и быстро отвечает на заданные вопросы, выступление сопровождается приемами визуализации. В случае письменного ответа по выполнению кейс-задания сделан структурированный и детализированный анализ кейса, представлены возможные варианты решения (3-5), четко и аргументировано обоснован окончательный выбор одного из альтернативных решений

### **Кейс для формирования «ПК-2.3»**

Демпинг и антидемпинг.

За период после Второй мировой войны, в результате процессов либерализации внешней торговли, создания международных механизмов регулирования мировой торговли, глобализации мировой экономики в значительной мере был осуществлен демонтаж национальных торговых барьеров, препятствовавших широкому развитию торговых отношений между странами. Уровень таможенных пошлин, составлявший в 40-х гг. 40-60%, понизился в 90-х гг. до 3-5%, и дальнейшее снижение стало невозможным.

Одновременно, начиная с 90-х гг. резко вырос уровень применения антидемпинговых и компенсационных пошлин. В случае обнаружения факта демпинга, по правилам ГАТТ/ВТО проводится специальное антидемпинговое расследование, и страна, в отношении которой применен демпинг, имеет право ввести антидемпинговые пошлины, значительно превышающие уровень обычных пошлин.

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

Какие страны наиболее часто возбуждают антидемпинговые процедуры и применяют соответствующие меры защиты? В первую очередь, это страны т.н. "большой четверки" – США, Канада, Австралия, ЕС. На их долю приходится более 50% антидемпинговых процедур. Характерной чертой конца XX – начала XXI вв. стало вовлечение в этот процесс развивающихся стран – Индии, ЮАР, Южной Кореи, Аргентины и Мексики, причем как по отношению к развитым странам, так и по

отношению к собратьям по группе развивающихся стран.

Какие страны чаще всего оказываются объектами антидемпинговых процедур? Это Китай, Япония, Бразилия, Россия, Тайвань, а также Южная Корея и США. Например, особым "вниманием" торговых партнеров России является отечественная сталь, в основном горячекатаный прокат. Это один из самых дискриминируемых в мире видов промышленной продукции. Антидемпинговые меры по отношению к российской стали применяют ныне Мексика, Аргентина, Эквадор, Филиппины, Венесуэла, Египет, Индия, Индонезия, Китай, Канада. В конце 90-х гг. американским стальным магнатам, под угрозой применения антидемпинговых пошлин, удалось полностью вытеснить российскую сталь с американского рынка. Страны ЕС квотируют импорт российской стали на уровне меньше 1 млн. т. в год, также под предлогом антидемпинговых процедур.

Какова отраслевая характеристика антидемпинговых процедур? Практика их применения свидетельствует, что они в основном сконцентрированы в черной металлургии, химической промышленности, машиностроении и текстильной промышленности – т.е. как раз в тех отраслях, которые были центром внимания Уругвайского раунда ГАТТ и где был достигнут наибольший уровень снижения таможенных барьеров и нетаможенных ограничений. Для США и Канады наиболее болезненная ситуация сложилась в черной металлургии, для Австралии – в химической промышленности, для Новой Зеландии – в сельском хозяйстве и пищевой промышленности. При этом антидемпинговые разбирательства затягиваются на долгие годы. По правилам ВТО, антидемпинговое расследование не должно занимать более 12 месяцев, и только в исключительных случаях оно может быть продлено еще на 6 месяцев. Практика свидетельствует, что в значительном числе случаев разбирательства тянутся по 2-3 года. Не выдерживаются и сроки, на которые вводятся антидемпинговые пошлины. По самому замыслу – они краткосрочные, чтобы отбить демпинговую атаку. В реальности антидемпинговые пошлины и другие антидемпинговые меры (соглашения о ценах, например) действуют в США в среднем 9 лет, в Канаде – 6 лет, в ЕС – 3,5 года.

Самым болезненным вопросом является уровень антидемпинговых пошлин. За 90-е гг. XX в. и в начале XXI в. он имеет выраженную тенденцию роста, причем очень значительного.

Антидемпинговые пошлины превышают минимальные пошлины (по режиму "наибольшего благоприятствования") в 10-20, а то и в 100 раз. В странах ЕС этот уровень составляет 20-25%, в США – 30-35%. Известны случаи максимальных пошлин: США установили для ввоза китайских кистей из натуральной щетины пошлину в 350%, в ЕС – для ввоза японских телекамер пошлину в 200%.

Вопросы для кейс-анализа:

1. Рассмотрите предложенную ситуацию с точки зрения целей ВТО, ее правил и общих тенденций развития мировой экономики.
2. Каковы, на Ваш взгляд, причины столь активного применения антидемпинговых процедур в конце XX и начале XXI вв.?
3. Исходное назначение антидемпинговых пошлин состоит в выравнивании условий международной конкуренции. В какой степени, по Вашему мнению, они ныне выполняют эту главную функцию.
4. Рассмотрите ситуацию с точки зрения сторонника протекционизма. Справедливо ли утверждать, что антидемпинговые пошлины и другие меры практически заместили традиционные меры торговых ограничений, унаследовав жесткий и агрессивный стиль протекционистской политики времен меркантилизма? Какую задачу, по Вашему мнению, в большей степени реализуют сегодня антидемпинговые меры – защиту национальной промышленности и сельского хозяйства или выравнивания условий международной конкуренции?
5. Каковы перспективы дальнейшего развития мировой торговли в условиях растущего уровня антидемпинговой защиты? Реальны ли в этих условиях ожидания преимуществ от глобализации мировой экономики? Каковы должны быть меры мирового сообщества в отношении применения антидемпинговых процедур?
6. Практика свидетельствует, что антидемпинговые процедуры с легкостью применяют как страны, входящие в ВТО, так и страны, не являющиеся членами ВТО, причем друг по отношению к другу, и с нарушениями правил ВТО. Одним из аргументов сторонников скорейшего вступления России в ВТО являлось как раз утверждение, что в этом случае Россия получит дополнительный выигрыш от снижения таможенных барьеров и иных ограничений (например, квот). Заслуживают ли данные аргументы внимания в свете той ситуации, которая описана?

## Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или письменном ответе, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе
Удовлетворительно	Кейс-задание выполнено более чем на 2/3, но решение раскрывается расплывчато, обучающийся не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения. Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. При устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. В случае письменного ответа по кейсу не сделан его детальный анализ, количество представленных возможных вариантов решения – 1-2, отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения
Хорошо	Кейс-задание выполнено полностью, но обучающийся не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены. При устной презентации на дополнительные вопросы выступающий отвечает с некоторым затруднением. При письменном ответе по выполнению кейс-задания сделан не полный анализ кейса, без учета ряда фактов, выявлены не все возможные проблемы, для решения могла быть выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения – 2-3, затруднена четкая аргументация окончательного выбора одного из альтернативных решений
Отлично	Кейс-задание выполнено полностью, обучающийся приводит полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию. При устной презентации уверенно и быстро отвечает на заданные вопросы, выступление сопровождается приемами визуализации. В случае письменного ответа по выполнению кейс-задания сделан структурированный и детализированный анализ кейса, представлены возможные варианты решения (3-5), четко и аргументировано обоснован окончательный выбор одного из альтернативных решений

### Кейс для формирования «ПК-2.3»

Китай задавит Штаты демпингом.

ВТО встала на сторону Китая в споре против США. По мнению экспертов организации, Вашингтон не смог доказать правомерность введения компенсационных пошлин против китайских товаров. Такое решение ВТО необычно, поскольку ранее Китай почти не выигрывал споры, отмечают эксперты.

Организация также признала нарушения со стороны США в отношении импорта индийских товаров. Всемирная торговая организация ..... объявила о решении по торговым спорам Китая и Индии с США.

Панель арбитров пришла к выводу, что пошлины, введенные Вашингтоном на импорт различных категорий товаров из этих двух стран, применялись с нарушениями.

США утверждали, что для китайских компаний, принадлежащих государству, публичные и скрытые субсидии незаконно понижают стоимость производства. Таким образом, экспортеры Китая находятся в более выгодных условиях и имеют возможность демпинговать американских производителей. С 2007

по 2012 год министерство торговли США 17 раз вводило компенсационные таможенные пошлины для обширной группы поставляемых из Китая товаров. Ежегодный объем экспорта попавшей под дополнительные сборы продукции оценивается в \$7,2 млрд.

В решении экспертов ВТО, вынесенном спустя почти два года после созыва группы арбитров, говорится, что Вашингтон не смог юридически доказать, что китайские экспортеры являются государственными органами. По этой причине к данным компаниям нельзя применять так называемые компенсационные пошлины. Что касается Индии, то ВТО отвергла аргументы США, согласно которым поставки с государственных железных и угольных рудников позволяли индийским экспортерам считаться госорганами. Впрочем, ВТО согласилась не со всеми требованиями Китая и Индии. Всемирная торговая организация призвала США действовать в соответствии с соглашением по субсидиям и компенсационным мерам. Официальные органы стран — участниц спора уже прокомментировали решение Всемирной торговой организации.

Как заявили в министерстве коммерции КНР, Китай призывает США уважать решение ВТО и как можно скорее исправить ошибочные действия, которые они допустили, злоупотребив мерами торговой помощи, и обеспечить справедливый конкурентный климат для китайских предприятий, сообщило китайское информационное агентство «Синьхуа».

Штаты же в настоящее время рассматривают возможные варианты апелляции на решение ВТО. «Правительство США тщательно изучит выводы ВТО и примет все меры для того, чтобы политика США в отношении незаконного государственного субсидирования компаний оставалась эффективной», — передает слова представителя США в ВТО Майкла Фромана «Коммерсант».

Подобное решение организации достаточно необычно, отмечают эксперты. По статистике, ранее Китай проигрывал все подобные дела во Всемирной торговой организации, рассказал «Газете.Ru» партнер юридической фирмы Goltsblat BLP LLP. Владимир Чикин.

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

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

Теперь, согласно правилам Всемирной торговой организации, США имеют право оспорить вынесенное третейской группой решение. Если же оно не будет оспорено в апелляционном органе, это даст право Китаю принять ответные меры и ввести компенсационные пошлины в отношении любого импортируемого в Китай товара, происходящего из США, поясняет юрист.

В конце мая 2012 года Китай подал запрос на проведение консультаций, а в сентябре того же года была созвана третейская группа для рассмотрения иска по поводу внесения Штатами поправок в таможенное законодательство и введения антидемпинговых и антидотационных мер. Отметим, что первоначальный график разрешения спора предполагал, что окончательное решение будет вынесено в ноябре 2013 года, однако в связи со сложностью спора этот срок перенесли на полгода.

Перечень продукции, на экспорт которой в Штаты были наложены дополнительные таможенные сборы, обширен и включал в себя более 20 позиции. Дополнительными пошлинами стали облагаться поставляющиеся из Китая солнечные батареи, ветрогенераторы, термо- и мелованная бумага, стальные раковины, лимонная кислота, различные виды труб, включая изделия для нефтедобычи, провода и прессованная продукция из алюминия и др. Что касается индийских производителей, то Штаты повышали импортные пошлины для некоторых видов стального проката трех металлургических компаний — Tata, Jindal и Essar.

США не единственная страна, у которой были претензии к торговой политике Китая. В прошлом году

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

Вопросы для кейс-анализа:

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

Подтвердите Ваши аргументы графически.

8. Как оценивают объективность ВТО в демпинговых спорах специалисты?

Продукция каких стран чаще всего становится объектом обвинения в демпинге со стороны США и Евросоюза?

Почему антидемпинговые меры являются мощным протекционистским механизмом?

9. Применялись ли к российским товарам антидемпинговые меры?

### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или письменном ответе, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе
Удовлетворительно	Кейс-задание выполнено более чем на 2/3, но решение раскрывается расплывчато, обучающийся не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения. Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. При устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. В случае письменного ответа по кейсу не сделан его детальный анализ, количество представленных возможных вариантов решения – 1-2, отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения
Хорошо	Кейс-задание выполнено полностью, но обучающийся не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены. При устной презентации на дополнительные вопросы выступающий отвечает с некоторым затруднением. При письменном ответе по выполнению кейс-задания сделан не полный анализ кейса, без учета ряда фактов, выявлены не все возможные проблемы, для решения могла быть выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения – 2-3, затруднена четкая аргументация окончательного выбора одного из альтернативных решений

Отлично	Кейс-задание выполнено полностью, обучающийся приводит полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию. При устной презентации уверенно и быстро отвечает на заданные вопросы, выступление сопровождается приемами визуализации. В случае письменного ответа по выполнению кейс-задания сделан структурированный и детализированный анализ кейса, представлены возможные варианты решения (3-5), четко и аргументировано обоснован окончательный выбор одного из альтернативных решений
---------	---

### **Вопросы для проведения промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины**

#### *Тема 1. Понятие и сущность внешнеэкономической деятельности фирмы*

1. Мотивы развития ВЭД фирмы.
2. Виды ВЭД фирмы.
3. Основные направления развития ВЭД в России.

#### *Тема 2. Организация ВЭД фирмы*

4. Факторы, влияющие на реализацию внешнеэкономического потенциала фирмы.
5. Основные риски, связанные с осуществлением ВЭД фирм.
6. Роль рисков в анализе внешней среды в процессе планирования.
7. Содержание и этапы планирования ВЭД на фирме.
8. Важнейшие направления разработки внешнеторговой ценовой политики фирмы.
9. Сбытовая стратегия фирмы.
10. Стратегия стимулирования товаров на зарубежных рынках.
11. Основные типы организационных структур, осуществляющих ВЭД.
12. Основные показатели эффективности ВЭД.

#### *Тема 3. Содержание и формы внешнеторговых операций*

13. Классификацию внешнеторговым операциям.
14. Прямые и посреднические операции.
15. Основные признаки прямых экспортных операций.
16. Основные признаки прямых импортных операций.
17. Особенность встречной торговли.
18. Характеристика основных видов сделок во встречной торговле.

#### *Тема 4. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок*

19. Определение оферты, ее реквизиты.
20. Особенности твердой и свободной оферты.
21. Основные этапы проведения экспортно-импортной сделки.

#### *Тема 5. Переговоры с зарубежными партнерами*

22. Преимущества и недостатки каждого из способов ведения переговоров.
23. Случаи целесообразного использования переговоров по телефону.
24. Методы эффективного завершения переговоров.
25. Сущность установки диапазона соглашения.

#### *Тема 6. Стандартизация условий и унификация права международной торговли*

26. Роль и значение обычаев в международной торговле.
27. Признаки торгового обычая.
28. Примеры использования торговых обычаев в практике международной торговли.
29. Целесообразность разработки единых правил, предназначенных для применения при заключении и исполнении международных торговых сделок.
30. Наиболее важные международные организации, занимающиеся разработкой единых правил и

унификацией права международной торговли.

31. Понятие типовых контрактов.

32. Индивидуальные и общие условия типовых контрактов.

33. Сферы использования типовых контрактов.

#### *Тема 7. Внешнеторговые цены*

34. Целесообразность использования сравнительных методов анализа цен.

35. Целесообразность использования расчетных методов анализа цен.

36. Группы товаров, для которых возможно использование биржевых котировок в качестве метода анализа.

#### *Тема 8. Структура и содержание контракта*

37. Основные характеристики товара, которые должны быть отражены в разделе «предмет контракта».

38. Основные способы определения качества товара, к каким товарам каждый из них наиболее применим.

39. Срок поставки товара и особенности его установки.

40. Условия установления даты поставки; дата подписания и дата выдачи.

41. Основные реквизиты раздела «цена товара».

42. Виды цен, устанавливаемые в зависимости от способа их фиксации в контракте и порядок их определения.

43. Основные виды скидок, используемые в практике международной торговли.

44. Основные способы платежа.

45. Основные формы расчетов, применяемые при заключении международных контрактов, их преимущества для покупателя и продавца.

46. Значение упаковки и маркировки товара.

47. Порядок отгрузки товара и обязанности продавца.

48. Сдача-приемка товара, порядок установления сдачи-приемки товара в контракте купли-продажи.

49. Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор), важность их отражения в контракте.

50. Случаи предъявления рекламации и основные способы их урегулирования.

51. Порядок разрешения споров при заключении международных сделок купли-продажи и фиксация их в контракте.

52. Объем и предмет предоставляемых гарантий.

#### *Тема 9. Базисные условия поставки*

53. Условия Инкотермс.

54. Вопросы взаимоотношений продавца и покупателя, которые регламентируют условия Инкотермс.

55. Классификация условий Инкотермс с точки зрения обязанностей продавца.

56. Классификация условий Инкотермс по применимым видам транспорта.

57. Характеристика базисных условий, образующих группы F, C, D.

58. Содержание условия «франко-завод».

59. Условие «франко-перевозчик».

60. Условие «ФОБ» и обязанности, устанавливаемые данным условием для продавца и покупателя.

61. Условие «СИФ» и обязанности, устанавливаемые данным условием для продавца и покупателя.

#### *Тема 10. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки*

62. Коммерческие документы. Коммерческий счет-фактура, его реквизиты и значение.

63. Транспортные документы.

64. Коносамент: значение и функции.

65. Виды коносамента.

66. Таможенные документы.

67. Основные отгрузочные документы и их назначение.

68. Основные товарораспорядительные документы и их назначение.

#### *Тема 11. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности*

69. Роль и значение государственного регулирования внешней торговли.
70. Основные методы государственного регулирования внешней торговли.
71. Экономическое содержание и значение тарифного регулирования.
72. Определение таможенного тарифа и пошлины.
73. Основные виды и методы исчисления пошлин.
74. Методика определения таможенной стоимости товара.
75. Сущность и значение нетарифного регулирования.
76. Основные инструменты нетарифного регулирования.

*Тема 12. Таможенное регулирование*

77. Таможенные режимы на территории Российской Федерации.
78. Обязательное декларирование товара.
79. Понятие «таможенная территория РФ».
80. Экономическое содержание таможенной пошлины.
81. Порядок применения в РФ адвалорных и специфических ставок при экспорте и импорте товаров.

*Тема 13. Международная производственная кооперация*

82. Международное разделение труда как основа производственной кооперации.
83. Основные формы кооперации и их характеристика.
84. Роль международной производственной кооперации в повышении эффективности бизнеса.
85. Основные условия контрактов при кооперировании на условиях подряда.
86. Формы контрактов, используемые при кооперировании в производстве единого конечного продукта.
87. Участие российских фирм в международной производственной кооперации, проблемы и резервы ее роста.

*Тема 14. Международные кредитные и валютно-финансовые операции в деятельности фирм*

88. Основные функции банков и их услуги фирмам-участницам ВЭД.
89. Сущность и порядок установления корреспондентских отношений между иностранными банками.
90. Корреспондентские счета «лоро» и «ностро» и объясните порядок их ведения.
91. Основные формы международных расчетов.
92. Сущность и общая схема расчетов в форме банковского перевода.
93. Особенности и общая схема расчетов в форме аккредитива.
94. Основные виды аккредитивов и объясните порядок их открытия и исполнения.
95. Сущность и общая схема расчетов в форме инкассо.
96. Порядок открытия и использования инкассовой формы расчетов.
97. Основные виды кредитования внешнеторговых операций.
98. Экономическое содержание факторинга.
99. Экономическое содержание форфейтинговой операции.

**Уровни и критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины**

	Критерии оценивания	Итоговая оценка
Уровень 1. Недостаточный	Незнание значительной части программного материала, неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на задаваемые вопросы, невыполнение практических заданий	Неудовлетворительно/Незачтено
Уровень 2. Базовый	Знание только основного материала, допустимы неточности в ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Удовлетворительно/зачтено

Уровень 3. Повышенный	Твердые знания программного материала, допустимые несущественные неточности при ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Хорошо/зачтено
Уровень 4. Продвинутый	Глубокое освоение программного материала, логически стройное его изложение, умение связать теорию с возможностью ее применения на практике, свободное решение задач и обоснование принятого решения	Отлично/зачтено

## 7. Ресурсное обеспечение дисциплины

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Microsoft Windows (лицензионное программное обеспечение)</li> <li>2. Microsoft Office (лицензионное программное обеспечение)</li> <li>3. Google Chrome (свободно распространяемое программное обеспечение)</li> <li>4. Kaspersky Endpoint Security (лицензионное программное обеспечение)</li> <li>5. AnyLogic (свободно распространяемое программное обеспечение)</li> <li>6. ArgoUML (свободно распространяемое программное обеспечение)</li> <li>7. ARIS EXPRESS (свободно распространяемое программное обеспечение)</li> <li>8. Erwin (свободно распространяемое программное обеспечение)</li> <li>9. Inkscape (свободно распространяемое программное обеспечение)</li> <li>10. iTALC (свободно распространяемое программное обеспечение)</li> <li>11. Maxima (свободно распространяемое программное обеспечение)</li> <li>12. Microsoft SQL Server Management Studio (лицензионное программное обеспечение)</li> <li>13. Microsoft Visio (лицензионное программное обеспечение)</li> <li>14. Microsoft Visual Studio (лицензионное программное обеспечение)</li> <li>15. MPLAB (свободно распространяемое программное обеспечение)</li> <li>16. Notepad++ (свободно распространяемое программное обеспечение)</li> <li>17. Oracle VM VirtualBox (свободно распространяемое программное обеспечение)</li> <li>18. Paint .NET (свободно распространяемое программное обеспечение)</li> <li>19. SciLab (свободно распространяемое программное обеспечение)</li> <li>20. WinAsm (свободно распространяемое программное обеспечение)</li> <li>21. Консультант+ (лицензионное программное обеспечение отечественного производства)</li> <li>22. GNS 3 (свободно распространяемое программное обеспечение)</li> <li>23. Спутник (свободно распространяемое программное обеспечение отечественного производства)</li> <li>24. Альта-Максимум (лицензионное программное обеспечение)</li> <li>25. «Антиплагиат.ВУЗ» (лицензионное программное обеспечение)</li> </ol>
Современные профессиональные базы данных	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Консультант+ (лицензионное программное обеспечение отечественного производства)</li> <li>2. <a href="http://www.garant.ru">http://www.garant.ru</a> (ресурсы открытого доступа)</li> </ol>

Информационные справочные системы	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="https://elibrary.ru">https://elibrary.ru</a> - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (ресурсы открытого доступа)</li> <li>2. <a href="https://www.rsl.ru">https://www.rsl.ru</a> - Российская Государственная Библиотека (ресурсы открытого доступа)</li> <li>3. <a href="https://link.springer.com">https://link.springer.com</a> - Международная реферативная база данных научных изданий Springerlink (ресурсы открытого доступа)</li> <li>4. <a href="https://zbmath.org">https://zbmath.org</a> - Международная реферативная база данных научных изданий zbMATH (ресурсы открытого доступа)</li> </ol>
Интернет-ресурсы	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="http://window.edu.ru">http://window.edu.ru</a> - Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"</li> <li>2. <a href="https://openedu.ru">https://openedu.ru</a> - «Национальная платформа открытого образования» (ресурсы открытого доступа)</li> </ol>
Материально-техническое обеспечение	<p>Учебные аудитории для проведения:</p> <p>занятий лекционного типа, обеспеченные наборами демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.</p> <p>Лаборатории и кабинеты:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Учебная аудитория Лаборатория информатики Компьютерный класс, включая оборудование: Комплекты учебной мебели, демонстрационное оборудование – проектор и компьютер, учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, доска, персональные компьютеры.</li> </ol>

## 8. Учебно-методические материалы

№	Автор	Название	Издательство	Год издания	Вид издания	Кол-во в библиотеке	Адрес электронного ресурса	Вид доступа
1	2	3	4	5	6	7	8	9
9.1 Основная литература								
9.1.1	Пахомова Н.Г.	Организация деятельности торгового предприятия: основы организации деятельности розничного торгового предприятия	Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ	2020	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/109725.html">http://www.iprbookshop.ru/109725.html</a>	по логину и паролю
9.1.2	Стребкова Л.Н.	Основы предпринимательской деятельности	Новосибирский государственный технический университет	2017	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/91720.html">http://www.iprbookshop.ru/91720.html</a>	по логину и паролю
9.1.3	Бархатов А.П.	Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности	Дашков и К	2020	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/110929.html">http://www.iprbookshop.ru/110929.html</a>	по логину и паролю
9.2 Дополнительная литература								
9.2.1	Татаева И.Ю.	Внешнеторговая деятельность в Российской Федерации	Российская таможенная академия	2019	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/93176.html">http://www.iprbookshop.ru/93176.html</a>	по логину и паролю

9.2.2	Блау С.Л. Романова Ю.А.	Страхование внешнеэкономической деятельности	Дашков и К	2019	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/85631.html">http://www.iprbookshop.ru/85631.html</a>	по логину и паролю
9.2.3	Новиков В.Е. Курихин С.В. Николаева Т.Е. Новиков С.В. Тарасов Н.А.	Теоретические и методологические основы взаимодействия ценового и таможенно-тарифного регулирования внешнейторговой деятельности	Российская таможенная академия	2019	монография	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/93224.html">http://www.iprbookshop.ru/93224.html</a>	по логину и паролю

## **9. Особенности организации образовательной деятельности для лиц с ограниченными возможностями здоровья**

В МФЮА созданы специальные условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

Для перемещения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в МФЮА созданы специальные условия для беспрепятственного доступа в учебные помещения и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

При получении образования обучающимся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература. Также имеется возможность предоставления услуг ассистента, оказывающего обучающимся с ограниченными возможностями здоровья необходимую техническую помощь, в том числе услуг сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Получение доступного и качественного высшего образования лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечено путем создания в университете комплекса необходимых условий обучения для данной категории обучающихся. Информация о специальных условиях, созданных для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, размещена на сайте университета (<https://www.mfua.ru/sveden/objects/#objects>).

Для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата обеспечиваются и совершенствуются материально-технические условия беспрепятственного доступа в учебные помещения, столовую, туалетные, другие помещения, условия их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и др.).

Для адаптации к восприятию обучающимися инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушенным слухом справочного, учебного материала, предусмотренного образовательной программой по выбранным направлениям подготовки, обеспечиваются следующие условия:

- для лучшей ориентации в аудитории, применяются сигналы, оповещающие о начале и конце занятия (слово «звонок» пишется на доске);
- внимание слабослышащего обучающегося привлекается педагогом жестом (на плечо кладется рука, осуществляется нерезкое похлопывание);
- разговаривая с обучающимся, педагог смотрит на него, говорит ясно, короткими предложениями, обеспечивая возможность чтения по губам.

Компенсация затруднений речевого и интеллектуального развития слабослышащих инвалидов и лиц с ОВЗ проводится за счет:

- использования схем, диаграмм, рисунков, компьютерных презентаций с гиперссылками, комментирующими отдельные компоненты изображения;
- регулярного применения упражнений на графическое выделение существенных признаков предметов и явлений;
- обеспечения возможности для обучающегося получить адресную консультацию по электронной почте по мере необходимости.

Для адаптации к восприятию инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушениями зрения справочного, учебного, просветительского материала, предусмотренного образовательной программой МФЮА по выбранной специальности, обеспечиваются следующие условия:

ведется адаптация официального сайта в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению, обеспечивается наличие крупношрифтовой справочной информации о расписании учебных занятий;

в начале учебного года обучающиеся несколько раз проводятся по зданию МФЮА для запоминания месторасположения кабинетов, помещений, которыми они будут пользоваться;

педагог, его собеседники, присутствующие представляются обучающимся, каждый раз называется тот, к кому педагог обращается;

действия, жесты, перемещения педагога коротко и ясно комментируются;

печатная информация предоставляется крупным шрифтом (от 18 пунктов), тотально озвучивается;

обеспечивается необходимый уровень освещенности помещений;

предоставляется возможность использовать компьютеры во время занятий и право записи объяснения на диктофон (по желанию обучающегося).

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для обучающихся с ОВЗ определяется преподавателем в соответствии с учебным планом. При необходимости обучающемуся с ОВЗ с учетом его индивидуальных психофизических особенностей дается возможность пройти промежуточную аттестацию устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п., либо предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.