

Документ подписан простой электронной подписью.  
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: Врио ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 28.06.2023 15:55:34

Уникальный программный ключ:

b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1de8ae0d

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Самарский государственный экономический университет»**

**Институт**      Институт экономики предприятий

**Кафедра**      Коммерции, сервиса и туризма

**УТВЕРЖДЕНО**

Ученым советом Университета

(протокол № 11 от 30 мая 2023 г. )

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**Наименование дисциплины**

Б1.В.ДЭ.06.01 Международный бизнес и трансграничная торговля

**Основная профессиональная образовательная программа**

38.03.06 Торговое дело программа Управление бизнесом в сфере электронной коммерции

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

Самара 2023

## Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

## 1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Международный бизнес и трансграничная торговля входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений (дисциплина по выбору) блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Консультационный проект, Интернет-торговля и маркетинг, Основы ритейла и торговых экосистем, Организация розничной торговли, Управление цепями поставок, Организация коммерческой деятельности

Последующие дисциплины по связям компетенций: Комьюнити-менеджмент, Интернет - маркетинг в торговле

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Международный бизнес и трансграничная торговля в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен к взаимовыгодному сотрудничеству с контрагентами, осуществляет контроль выполнения обязательств сторон в процессе закупочно-сбытовой деятельности

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-2	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:
	технологии формирования и развития хозяйственных связей в системе товародвижения, критерии выбора контрагентов	создавать основу для организации хозяйственных связей в системе товародвижения, оценивать и проводить отбор контрагентов, осуществлять контроль за выполнением обязательств по коммерческим сделкам, развивать долгосрочное стратегическое партнерство	навыками организации и развития хозяйственных связей в системе товародвижения, навыками поиска, оценки и отбора контрагентов, организации контроля выполнения обязательств по коммерческим сделкам

ПК-4 - Способен продвигать и продавать товары и услуги в цифровом бизнес-пространстве, развивать комьюнити-менеджмент и кросскультурные коммуникации

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-4	ПК-4.1: Знать:	ПК-4.2: Уметь:
	технологии продвижения компании, ее товаров и услуг в физическом и цифровом торговом пространстве,	разрабатывать коммуникационную стратегию предпринимателя и обеспечивать ее	навыками омниканального продвижения и продажи товаров и услуг, оптимизации ассортимента и его адаптации к

	современные инструменты маркетинговых коммуникаций	реализацию, осуществляя эффективное позиционирование товаров и услуг в физическом и цифровом торговом пространстве, применять современные инструменты маркетинговых коммуникаций	требованиям и особенностям внешней среды
--	--	--	--

### 3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

#### Очно-заочная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 8
Контактная работа, в том числе:	4.15/0.12
Занятия лекционного типа	2/0.06
Занятия семинарского типа	2/0.06
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Самостоятельная работа:	85.85/2.38
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации:	
Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108
Зачетные единицы	3

### 4. Содержание дисциплины

#### 4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Международный бизнес и трансграничная торговля представлен в таблице.

#### Разделы, темы дисциплины и виды занятий

##### Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				
1.	Основы развития международного бизнеса	2				40	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
2.	Документационное обеспечение и технологии операций трансграничной торговли		2			45,85	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
	Контроль	18					
	<b>Итого</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>0.15</b>		<b>85.85</b>	

## 4.2 Содержание разделов и тем

### 4.2.1 Контактная работа

#### Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
2.	Основы развития международного бизнеса	лекция	Понятие и виды внешнеторговых сделок и внешнеторговых операций

\*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

#### Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
2.	Документационное обеспечение и технологии операций трансграничной торговли	практическое занятие	Понятие, виды и структура внешнеторгового контракта купли-продажи

\*\* семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

#### Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

### 4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Основы развития международного бизнеса	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Документационное обеспечение и технологии операций трансграничной торговли	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

\*\*\* самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

## 5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

### 5.1 Литература:

#### Основная литература

Дерен, В. И. Экономика и международный бизнес : учебник и практикум для вузов / В. И. Дерен, А. В. Дерен. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 326 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14389-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/516974>

Кузнецова, Г. В. Международная торговля товарами и услугами : учебник и практикум для вузов / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 720 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13547-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/519595>

### Дополнительная литература

Международная торговля : учебник для вузов / Р. И. Хасбулатов [и др.] ; под общей редакцией Р. И. Хасбулатова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 405 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05486-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511074>

Международный маркетинг : учебник и практикум для вузов / И. В. Воробьева [и др.] ; под редакцией И. В. Воробьевой, К. .. Пецольдт, С. Ф. Сутырина. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 398 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02455-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511222>

### Литература для самостоятельного изучения

Родыгина, Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых переговоров : учебное пособие для вузов / Н. Ю. Родыгина, В. В. Емельянов, С. В. Молева. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 174 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12239-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/518261>

Бризицкая, А. В. Международные валютно-кредитные отношения : учебное пособие для вузов / А. В. Бризицкая. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 213 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15808-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/509803>

### 5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

### 5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
3. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

### 5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

### 5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран

	Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

## 5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

## 6. Фонд оценочных средств по дисциплине **Международный бизнес и трансграничная торговля:**

### 6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком «+»
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Тестирование	+
Промежуточный контроль	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

### 6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

#### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен к взаимовыгодному сотрудничеству с контрагентами, осуществляет контроль выполнения обязательств сторон в процессе закупочно-сбытовой деятельности

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	технологии формирования и развития хозяйственных связей в системе	создавать основу для организации хозяйственных связей в системе товародвижения,	навыками организации и развития хозяйственных связей в системе товародвижения,

	товародвижения, критерии выбора контрагентов	оценивать и проводить отбор контрагентов, осуществлять контроль за выполнением обязательств по коммерческим сделкам, развивать долгосрочное стратегическое партнерство	навыками поиска, оценки и отбора контрагентов, организации контроля выполнения обязательств по коммерческим сделкам
Пороговый	Организацию коммуникационного процесса, принципы делового общения; методы и технологии отбора деловых партнеров по международному бизнесу	Применять в профессиональной деятельности приемы делового общения в международном бизнесе	Навыками формирования критериев выбора деловых партнеров международному бизнесу
Стандартный (в дополнение к пороговому)	Особенности проведения деловых переговоров, процесс согласования и контрактного оформления деловых связей в международном бизнесе	Выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры	Навыками подготовки, заключения договоров и контроля их выполнения
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	Технологии формирования хозяйственных связей в глобальном экономическом пространстве	Создавать основу для хозяйственных связей в глобальном экономическом пространстве, развивать долгосрочное стратегическое торговое партнерство с другими странами	Навыками развития хозяйственных связей в глобальном экономическом пространстве, упрочение и поддержание долгосрочного стратегического торгового партнерства с другими странами

ПК-4 - Способен продвигать и продавать товары и услуги в цифровом бизнес-пространстве, развивать комьюнити-менеджмент и кросскультурные коммуникации

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
	ПК-4.1: Знать:	ПК-4.2: Уметь:	ПК-4.3: Владеть (иметь навыки):
	технологии продвижения компании, ее товаров и услуг в физическом и цифровом торговом пространстве, современные инструменты маркетинговых коммуникаций	разрабатывать коммуникационную стратегию предпринимателя и обеспечивать ее реализацию, осуществляя эффективное позиционирование товаров и услуг в физическом и цифровом торговом пространстве, применять современные	навыками омниканального продвижения и продажи товаров и услуг, оптимизации ассортимента и его адаптации к требованиям и особенностям внешней среды



		инструменты маркетинговых коммуникаций	
Пороговый	Инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках, особенности коммуникаций в странах с различными этнокультурами	Реализовывать ATL-коммуникации на внешних рынках	Навыками планирования и реализации классических программ продвижения товаров и услуг на внешних рынках, навыками кросс-культурных коммуникаций
Стандартный (в дополнение к пороговому)	Состав и особенности применения современных инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках	Разрабатывать оптимальный комплекс инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках	Навыками разработки и реализации оптимального комплекса инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	Технологии разработки и реализации BTL, TTL и P2P коммуникации на внешних рынках с различными этнокультурами	Использовать BTL, TTL и P2P коммуникации на внешних рынках с различными этнокультурами	Навыками разработки и реализации BTL, TTL и P2P коммуникации на внешних рынках с различными этнокультурами

### 6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Основы развития международного бизнеса	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	Оценка докладов Тестирование	Зачет
2.	Документационное обеспечение и технологии операций трансграничной торговли	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	Оценка докладов Тестирование	Зачет

### 6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=2025>

### Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Основы развития международного бизнеса	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Особенности экспортно-импортных операций при торговле машинно-техническими изделиями, сырьевыми, продовольственными и потребительскими товарами.</li> <li>2. Особенности экспортно-импортных операций при торговле готовой продукцией, поставке узлов и деталей для последующей сборки машин и оборудования, а также торговли запасными частями.</li> <li>3. Специфика внешнеэкономических операций по купле-продаже услуг.</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Проведение маркетинговых исследований на мировом товарном рынке с целью сбыта или приобретения товара.</li> <li>5. Виды переговоров: переговоры-знакомства; переговоры по техническим вопросам; переговоры по коммерческим вопросам и т.д. Манера ведения переговоров (жесткие, мягкие, принципиальные переговоры).</li> <li>6. Особенности развития арендных операций в современных условиях.</li> <li>7. Основные типы и масштабы деятельности лизинговых фирм и их международных объединений.</li> <li>8. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988 г.</li> <li>9. Формы международного сотрудничества в области «инжиниринга».</li> <li>10. Деятельность Всемирной туристской организации.</li> <li>11. Техничко-экономические особенности отдельных видов транспорта.</li> <li>12. Страхование внешнеэкономических грузов.</li> <li>13. Значение процесса организации доставки товаров и управления ею на современном этапе.</li> </ol>
Документационное обеспечение и технологии операций трансграничной торговли	<ol style="list-style-type: none"> <li>14. Международное толкование базисных условий поставки. Содержание «Инкотермс-2010».</li> <li>15. Оговорка об обстоятельствах непреодолимой силы.</li> <li>16. Хронология публикаций Инкотермс. Особенности Инкотермс.</li> <li>17. Виды транспорта и условия использования Инкотермс-2010.</li> <li>18. Особенности исполнения контрактов на комплексное оборудование.</li> <li>19. Особенности долгосрочных контрактов на сырье и полуфабрикаты.</li> <li>20. Варианты осуществления крупномасштабных долгосрочных компенсационных соглашений с обратной закупкой товаров.</li> </ol>

**Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций**  
<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=2025>

Какое обстоятельство является юридически обоснованным основанием для квотирования импорта?

- продажа импортируемого товара по сознательно заниженной цене
- защита отечественных производителей от иностранной конкуренции
- вероятность нанесения ущерба национальной экономике
- политическая воля лидера страны

Квотами принято называть

- лимиты
- запреты
- штрафы
- санкции

В каком году была сделана последняя редакция международных правил ИНКОТЕРМС?

- 2010
- 2000
- 2016
- 1945

Что такое офшорная зона?

- экономическое образование, состоящее из нескольких государств, которые договорились между собой об особом льготном режиме налогообложения при осуществлении экспортно-импортных операций
- обособленная территория в пределах одного государства, для предприятий которой действует сниженная ставка налога на прибыль
- территория государства или его часть, в пределах которой для компаний-нерезидентов действует особый налоговый режим, а также облегченные правила регистрации и лицензирования
- обособленная территория в пределах одного государства, для предприятий которой действует сниженная ставка налога на имущество

Какая мера применяется против субсидиарного импорта в РФ?

- налоговая льгота
- компенсационная пошлина
- антидемпинговая пошлина
- санкции

Условие поставки, при котором все расходы по перевозке груза, оплате транспортных и страховых расходов до пересечения товаром борта судна в порту покупателя возложены на продавца товара – это

- FOR
- FOB
- CIF
- FAS

Где находится штаб-квартира Всемирной торговой организации?

- в Гааге
- в Женеве
- в Брюсселе
- в Вашингтоне

Какая из перечисленных валют не является свободно конвертируемой?

- доллар США
- Датская крона
- Казахский тенге
- Английский фунт

Безналичные расчеты между странами, компаниями, предприятиями и банками за поставленные, проданные друг другу товары, ценные бумаги и оказанные услуги, осуществляемые путем взаимного зачета, исходя из условий баланса платежей – это

- клиринг
- факторинг
- демпинг
- бартер

Какая из мер в обязательном порядке применяется вместе с квотированием?

- таможенная очистка
- лоббирование
- лицензирование
- протекционизм

На какой счет, согласно российскому законодательству, уполномоченный банк обязан зачислять валюту от экспортных операций?

- транзитный
- валютный
- расчетный
- лицевой

Таможенный режим, при котором ввезенные на таможенную территорию РФ товары остаются постоянно на этой территории без обязательства об их вывозе с этой территории — это

- реимпорт
- реэкспорт
- выпуск для внутреннего применения
- импорт

Какой договор заключается от имени посредника за счет экспортера?

- поручения
- комиссии
- брокерский
- агентский

К основной внешнеэкономической операции относится

- лизинг
- экспедиторские операции
- страхование грузов
- международные расчеты

На какой вид перевозок приходится основной объем грузооборота мировой внешней торговли?

- железнодорожные
- автомобильные
- морские
- авиаперевозки

Кто осуществляет общее руководство таможенным делом, а также регулированием и контролем в сфере ВЭД?

- Правительство РФ
- Президент РФ
- Министерство иностранных дел РФ
- ВТО

Покупка или продажа крупных партий иностранной валюты – это

- девальвация
- ревальвация
- валютная интервенция
- деноминация

Нормы о приоритете международных договоров сформулированы в

- Гражданском кодексе РФ
- Конституции РФ
- Административном кодексе РФ
- Маастрихском договоре

Контракты, заключаемые на срок 3-5 лет – это контракты

- краткосрочные
- среднесрочные
- долгосрочные
- перспективные

В каком году была образована торгово-промышленная палата РФ?

- в 1991 году
- в 1998 году
- в 2001 году
- в 1995 году

Управление композицией внешнего долга — это

- регулирование курса национальной валюты относительно иностранных валют
- поддержание приемлемой для страны структуры внешней задолженности с точки зрения уровня процентов
- поддержание баланса между экспортными и импортными торговыми операциями
- сокращение внешнего долга

Для открытых международных торгов характерно размещение заказов на

- строительство объектов «под ключ»
- специальное оборудование
- стандартное и универсальное оборудование
- для нужд иностранных инвесторов

В какое количество групп сформулированы термины ИНКОТЕРМС?

- 4
- 8
- 16
- 3

### 6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

#### Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
Основы развития международного бизнеса	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Понятие, особенности, причины развития международной встречной торговли.</li><li>2. Принципы классификации международных встречных сделок.</li><li>3. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе.</li><li>4. Компенсационные сделки на коммерческой основе.</li><li>5. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.</li><li>6. Варианты осуществления крупномасштабных долгосрочных компенсационных соглашений с обратной закупкой товаров.</li><li>7. Сущность международных арендных операций.</li><li>8. Виды международной аренды.</li><li>9. Виды лизинга, особенности и причины развития лизинговых операций.</li><li>10. Основные условия международных арендных договоров.</li><li>11. Основные типы и масштабы деятельности лизинговых фирм и их международных объединений.</li><li>12. Сущность понятия «международный инжиниринг», значение и развитие международного обмена инженерно-техническими услугами.</li><li>13. Виды инженерно-технических услуг.</li><li>14. Перечень услуг при комплексном и консультативном инжиниринге.</li><li>15. Виды операций по торговле техническими услугами.</li><li>16. Сущность, виды и особенности операций по международному туризму.</li><li>17. Классификация туристских услуг.</li><li>18. Страхование операций по международному туризму.</li><li>19. Туроператорские фирмы, туристические агентства, туристические корпорации.</li><li>20. Деятельность Всемирной туристской организации.</li><li>21. Система товародвижения и товарораспределения.</li><li>22. Структура логистической системы.</li></ol>
Документационное обеспечение и технологии операций	<ol style="list-style-type: none"><li>23. Понятие внешнеторговой сделки и внешнеторговой операции.</li><li>24. Основные виды внешнеторговых операций.</li><li>25. Механизм реализации внешнеторговой сделки.</li><li>26. Составление конкурентного листа при импорте товара.</li><li>27. Понятие и основные группы внешнеторговых документов.</li></ol>

<p>трансграничной торговли</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>28. Общие реквизиты внешнеторговых документов.</li> <li>29. Унификация и стандартизация внешнеторговой документации.</li> <li>30. Документация по подготовке товара к отгрузке, коммерческие документы.</li> <li>31. Документы по платежным и банковским операциям.</li> <li>32. Страховые документы</li> <li>33. Транспортные и экспедиторские документы.</li> <li>34. Таможенная документация.</li> <li>35. Основные условия соглашений о предоставлении туристских услуг.</li> <li>36. Агентское соглашение.</li> <li>37. Договор на размещение в гостинице.</li> <li>38. Договор франшизы.</li> <li>39. Договор купли-продажи туристских услуг.</li> <li>40. Основные условия договоров о техническом обслуживании.</li> <li>41. Содержание договора на консультативный инжиниринг.</li> <li>42. Основные условия договора финансового лизинга.</li> <li>43. Система изучения иностранных фирм во внешней торговле. Формирование справки на фирму.</li> <li>44. Сущность, содержание, виды, порядок составления оферты.</li> <li>45. Порядок подготовки и составления запросов, требования к составлению запросов.</li> <li>46. Анализ полученных от иностранных фирм предложений и ответов.</li> <li>47. Выбор партнера для реализации экспортной сделки.</li> <li>48. Виды переговоров, тактика ведения переговоров.</li> <li>49. Понятие, виды внешнеторгового контракта купли-продажи.</li> <li>50. Классификация условий контракта.</li> <li>51. Основные коммерческие условия контрактов.</li> <li>52. Особенности различных видов транспорта.</li> <li>53. Виды сообщений и категории грузов.</li> <li>54. Транспортно-экспедиторские операции с грузами.</li> </ol>
--------------------------------	--

#### 6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

##### Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы
«зачтено»	ПК-2, ПК-4
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне