

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Узунов Федор Владимирович

Должность: Ректор

Дата подписания: 26.10.2020 14:45:55

Уникальный программный ключ:

fd935d10451b860e912264c0378f8448452bfdb605f94388008e29877a6bcbf5

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ**

**«ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ»**

**«УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ»**

**Факультет экономики и управления**

**Кафедра «Экономика и туризм»**

**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор

по учебно-методической работе

С.С. Скараник

«01» сентября 2020 г.



Рабочая программа дисциплины  
**Международная коммерческая деятельность**

Направление подготовки  
**38.04.01 Экономика**

Квалификация выпускника  
*Магистр*

Для всех  
форм обучения

Симферополь 2020

## Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине , соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
2. Место дисциплины в структуре ОПОП магистра	4
3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся	5
4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий	6
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	9
6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	10
7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	18
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины *	19
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	20
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)	20
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	20

## 1. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательных программ

В результате освоения ОПОП магистранта обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине «Международная коммерческая деятельность»:

Коды и компетенции	Результаты освоения	Перечень планируемых результатов обучения по модулю
ОК-1	способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу	<p><b><u>Знать:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• методы абстрактного мышления, анализа, синтеза</li> <li>• составляющие элементы творческого потенциала</li> <li>• формы коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности</li> </ul> <p><b><u>Уметь:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• использовать методы абстрактного мышления, анализа, синтеза</li> <li>• использовать творческий потенциал</li> <li>• использовать формы коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности</li> </ul> <p><b><u>Владеть:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• способностью принимать решения на основе знания методов абстрактного мышления, анализа, синтеза</li> <li>• методами саморазвития, самореализации, использования творческого потенциала</li> <li>• готовностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности</li> </ul>
ОК-3	готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала	
ОПК-1	готовностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности	

## 2. Место дисциплины в структуре ОПОП магистра

Дисциплина Б1.Б.04 «Международная коммерческая деятельность» относится к базовой части учебного плана ОПОП 38.04.01 Экономика.

Изучение дисциплины опирается на знания таких дисциплин как «Экономика фирмы», «Эконометрика (продвинутый уровень)».

В свою очередь, знание данной дисциплины является базой для изучения «Бизнес-планирование (продвинутый уровень)», «Управление проектами».

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

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 2 зачетных единиц (ЗЕ), 72 академических часа.

#### 3.1. Объем дисциплины по видам учебных занятий (в часах)

##### Для очной формы обучения

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 зачётных единиц 72 часов

Объем дисциплины	Всего часов
Общая трудоемкость дисциплины	72
Аудиторная работа (всего):	28
Контактная работа	34
Лекции	12
Семинары, практические занятия	16
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	38
Экзамен	6

##### Для заочной формы обучения

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 зачётных единиц 72 часов

Объем дисциплины	Всего часов
Общая трудоемкость дисциплины	72
Аудиторная работа (всего):	8
Контактная работа	14
Лекции	2
Семинары, практические занятия	6
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	58
Экзамен	6

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

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

№ п/п	Наименование темы	Всего		Количество					
		ОФО	ЗФО	Контактная работа				Внеаудит. работа	
				Лекции		Практическ.		Самост. р-та	
				ОФО	ЗФО	ОФО	ЗФО	ОФО	ЗФО
1	Субъекты коммерческой деятельности и регу-	11	11	2	2	2		7	9

	лирование международной деятельности фирм.								
2	Формы и методы международной торговли	11	11	2		4	2	5	9
3	Организация международных торговых операций	11	11	2		2	2	7	9
4	Процедура и техника подготовки международной торговой сделки.	11	11	2		2	2	7	9
5	Международные встречные и арендные операции.	11	11	2		4		5	11
6	Международный технологический обмен.	11	11	2		2		7	11
	<b>Всего по дисциплине</b>	66	66	12	2	16	6	38	58
	<b>Экзамен</b>	6	6						
	<b>Итого</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>16</b>	<b>6</b>	<b>38</b>	<b>58</b>

#### **4.2. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)**

##### **Тема 1. Субъекты коммерческой деятельности и регулирование международной деятельности фирм.**

Коммерческие сделки. Коммерческие организации (предприятия), их классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам, правовому положению, форме собственности, по принадлежности капитала.

Объединения коммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов, виды и роль в коммерческом предпринимательстве.

Система государственного регулирования внешнеэкономической политики. Государственное кредитование экспортёров. Помощь в поиске контрагентов на заграничном рынке, организации, участия в международных выставках и ярмарках, информировании.

##### **Тема 2. Формы и методы международной торговли**

Торговля готовой продукцией. Международные торги, их виды. Организация проведения торгов. Торговля сырьевыми товарами. Биржевая торговля. Организация биржевой торговли. Виды биржевых сделок. Аукционная торговля. Организация аукционов.

Методы торговли: прямой и косвенный метод. Посредники при осуществлении международного товарного обмена: брокеры, поверенные (доверители), комиссионеры, консигнаторы, дистрибьюторы, агенты,

принципалы. Современные методы международной торговли.

### **Тема 3. Организация международных торговых операций**

Содержание и виды внешнеторговых операций. Выход на внешний рынок, выбор контрагента. Запрос. Оферта. Акцепт оферты (контроферты).

Специфика ценообразования на мировом рынке. Виды мировых цен. Базисные цены. Виды контрактных цен.

### **Тема 4. Процедура и техника подготовки международной торговой сделки.**

Понятие "международный контракт". Условия контракта: существенные обычные и случайные. Правовая база для заключения и реализации договоров купли - продажи товаров на мировом рынке.

Типовые контракты в международной торговле. Виды и особенности типовых контрактов. Базисные условия поставки "Инкотермс".

Расчеты в международной торговле: формы расчётов и способы платежа.

### **Тема 5. Международные встречные и арендные операции.**

Содержание понятия и особенности международной встречной торговли. Регулирующая роль встречной торговли в международном товарообороте. Виды международных встречных сделок. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе. Компенсационные сделки на коммерческой основе. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.

Понятие "международные арендные операции". Экспортные и импортные арендные операции. Лизинг. Хайринг. Рейтинг. Финансируемая и текущая аренда.

Основные условия международных арендных договоров. Стороны и объект лизингового контракта.

Документальное оформление арендных операций. Специализированные лизинговые фирмы. Лизинговые ассоциации.

### **Тема 6. Международный технологический обмен.**

Содержание понятия "международный обмен научно-технологическими знаниями". Характерные черты международного обмена технологическими знаниями в современных условиях.

Понятие "патент" и "лицензия". Основные принципы патентной системы развитых стран.

Организация лицензионной торговли. Объекты лицензий. Содержание международных лицензионных соглашений. Лицензионные и патентные агенты.

## **4.3. Темы практических занятий**

**Тема практического занятия № 1. Субъекты коммерческой деятельности и регулирование международной деятельности фирм.**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Коммерческие сделки.
2. Коммерческие организации.

3. Объединения коммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов, виды и роль в коммерческом предпринимательстве.
4. Система государственного регулирования внешнеэкономической политики.
5. Государственное кредитование экспортёров.

### **Тема практического занятия № 2. Формы международной торговли**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Торговля готовой продукцией.
2. Международные торги, их виды.
3. Торговля сырьевыми товарами.
4. Биржевая торговля.
5. Аукционная торговля. Организация аукционов.

### **Тема практического занятия № 3. Методы международной торговли**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Методы торговли: прямой и косвенный метод.
2. Посредники при осуществлении международного товарного обмена.
3. Современные методы международной торговли.

### **Тема практического занятия № 4. Организация международных торговых операций**

---

*Вопросы для обсуждения:*

1. Содержание и виды внешнеторговых операций.
2. Выход на внешний рынок, выбор контрагента.
3. Специфика ценообразования на мировом рынке.

Тестирование по темам 1,2,3

### **Тема практического занятия № 5. Процедура и техника подготовки международной торговой сделки.**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Понятие "международный контракт".
2. Условия контракта: существенные обычные и случайные.
3. Типовые контракты в международной торговле.
4. Базисные условия поставки "Инкотермс".
5. Расчеты в международной торговле: формы расчётов и способы платежа.

### **Тема практического занятия № 6. Международные встречные операции.**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Содержание понятия и особенности международной встречной торговли.
2. Виды международных встречных сделок.
3. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе.

4. Компенсационные сделки на коммерческой основе.
5. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.

#### **Тема практического занятия № 7. Международные арендные операции.**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Понятие "международные арендные операции".
2. Лизинг.
3. Основные условия международных арендных договоров.
4. Стороны и объект лизингового контракта.
5. Документальное оформление арендных операций.

#### **Тема практического занятия № 8. Международный технологический обмен.**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Содержание понятия "международный обмен научно-технологическими знаниями".
2. Характерные черты международного обмена технологическими знаниями в современных условиях.
3. Понятие "патент" и "лицензия".
4. Организация лицензионной торговли.

### **5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы магистрантов**

Тема	Содержание заданий, выносимых на СРС	Кол-во часов ОФО	Кол-во часов ЗФО	Учебно-методическое обеспечение
1.	Субъекты коммерческой деятельности и регулирование международной деятельности фирм.	7	9	Учебно-методическое пособие
2.	Формы и методы международной торговли	5	9	Учебно-методическое пособие
3.	Организация международных торговых операций	7	9	Учебно-методическое пособие
4.	Процедура и техника подготовки международной торговой сделки.	7	9	Учебно-методическое пособие
5.	Международные встречные и арендные операции.	5	11	Учебно-методическое пособие
6.	Международный технологический обмен.	7	11	Учебно-методическое пособие

Методические материалы для выполнения студентами индивидуальных работ содержатся в электронных учебно-методических пособиях.

## 6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

### 6.1. Паспорт фонда оценочных средств по модулю (дисциплине)

#### Компетенция ОК-1

способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу		
<b>Этапы формирования компетенции</b>		
<b>Знает</b>	<b>Умеет</b>	<b>Владеет</b>
методы абстрактного мышления, анализа, синтеза  6.2.1. 1-30.	использовать методы абстрактного мышления, анализа, синтеза  6.2.2. 1-6	способностью принимать решения на основе знания методов абстрактного мышления, анализа, синтеза  6.2.3. 1-6,26-30
<b>Показатели и критерии оценивания компетенции на различных этапах ее формирования, шкала оценивания</b>		
Знает, если выполнил 6.2.1. 1-30 Умеет, если выполнил 6.2.2. 1-6 Владеет, если выполнил 6.2.3. 1-6,26-30		

#### Компетенция ОК-3

готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала		
<b>Этапы формирования компетенции</b>		
<b>Знает</b>	<b>Умеет</b>	<b>Владеет</b>
составляющие элементы творческого потенциала  6.2.1. 30-60	использовать творческий потенциал  6.2.2. 7-11	методами саморазвития, самореализации, использования творческого потенциала  6.2.3. 7-15
<b>Показатели и критерии оценивания компетенции на различных этапах ее формирования, шкала оценивания</b>		
Знает, если выполнил 6.2.1. 30-60 Умеет, если выполнил 6.2.2. 7-11 Владеет, если выполнил 6.2.3. 7-15		

#### Компетенция ОПК-1

готовностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности		
<b>Этапы формирования компетенции</b>		
<b>Знает</b>	<b>Умеет</b>	<b>Владеет</b>
формы коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности	использовать формы коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной	готовностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной

6.2.1. 30-39	деятельности 6.2.2. 12-20.	деятельности 6.2.3. 14-20,26
<b>Показатели и критерии оценивания компетенции на различных этапах ее формирования, шкала оценивания</b>		
Знает, если выполнил 6.2.1. 30-39		
Умеет, если выполнил 6.2.2. 12-20		
Владеет, если выполнил 6.2.3. 14-20,26		

## ***6.2. Типовые контрольные задания или иные материалы***

### ***6.2.1. Вопросы к экзамену***

1. Законодательное регулирование ВЭД.
2. Понятие международных расчетов и валютных операций.
3. Способы платежа и формы расчетов.
4. Валютные риски и валютные оговорки.
5. Предмет, цели и задачи курса.
6. Внешнеторговая политика государства.
7. Методы тарифного регулирования ВЭД.
8. Методы нетарифного регулирования.
9. Условия выхода на внешний рынок.
10. Внешнеторговые операции: понятие и виды.
11. Базисные условия.
12. Понятие и виды внешнеторгового контракта.
13. Структура внешнеторговых контрактов.
14. Формы внешнеторговых посредников.
15. Методы торговли.
16. Ценовые условия сделок.
17. Понятие и виды транспортных перевозок.
18. Характеристика основных видов транспорта.
19. Транспортное страхование.
20. Бартер и компенсационные сделки.
21. Понятие и виды лизинга.
22. Формы кредитования в ВЭД.
23. Роль бирж в международной торговле.
24. Понятие и виды СЭЗ.
25. Особенности осуществления ВЭД на современном этапе.
26. Коммерческие сделки.
27. Коммерческие организации (предприятия) и их классификация.
28. Объединения коммерческих организаций и их роль в коммерческом предпринимательстве.
29. Система государственного регулирования внешнеэкономической политики.
30. Торговля готовой продукцией.
31. Международные торги, их виды.
32. Организация проведения торгов.

33. Торговля сырьевыми товарами.
34. Биржевая торговля.
35. Аукционная торговля.
36. Методы торговли.
37. Посредники при осуществлении международного товарного обмена.
38. Содержание и виды внешнеторговых операций.
39. Выход на внешний рынок, выбор контрагента.
40. Специфика ценообразования на мировом рынке.
41. Виды мировых цен. Базисные цены. Виды контрактных цен.
42. Понятие "международный контракт".
43. Условия контракта: существенные обычные и случайные.
44. Правовая база для заключения и реализации договоров купли - продажи товаров на мировом рынке.
45. Типовые контракты в международной торговле.
46. Базисные условия поставки "Инкотермс".
47. Расчеты в международной торговле: формы расчётов и способы платежа.
48. Содержание понятия и особенности международной встречной торговли.
49. Виды международных встречных сделок.
50. Компенсационные сделки на коммерческой основе.
51. Понятие "международные арендные операции".
52. Лизинг.
53. Основные условия международных арендных договоров.
54. Специализированные лизинговые фирмы.
55. Содержание понятия "международный обмен научно-технологическими знаниями".
56. Характерные черты международного обмена технологическими знаниями в современных условиях.
57. Понятие "патент" и "лицензия".
58. Организация лицензионной торговли.
59. Содержание международных лицензионных соглашений.
60. Лицензионные и патентные агенты.

### **6.2.2. Темы рефератов**

1. Место России в современном мире и состояние внешнеэкономических связей.
2. Развитие внешней торговли в России. Проблемы торговли российского партнера с зарубежным.
3. Управление международной экономической деятельностью на уровне государства.
4. Управление международной коммерческой деятельностью на уровне региона.
5. Управление международной экономической деятельностью на уровне предприятия.

6. Прямое и косвенное регулирование международной коммерческой деятельностью в России.

7. Экспортно-импортные операции. Резэкспорт, реимпорт.

8. Эффективность операций.

9. Система внутренних посредников в России.

10. Система зарубежных посредников.

11. Особенности ценообразования на экспортную продукцию.

12. Понятие мировой цены и виды контрактных цен.

13. Международные условия ИНКОТЕРМС.

14. Договор международной купли – продажи.

15. Понятие и содержание оферты.

16. Коммерческие переговоры.

17. Типовые контракты.

18. Создание предприятий с участием иностранных инвесторов. Обоснование необходимости создания предприятий с иностранными инвестициями

19. Торгово-промышленная палата РФ как основной участник внешнеэкономической деятельности.

20. Регулирующая роль ООН.

### **6.2.3. Тестовые задания**

**1. Режим морских перевозок, при которых известны периоды заходов судов в порты:**

1. Трамповые.
2. Срочные.
3. Регулярные.
4. Чартерные.
5. Каботажные.

**2. Группа базисных условий поставки товаров («ИНКОТЕРМС-90», «ИНКОТЕРМС-2000»), в которой предусмотрено, что все основные риски и расходы при транспортировке приходятся на покупателя:**

1. А.
2. В.
3. С.
4. D.
5. Е.
6. F.

**3. Термин «франко» в базисных условиях поставки означает, что...:**

1. покупатель свободен от рисков и всех расходов по транспортировке товара до пункта обозначенного за термином «франко».
2. продавец свободен от рисков и всех расходов по транспортировке товара до пункта обозначенного за термином «франко».
3. груз уже прошел «таможенную очистку».
4. груз будет доставлен во французский порт.

5. груз будет доставлен на французском судне.

**4. В базисных условиях поставки товаров предусматриваются:**

1. Момент перехода рисков гибели или повреждения товара с продавца на покупателя.
2. Момент перехода права собственности.
3. Форма оплаты.
4. Валюта платежа.

**5. Базисные условия поставки, при которых продавец отвечает за «импортную очистку»:**

1. EXW.
2. FAS.
3. FOB.
4. CIF.
5. DDP.

**6. Наиболее высокие темпы увеличения объемов торговли отмечаются в торговле...:**

1. сырьем.
2. полуфабрикатами, деталями, узлами.
3. готовыми изделиями.

**7. Встречными операциями не являются:**

1. Сделки о разделе продукции.
2. Биржевые сделки.
3. Бартерные сделки.
4. Компенсационные сделки.
5. Сделки «развитие – импорт».

**8. Тарифная эскалация предусматривает:**

1. Рост таможенных пошлин по мере увеличения объема поставок.
2. Изменение ставок пошлин в зависимости от степени обработки товара.
3. Зависимость применения ставок таможенных пошлин от страны происхождения товара.
4. Снижение тарифа для некоторых групп стран.
5. Увеличение тарифа для некоторых групп стран.

**9. «Товары и услуги экспортера должны пользоваться на рынке импортера условиями во всех отношениях не худшими, чем товары и услуги любого другого государства»:**

1. Национальный режим.
2. Преференциальный режим.
3. Импортзамещающий режим.
4. Режим наибольшего благоприятствования.

**10. Тарифное квотирование предусматривает:**

1. Рост таможенных пошлин по мере увеличения объема поставок.
2. Изменение ставок пошлин в зависимости от степени обработки товара.
3. Зависимость применения ставок таможенных пошлин от страны происхождения товара.
4. Снижение тарифа для некоторых групп стран.

5. Увеличение тарифа для некоторых групп стран.

**11. Реальные биржевые сделки, предусматривающие отсрочку поставки и оплаты товаров:**

1. Фьючерсные.
2. Спот.
3. Форвардные.
4. Арбитражные.

**12. Биржевые операции, позволяющие владельцу сохраняя товар, получить на время денежные средства:**

1. Лендинг.
2. Спекулятивные.
3. Хеджирование.
4. Котирование.
5. Арбитражные.

**13. Валютный демпинг...:**

1. стимулирует экспорт.
2. стимулирует импорт.
3. не влияет на объемы торговли.
4. повышает курс национальной валюты.

**14. Снижение ставок ввозных таможенных пошлин...:**

1. уменьшит поток прямых инвестиций.
2. увеличит приток прямых инвестиций.
3. стимулирует внутреннее производство.
4. повысит цены на импортные товары.

**15. Государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики:**

1. Свобода торговли.
2. Лессэ-фэр.
3. Либерализм.
4. Протекционизм.

**16. Вид посреднической операции, при которой посредник, не являясь владельцем товара, продает его за счет владельца, но от своего лица:**

1. Брокерская.
2. Агентская.
3. Перепродажа.
4. Комиссионная.

**17. Таможенные пошлины, начисляемые в % от таможенной стоимости товара:**

1. Специфические.
2. Адвалорные.
3. Автономные.
4. Смешанные.
5. Антидемпинговые.
6. Сезонные.

**18. Форма регулирования внешней торговли, отрицательно сказывающаяся на экспортных поставках:**

1. Государственное кредитование экспортеров.
2. Валютный демпинг.
3. Страхование коммерческих и политических рисков.
4. Введение экспортного тарифа.
5. Предоставление связанных кредитов зарубежным импортерам.

**19. Документ, выдаваемый грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке:**

1. коносамент
2. штурманская расписка
3. таймшит
4. доковая расписка

**20. Виды ВЭД (внешнеэкономической деятельности):**

1. внешняя торговля, инвестиции, кредиты
2. создание совместных предприятий, международный финансовый лизинг, лицензирование, франчайзинг, страхование
3. внешняя торговля, производственное сотрудничество, научно-техническое сотрудничество, инвестиционное сотрудничество, валютно-финансовое сотрудничество

**21. К дополнительным условиям контракта относятся:**

1. качество товара;
2. условия платежа;
3. количество и сроки поставки;
4. наименование сделки.

**22. Вид цены контракта, не подлежащей изменению:**

1. публикуемая;
2. скользящая;
3. подвижная;
4. твердая.

**23. При заключении внешнеторгового контракта не применяются цены:**

1. прейскурантные;
2. расчетные;
3. плановые;
4. биржевые.

**24. Экспортер достигнет наибольшей выгоды, если он заложит в ценовых условиях контракта валюту платежа, имеющую тенденцию к:**

1. конвертируемости;
2. повышению;
3. неизменности;
4. снижению.

**25. По оценке крупных отправителей грузов наибольшей перевозочной способностью обладает транспорт:**

1. водный;

2. железнодорожный;
3. автомобильный;
4. воздушный.

**26. Транспортные затраты определяют издержки:**

1. транзакционные;
2. производства;
3. управленческие;
4. обращения.

**27. Договор перевозки на трамповых морских линиях:**

1. чартер;
2. штурманская расписка;
3. коносамент;
4. накладная.

**28. Экспортер может существенно снизить валютный риск внешнеэкономических сделок при помощи:**

1. валютных оговорок;
2. страхового полиса;
3. гарантий;
4. подвижной валюты

**29. Инструмент, не применяемый в качестве средства страхования при неблагоприятных колебаниях валютных курсов:**

1. валютные опционы;
2. форвардные контракты;
3. товарные кредиты;
4. валютные кредиты.

**30. Таможенный режим, при котором товары перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами РК без взимания таможенных пошлин:**

1. реэкспорт;
2. свободная таможенная зона;
3. реимпорт;
4. транзит.

**Ответы к тестам**

<b>1</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>11</b>	<b>1</b>	<b>16</b>	<b>4</b>	<b>21</b>	<b>1</b>	<b>26</b>	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>12</b>	<b>3</b>	<b>17</b>	<b>2</b>	<b>22</b>	<b>4</b>	<b>27</b>	<b>1</b>
<b>3</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>2</b>	<b>13</b>	<b>1</b>	<b>18</b>	<b>4</b>	<b>23</b>	<b>3</b>	<b>28</b>	<b>1</b>
<b>4</b>	<b>2</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>14</b>	<b>1</b>	<b>19</b>	<b>1</b>	<b>24</b>	<b>2</b>	<b>29</b>	<b>4</b>
<b>5</b>	<b>5</b>	<b>10</b>	<b>1</b>	<b>15</b>	<b>4</b>	<b>20</b>	<b>3</b>	<b>25</b>	<b>1</b>	<b>30</b>	<b>4</b>

**7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

**а) основная литература:**

1. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / В.А. Баринов.- 2-е изд., испр. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2018. – 192 с.

2. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / И. М. Синяев, С. В. Земляк, О. Н. Романенкова, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 508 с.

3. Руднева А.О. Международная торговля: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 234 с.

**б) дополнительная литература:**

1. Коммерческая деятельность: учебное пособие / сост.: Е.Д. Щетинина, К56 М.С. Старикова, С.М. Микалут. – Белгород:Изд-воБГТУ, 2014. – 315 с.

2. Николаева И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / Николаева И.П., Шаховская Л.С., Ключков В.В.— М.: Дашков и К, 2017. - 244 с.

3. Терееенкова Е.В. Словарь основных терминов и понятий по дисциплинам «Мировая экономика» и «Международные экономические отношения»: учебное пособие / Терееенкова Е.В., Сапрыкина В.Ю.— К.: Южный институт менеджмента, 2018. - 60с.

4.Зубко Н.М. Международная экономика [Электронный ресурс]: ответы на экзаменационные вопросы/ Зубко Н.М., Каллаур А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Минск: Тетралит, 2019.— 160 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/88822.html>.— ЭБС «IPRbooks»

5.Лешина Л.Н. Международная торговля [Электронный ресурс]: учебное пособие по языку специальности/ Алешина Л.Н.— Электрон. текстовые данные.— Санкт-Петербург: Златоуст, 2019.— 146 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81395.html>.— ЭБС «IPRbooks»

Моргунов В.И. Международный маркетинг [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Моргунов В.И., Моргунов С.В.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2019.— 182 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85608.html>.— ЭБС «IPRbooks»

6.Авдокушин Е.Ф. Международные финансовые отношения (основы финансовики) [Электронный ресурс]: учебное пособие для бакалавров/ Авдокушин Е.Ф.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2019.— 132 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85596.html>.— ЭБС «IPRbooks»

7. Акматалиева А.С. Международные валютные отношения [Электронный ресурс]: учебник/ Акматалиева А.С.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2019.— 309 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/92632.html>.— ЭБС «IPRbooks»

**8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее - сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины**

1. Российское предпринимательство

<https://creativeconomy.ru/journals/rp/>

2. Экономика, предпринимательство и право

<https://creativeconomy.ru/journals/epp/>

### 3. Экономические отношения

<https://creativeconomy.ru/journals/eo/>

## 9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

При проведении лекций, лабораторных занятий, самостоятельной работы студентов применяются интерактивные формы проведения занятий с целью погружения студентов в реальную атмосферу профессионального сотрудничества по разрешению проблем, оптимальной выработки навыков и качеств будущего специалиста. Интерактивные формы проведения занятий предполагают обучение в сотрудничестве. Все участники образовательного процесса (преподаватель и студенты) взаимодействуют друг с другом, обмениваются информацией, совместно решают проблемы, моделируют ситуацию.

В учебном процессе используются интерактивные формы занятий:

1. Творческое задание. Выполнение творческих заданий требуют от студента воспроизведение полученной ранее информации в форме, определяемой преподавателем, и требующей творческого подхода.

2. Групповое обсуждение. Групповое обсуждение кого-либо вопроса направлено на достижение лучшего взаимопонимания и способствует лучшему усвоению изучаемого материала.

## 10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

В процессе лекционных и практических занятий используется следующее программное обеспечение:

- программы, обеспечивающие доступ в сеть Интернет (например, «Google chrome»);
- программы, демонстрации видео материалов (например, проигрыватель «Windows Media Player»);
- программы для демонстрации и создания презентаций (например, «Microsoft PowerPoint»).

## 11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Для преподавания дисциплины не требуется специальных материально-технических средств (лабораторного оборудования, компьютерных классов и т.п.). Однако во время лекционных занятий, которые проводятся в большой аудитории, использовать проектор для демонстрации слайдов, схем, таблиц и прочего материала.