

Документ подписан простой электронной подписью.  
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

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

Дата подписания: 29.06.2023 12:08:22

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.05 Коммерческая деятельность в  
глобальном экономическом пространстве

**Основная профессиональная  
образовательная программа**

38.04.06 Торговое дело программа Организация  
и управление бизнес-процессами в сфере  
торговли

Квалификация (степень) выпускника магистр

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 Коммерческая деятельность в глобальном экономическом пространстве входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Иностранный язык в профессиональной деятельности, Устойчивое развитие и социальная ответственность торгового бизнеса, Русский язык и культура речи, Стратегический маркетинг

Последующие дисциплины по связям компетенций: Бизнес-стратегии в ритейле, Интегрированные маркетинговые коммуникации, Инновационные технологии продвижения товаров и услуг, Инновационные формы электронной коммерции, Стратегии цифрового торгового пространства

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

Изучение дисциплины Коммерческая деятельность в глобальном экономическом пространстве в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

### Универсальные компетенции (УК):

УК-4 - Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
УК-4	УК-4.1: Знать:	УК-4.2: Уметь:	УК-4.3: Владеть (иметь навыки):
	особенности применения современного коммуникационного инструментария для развития и самосовершенствования в научной среде и профессиональной сфере на внутреннем и внешнем рынках	применять современные коммуникативные технологии в научной и профессиональной деятельности в глобальном экономическом пространстве	навыками применения инструментария современных коммуникативных технологий на внутреннем и внешних рынках

УК-5 - Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
УК-5	УК-5.1: Знать:	УК-5.2: Уметь:	УК-5.3: Владеть (иметь навыки):
	основы межкультурного взаимодействия в процессе профессиональной деятельности в глобальном	сохранять толерантность и уважение к культурным особенностям контрагентов, представляющих	навыками межкультурного взаимодействия в глобальном экономическом пространстве

	экономическом пространстве	различные страны и регионы мира	
--	----------------------------	---------------------------------	--

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен управлять стратегическим развитием коммерческой деятельности организации на целевых рынках товаров и услуг, аудит профессиональной деятельности и принятие обоснованных управленческих решений по развитию каналов сбыта

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
ПК-2	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	основы стратегического планирования коммерческой деятельности организации на рынке товаров и услуг, инструментарий оценки эффективности профессиональной деятельности	осуществлять управление стратегическим развитием коммерческой организации на рынке товаров и услуг; осуществлять аудит профессиональной деятельности и обосновывать выбор направлений стратегического развития торгового бизнеса	навыками обоснования программ стратегического развития торгового бизнеса, включая маркетинговую и логистическую составляющие

### 3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

#### Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 2
Контактная работа, в том числе:	12/0.33
Занятия лекционного типа	4/0.11
Занятия семинарского типа	8/0.22
Самостоятельная работа:	96/2.67
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 Коммерческая деятельность в глобальном экономическом пространстве представлен в таблице.

#### Разделы, темы дисциплины и виды занятий

##### Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа			Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР		
			Практ. занятия			

							<b>образовательной программе</b>
1.	Сущность коммерческой деятельности в глобальном экономическом пространстве	2	4			40	УК-4.1, УК-4.2, УК-4.3, УК-5.1, УК-5.2, УК-5.3, ПК- 2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
2.	Организация коммерческой деятельности в глобальном экономическом пространстве	2	4			56	УК-4.1, УК-4.2, УК-4.3, УК-5.1, УК-5.2, УК-5.3, ПК- 2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
	<b>Итого</b>	<b>4</b>	<b>8</b>			<b>96</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
1.	Сущность коммерческой деятельности в глобальном экономическом пространстве	лекция	Особенности коммерческой деятельности в глобальном экономическом пространстве Характерные особенности глобальной международной среды
2.	Организация коммерческой деятельности в глобальном экономическом пространстве	лекция	Формы и методы выхода на международные рынки Основные риски в коммерческой деятельности в глобальном экономическом пространстве

\*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
1.	Сущность коммерческой деятельности в глобальном экономическом пространстве	практическое занятие	Особенности коммерческой деятельности в глобальном экономическом пространстве
		практическое занятие	Характерные особенности глобальной международной среды
2.	Организация коммерческой деятельности в глобальном экономическом пространстве	практическое занятие	Формы и методы выхода на международные рынки
		практическое занятие	Основные риски в коммерческой деятельности в глобальном экономическом пространстве

\*\* 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.	Сущность коммерческой деятельности в глобальном экономическом пространстве	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Организация коммерческой деятельности в глобальном экономическом пространстве	- 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

1. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510970>

2. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15243-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514242>

##### Дополнительная литература

1. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 119 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16401-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514257>

2. Мирошников, Е. В. Международно-правовой обычай в коммерческой деятельности : учебное пособие для вузов / Е. В. Мирошников. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 162 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12037-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/518355>

##### Литература для самостоятельного изучения

1. Реброва, Н. П. Стратегический маркетинг : учебник и практикум для вузов / Н. П. Реброва. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 186 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-9916-9092-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513383>

2. Розанова, Н. М. Конкурентные стратегии современной фирмы : учебник и практикум для вузов / Н. М. Розанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 343 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05140-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512356>

#### 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 Коммерческая деятельность в глобальном экономическом пространстве:**

#### **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

### Универсальные компетенции (УК):

УК-4 - Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	УК-4.1: Знать:	УК-4.2: Уметь:	УК-4.3: Владеть (иметь навыки):
	особенности применения современного коммуникационного инструментария для развития и самосовершенствования в научной среде и профессиональной сфере на внутреннем и внешнем рынках	применять современные коммуникативные технологии в научной и профессиональной деятельности в глобальном экономическом пространстве	навыками применения инструментария современных коммуникативных технологий на внутреннем и внешних рынках
Пороговый	понятие и составляющие комплекса маркетинговых коммуникаций	осуществлять разработку программ маркетинговых коммуникаций в сфере управления продажами и дистрибуцией	навыками применения инструментария маркетинговых коммуникаций
Стандартный (в дополнение к пороговому)	концепцию интегрированных маркетинговых коммуникаций, виды atl-, btl, ttl коммуникаций	адаптировать инструментарий инновационных маркетинговых коммуникаций к специфике рынка товаров и услуг	навыками применения инструментария современных коммуникативных технологий на внутреннем и внешних рынках
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	особенности применения и инновационные приемы маркетинговых коммуникаций в сфере управления продажами и дистрибуцией	применять инновационные коммуникативные технологии в научной и профессиональной деятельности в глобальном	навыками применения инструментария инновационных и информационных коммуникативных технологий в глобальном экономическом пространстве



		экономическом пространстве	
--	--	----------------------------	--

УК-5 - Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	УК-5.1: Знать:	УК-5.2: Уметь:	УК-5.3: Владеть (иметь навыки):
	основы межкультурного взаимодействия в процессе профессиональной деятельности в глобальном экономическом пространстве	сохранять толерантность и уважение к культурным особенностям контрагентов, представляющих различные страны и регионы мира	навыками межкультурного взаимодействия в глобальном экономическом пространстве
Пороговый	разнообразие и особенности социально-культурных факторов	выявлять особенности социально-культурных факторов сегментации потребителей	способами анализа конфликтов в маркетинговых коммуникациях, связанных с межкультурными особенностями
Стандартный (в дополнение к пороговому)	принципы сегментации потребителей на основе социально-культурных факторов	учитывать особенности социально-культурных факторов в маркетинговых программах	разрабатывать торговые бизнес-проекты, ориентированные на разнообразные культуры
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	влияние социально-культурных факторов на поведение потребителей	обеспечивать маркетинговую поддержку программ развития торгового бизнеса, ориентированных на представителей различных культур	способами разрешения конфликтов в маркетинговых коммуникациях, связанных с межкультурными особенностями

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен управлять стратегическим развитием коммерческой деятельности организации на целевых рынках товаров и услуг, аудит профессиональной деятельности и принятие обоснованных управленческих решений по развитию каналов сбыта

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	основы стратегического планирования коммерческой деятельности организации на рынке товаров и услуг, инструментарий оценки эффективности	осуществлять управление стратегическим развитием коммерческой организации на рынке товаров и услуг; осуществлять аудит профессиональной	навыками обоснования программ стратегического развития торгового бизнеса, включая маркетинговую и логистическую составляющие

	профессиональной деятельности	деятельности и обосновывать выбор направлений стратегического развития торгового бизнеса	
Пороговый	основы стратегического планирования коммерческой деятельности организации на рынке товаров и услуг	применять принципы стратегического менеджмента в коммерции	навыками реализации принципов стратегического менеджмента в коммерции
Стандартный (в дополнение к пороговому)	методы управления стратегическим развитием коммерческой деятельности организации на целевых рынках товаров и услуг	осуществлять управление стратегическим развитием коммерческой организации на рынке товаров и услуг	навыками управления стратегическим развитием коммерческой деятельности организации на целевых рынках товаров и услуг
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	инструментарий оценки эффективности профессиональной деятельности	осуществлять аудит профессиональной деятельности и обосновывать выбор направлений стратегического развития торгового бизнеса	навыками обоснования программ стратегического развития торгового бизнеса, включая маркетинговую и логистическую составляющие

### 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.	Сущность коммерческой деятельности в глобальном экономическом пространстве	УК-4.1, УК-4.2, УК- 4.3, УК-5.1, УК-5.2, УК-5.3, ПК-2.1, ПК- 2.2, ПК-2.3	Оценка докладов Тестирование	Зачет
2.	Организация коммерческой деятельности в глобальном экономическом пространстве	УК-4.1, УК-4.2, УК- 4.3, УК-5.1, УК-5.2, УК-5.3, ПК-2.1, ПК- 2.2, ПК-2.3	Оценка докладов Тестирование	Зачет

### 6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=2037>

#### Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Сущность коммерческой деятельности в глобальном экономическом пространстве	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Особенности международной коммерческой деятельности и факторы её развития.</li> <li>2. Эффективность использования методов международной торговли.</li> <li>3. Классификация и характеристика контрагентов в международной коммерческой деятельности.</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Выход на внешний рынок экспортёра и импортёра. Оферта и акцепт.</li> <li>5. Сущность и виды свободной экономической зоны.</li> <li>6. Особенности и возможности использования оффшорной зоны.</li> <li>7. Сущность и особенности приграничной торговли.</li> <li>8. Зоны свободной торговли и таможенные союзы.</li> <li>9. Методы тарифного регулирования международной коммерческой деятельности в России.</li> <li>10. Методы нетарифного регулирования международной коммерческой деятельности в России.</li> <li>11. Методы экономического стимулирования международной коммерческой деятельности в России.</li> <li>12. Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров.</li> <li>13. Базисные условия поставок. «Инкотермс – 2010».</li> <li>14. Сущность и основные методы международных платежей.</li> <li>15. Роль транснациональных корпораций на современную эволюцию МРТ.</li> <li>16. Влияние политических, социально-экономических, природно-географических факторов и научно-технического прогресса на формирование современного МРТ.</li> <li>17. Показатели эффективности участия страны (отрасли, предприятия) в МРТ. Как проявляются «абсолютные» и «сравнительные преимущества» страны в международной торговле.</li> <li>18. Негативные последствия длительного закрепления за страной специализации в производстве сырьевой и неконкурентоспособной продукции.</li> </ol>
<p>Организация коммерческой деятельности в глобальном экономическом пространстве</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>19. Основные сделки по оказанию услуг и выполнению работ во внешней торговле России.</li> <li>20. Особенности сделок по торговле результатами интеллектуальной (творческой) деятельности.</li> <li>21. Содержание агентских соглашений, заключаемых российскими участниками ВТД, основные права и обязанности сторон.</li> <li>22. Особенности договоров комиссии, консигнации, поручения и других торгово-посреднических соглашений, применяемых в отечественной внешнеторговой практике.</li> <li>23. Основные операции, совершаемые на современных международных товарных биржах.</li> <li>24. Торговые операции на международных аукционах, основные этапы работы по их проведению.</li> <li>25. Организация международных аукционов в РФ.</li> <li>26. Проведение международных торгов.</li> </ol>

**Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций размещены в ЭИОС СГЭУ <https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=2037>**

Где находится штаб-квартира Всемирной торговой организации?

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

К основной внешнеэкономической операции относится

- лизинг
- экспедиторские операции
- страхование грузов

-международные расчеты

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

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

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

-FOP

- FOB
- CIF
- FAS

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

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

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
Сущность коммерческой деятельности в глобальном экономическом пространстве	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Понятие и особенности формирования современного глобального экономического пространства.</li><li>2. Предпосылки экономической интеграции стран и регионов.</li><li>3. Этапы экономической интеграции от зоны свободной торговли до экономического союза</li><li>4. Естественные и приобретенные преимущества стран</li><li>5. Понятие, особенности, причины развития международной встречной торговли.</li><li>6. Принципы классификации международных встречных сделок.</li><li>7. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе.</li><li>8. Компенсационные сделки на коммерческой основе.</li><li>9. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.</li><li>10. Варианты осуществления крупномасштабных долгосрочных компенсационных соглашений с обратной закупкой товаров.</li><li>11. Сущность международных арендных операций.</li><li>12. Виды международной аренды.</li><li>13. Виды лизинга, особенности и причины развития лизинговых операций.</li><li>14. Основные условия международных арендных договоров.</li><li>15. Основные типы и масштабы деятельности лизинговых фирм и их международных объединений.</li></ol>

	<p>16. Сущность понятия «международный инжиниринг», значение и развитие международного обмена инженерно-техническими услугами.</p> <p>17. Виды инженерно-технических услуг.</p> <p>18. Перечень услуг при комплексном и консультативном инжиниринге.</p> <p>19. Виды операций по торговле техническими услугами.</p> <p>20. Сущность, виды и особенности операций по международному туризму.</p>
<p>Организация коммерческой деятельности в глобальном экономическом пространстве</p>	<p>21. Понятие внешнеторговой сделки и внешнеторговой операции.</p> <p>22. Основные виды внешнеторговых операций.</p> <p>23. Механизм реализации внешнеторговой сделки.</p> <p>24. Составление конкурентного листа при импорте товара.</p> <p>25. Понятие и основные группы внешнеторговых документов.</p> <p>26. Общие реквизиты внешнеторговых документов.</p> <p>27. Унификация и стандартизация внешнеторговой документации.</p> <p>28. Документация по подготовке товара к отгрузке, коммерческие документы.</p> <p>29. Документы по платежным и банковским операциям.</p> <p>30. Страховые документы</p> <p>31. Транспортные и экспедиторские документы.</p> <p>32. Таможенная документация.</p> <p>33. Основные условия соглашений о предоставлении туристских услуг.</p> <p>34. Агентское соглашение.</p> <p>35. Договор франшизы.</p> <p>36. Договор купли-продажи туристских услуг.</p> <p>37. Основные условия договоров о техническом обслуживании.</p> <p>38. Содержание договора на консультативный инжиниринг.</p> <p>39. Основные условия договора финансового лизинга.</p> <p>40. Система изучения иностранных фирм во внешней торговле. Формирование справки на фирму.</p> <p>41. Сущность, содержание, виды, порядок составления оферты.</p> <p>42. Порядок подготовки и составления запросов, требования к составлению запросов.</p> <p>43. Анализ полученных от иностранных фирм предложений и ответов.</p> <p>44. Выбор партнера для реализации экспортной сделки.</p> <p>45. Виды переговоров, тактика ведения переговоров.</p> <p>46. Понятие, виды внешнеторгового контракта купли-продажи.</p> <p>47. Классификация условий контракта.</p> <p>48. Основные коммерческие условия контрактов.</p>

#### 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»	УК-4, УК-5, ПК-2
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне