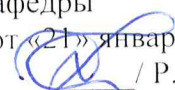



ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
ИНСТИТУТ ПРАВА

Утверждено:  
на заседании кафедры  
протокол № 6 от «21» января 2021 г.  
Зав. кафедрой  / Р.В. Нигматуллин

Согласовано:  
Председатель УМК Института права  
 / М.Б. Кострова

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Дисциплина Международные коммерческие операции

Часть, формируемая участниками образовательных отношений.

**программа магистратуры**

Направление подготовки  
40.04.01 Юриспруденция

Направленность (профиль) подготовки  
Правовое регулирование в сфере экспорта

Квалификация  
Магистр

Разработчик (составитель):  
Нигматуллин Р. В., доктор юридических наук,  
профессор, заведующий кафедрой  
международного права и международных  
отношений.



/ Нигматуллин Р. В

Для приема: 2021

Уфа - 2021 г.

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры международного права и международных отношений, протокол от «21» января 2021 г. № 6

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры международного права и международных отношений, протокол № \_\_\_\_\_ от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /Р.В. Нигматуллин

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры международного права и международных отношений, протокол № \_\_\_\_\_ от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /Р.В. Нигматуллин

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры международного права и международных отношений, протокол № \_\_\_\_\_ от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /Р.В. Нигматуллин

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры международного права и международных отношений, протокол № \_\_\_\_\_ от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /Р.В. Нигматуллин

## Список документов и материалов

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций
2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся)
4. Фонд оценочных средств по дисциплине
  - 4.1. Перечень компетенций и индикаторов достижения компетенций с указанием соотнесенных с ними запланированных результатов обучения по дисциплине. Описание критериев и шкал оценивания результатов обучения по дисциплине.
  - 4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценивания результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине.
5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины
  - 5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
  - 5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины, включая профессиональные базы данных и информационные справочные системы
6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций

По итогам освоения дисциплины обучающийся должен достичь следующих результатов обучения:

Формируемая компетенция (с указанием кода)	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ПК-1. Способен квалифицированно применять правовые нормы в сфере экспорта	ПК-1.1. Имеет представление о правовых основах осуществления экспорта.	ПК-1.1. <i>Знать:</i> правовые основы осуществления международных коммерческих операций, в том числе, в сфере экспорта.
	ПК-1.2. Защищает права, свободы и законные интересы общества, государства, физических и юридических лиц в сфере экспортных и иных правоотношений.	ПК-1.2. <i>Знать:</i> права, свободы и законные интересы общества, государства, физических и юридических лиц в сфере экспортных и иных правоотношений и способы их защиты; <i>Владеть:</i> навыками обеспечения защиты прав, свобод и законных интересов общества, государства, физических и юридических лиц в сфере экспортных и иных правоотношений.
	ПК-1.3. Проявляет готовность представлять государственные и общественные интересы, интересы физических и юридических лиц в сфере экспорта в судах и иных органах государственной власти.	ПК-1.3. <i>Знать:</i> значение и сущность представительства государственных и общественных интересов, интересов физических и юридических лиц при осуществлении международных коммерческих организаций, в том числе в сфере экспорта в судах и иных органах государственной власти; <i>Уметь:</i> представлять государственные и общественные интересы, интересы физических и юридических лиц при осуществлении международных коммерческих организаций, в том числе в сфере экспорта, в судах и иных органах государственной власти

## 2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Международные коммерческие операции» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений. Дисциплина по выбору.

Дисциплина «Международные коммерческие операции» изучается на 2 курсе (зимняя и летняя сессии) по заочной форме обучения.

Целью изучения дисциплины «Международные коммерческие операции» является формирование у студентов целостного представления об основных операциях в международной торговле для принятия управленческих решений на уровне государства и компаний.

## 3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся)

Содержание рабочей программы представлено в Приложении № 1.

#### 4. Фонд оценочных средств по дисциплине

##### 4.1. Перечень компетенций и индикаторов достижения компетенций с указанием соотнесенных с ними запланированных результатов обучения по дисциплине. Описание критериев и шкал оценивания результатов обучения по дисциплине.

Код и формулировка компетенции: ПК-1. Способен квалифицированно применять правовые нормы в сфере экспорта

Код и наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
		Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
<b>ПК-1.1.</b> Имеет представление о правовых основах осуществления экспорта.	Знать: правовые основы осуществления международных коммерческих операций, в том числе, в сфере экспорта	Полные и системные знания правовых основ осуществления международных коммерческих операций, в том числе, в сфере экспорта.	Развернутое, сформированное, но с незначительными ошибками знание правовых основ осуществления международных коммерческих операций, в том числе, в сфере экспорта	Неполное, схематичное, но в целом правильное представление о правовых основах осуществления международных коммерческих операций, в том числе, в сфере экспорта	Отсутствие знаний или существенные пробелы в знаниях, или отрывочные и поверхностные знания правовых основ осуществления международных коммерческих операций, в том числе, в сфере экспорта
<b>ПК-1.2.</b> Защищает права, свободы и законные интересы общества, государства, физических и юридических лиц в сфере экспортных и иных правоотношений.	Знать: права, свободы и законные интересы общества, государства, физических и юридических лиц в сфере экспортных и иных правоотношений и способы их защиты;  Владеть: навыками обеспечения защиты прав, свобод и законных интересов общества, государства, физических и юридических лиц в сфере экспортных и иных правоотношений.	Полные и системные знания прав, свобод и законных интересов общества, государства, физических и юридических лиц в сфере экспортных и иных правоотношений и способов их защиты.  В целом успешное владение навыками обеспечения защиты прав, свобод и законных интересов общества, государства, физических и юридических лиц в сфере экспортных и иных правоотношений.	Развернутое, сформированное, но с незначительными ошибками знание прав, свобод и законных интересов общества, государства, физических и юридических лиц в сфере экспортных и иных правоотношений и способов их защиты.  Владеет на хорошем уровне необходимыми навыками обеспечения защиты прав, свобод и законных интересов общества, государства, физических и юридических лиц в сфере экспортных и иных правоотношений.	Неполное, схематичное, но в целом правильное представление о правах, свободах и законных интересах общества, государства, физических и юридических лиц в сфере экспортных и иных правоотношений и способах их защиты.  Посредственный, но достаточный уровень владения навыками обеспечения защиты прав, свобод и законных интересов общества, государства, физических и юридических лиц в сфере экспортных и	Отсутствие знаний или существенные пробелы в знаниях, или отрывочные и поверхностные знания прав, свобод и законных интересов общества, государства, физических и юридических лиц в сфере экспортных и иных правоотношений и способов их защиты.  Не владеет на удовлетворительном уровне навыками обеспечения защиты прав, свобод и законных интересов общества, государства, физических и юридических лиц в сфере

				иных правоотношений.	экспортных и иных правоотношений.
<p><b>ПК-1.3.</b> Проявляет готовность представлять государственные и общественные интересы, интересы физических и юридических лиц в сфере экспорта в судах и иных органах государственной власти.</p>	<p>Знать: значение и сущность представительства государственных и общественных интересов, интересов физических и юридических лиц при осуществлении международных коммерческих организаций, в том числе в сфере экспорта в судах и иных органах государственной власти</p>	<p>Полные и системные знания значения и сущности представительства государственных и общественных интересов, интересов физических и юридических лиц при осуществлении международных коммерческих организаций, в том числе в сфере экспорта в судах и иных органах государственной власти</p>	<p>Развернутое, сформированное, но с незначительными ошибками знание значения и сущности представительства государственных и общественных интересов, интересов физических и юридических лиц при осуществлении международных коммерческих организаций, в том числе в сфере экспорта в судах и иных органах государственной власти</p>	<p>Неполное, схематичное, но в целом правильное представление о значении и сущности представительства государственных и общественных интересов, интересов физических и юридических лиц при осуществлении международных коммерческих организаций, в том числе в сфере экспорта в судах и иных органах государственной власти</p>	<p>Отсутствие знаний или существенные пробелы в знаниях, или отрывочные и поверхностные знания значения и сущности представительства государственных и общественных интересов, интересов физических и юридических лиц при осуществлении международных коммерческих организаций, в том числе в сфере экспорта в судах и иных органах государственной власти</p>
	<p>Уметь: представлять государственные и общественные интересы, интересы физических и юридических лиц при осуществлении международных коммерческих организаций, в том числе в сфере экспорта, в судах и иных органах государственной власти</p>	<p>Сформированное, системное и последовательное умение представлять государственные и общественные интересы, интересы физических и юридических лиц при осуществлении международных коммерческих организаций, в том числе в сфере экспорта, в судах и иных органах государственной власти</p>	<p>В целом сформированное, но не вполне системное умение представлять государственные и общественные интересы, интересы физических и юридических лиц при осуществлении международных коммерческих организаций, в том числе в сфере экспорта, в судах и иных органах государственной власти</p>	<p>Посредственный, но достаточный уровень умений представлять государственные и общественные интересы, интересы физических и юридических лиц при осуществлении международных коммерческих организаций, в том числе в сфере экспорта, в судах и иных органах государственной власти</p>	<p>Отсутствие умений, низкий и недостаточный уровень умений представлять государственные и общественные интересы, интересы физических и юридических лиц при осуществлении международных коммерческих организаций, в том числе в сфере экспорта, в судах и иных органах государственной власти</p>

				государственной власти
--	--	--	--	------------------------

Показатели сформированности компетенции для заочной формы обучения:

Для дисциплины, формой итогового контроля которой является экзамен:

оценка «отлично» выставляется, если студент полностью усвоил материал по программе дисциплины, способен преобразовывать глубокие теоретические знания в профессиональные умения и навыки;

оценка «хорошо» выставляется, если студент усвоил материал по программе дисциплины, способен преобразовывать теоретические знания в профессиональные умения и навыки, но допускает несущественные ошибки;

оценка «удовлетворительно» выставляется, если студент в целом усвоил материал по программе дисциплины, способен преобразовывать теоретические знания в профессиональные умения и навыки, но допускает отдельные существенные ошибки;

оценка «неудовлетворительно» выставляется, если студент не усвоил материал по программе дисциплины, не способен преобразовывать теоретические знания в профессиональные умения и навыки.

При заочной форме обучения в результате оценивания выставляется оценка за виды деятельности (оценочные средства) по итогам изучения модулей (разделов дисциплины), перечисленных в содержании рабочей программы.

Шкалы оценивания для заочной формы обучения:

для экзамена:

оценка «отлично»;

оценка «хорошо»;

оценка «удовлетворительно»;

оценка «неудовлетворительно».

#### **4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценивания результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине.**

<b>Код и наименование индикатора достижения компетенции</b>	<b>Результаты обучения по дисциплине</b>	<b>Оценочные средства</b>
ПК-1.1. Имеет представление о правовых основах осуществления экспорта.	ПК-1.1. Знать: правовых основ осуществления международных коммерческих операций, в том числе, в сфере экспорта	1) проверка решения ситуационной задачи; 2) устный опрос; 3) проверка тестовых заданий; 4) проверка подготовленности к интерактиву; 5) проверка контрольной работы.
ПК-1.2. Защищает права, свободы и законные интересы общества, государства, физических и юридических лиц в сфере экспортных и иных правоотношений.	ПК-1.2. Знать: права, свободы и законные интересы общества, государства, физических и юридических лиц в сфере экспортных и иных правоотношений и способы их защиты;	1. проверка решения ситуационной задачи; 2. устный опрос; 3. проверка тестовых заданий; 4. проверка подготовленности к интерактиву; 5. проверка контрольной работы.
	Владеть: навыками обеспечения защиты прав, свобод и законных интересов общества, государства, физических и юридических лиц в сфере экспортных и иных правоотношений.	1. проверка решения ситуационной задачи; 2. устный опрос; 3. проверка тестовых заданий; 4. проверка подготовленности к интерактиву; 5. проверка контрольной работы.
ПК-1.3.	ПК-1.3.	1. проверка решения



Проявляет готовность представлять государственные и общественные интересы, интересы физических и юридических лиц в сфере экспорта в судах и иных органах государственной власти.	Знать: значение и сущность представительства государственных и общественных интересов, интересов физических и юридических лиц при осуществлении международных коммерческих организаций, в том числе в сфере экспорта в судах и иных органах государственной власти	ситуационной задачи; 2. устный опрос; 3. проверка тестовых заданий; 4. проверка подготовленности к интерактиву; 5. проверка контрольной работы.
	Уметь: представлять государственные и общественные интересы, интересы физических и юридических лиц при осуществлении международных коммерческих организаций, в том числе в сфере экспорта, в судах и иных органах государственной власти	1. проверка решения ситуационной задачи; 2. устный опрос; 3. проверка тестовых заданий; 4. проверка подготовленности к интерактиву; 5. проверка контрольной работы.

### Экзаменационные билеты

Структура билета для экзамена: билет состоит из двух вопросов из разных тем дисциплины.

Образец билета для экзамена:

<p><b>ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»</b> <b>ИНСТИТУТ ПРАВА</b></p> <p>программа магистратуры</p> <p>Дисциплина Международные коммерческие операции</p> <p>Билет № 1</p> <p>1. Содержание и виды международных коммерческих операций. Классификация контрагентов. 2. Организационные формы и основные субъекты международной аукционной торговли.</p> <p>Зав. кафедрой международного права и международных отношений _____/Нигматуллин Р.В.</p>
--

### Полный перечень вопросов для экзамена

1. Содержание и виды международных коммерческих операций. Классификация контрагентов.
2. Методы осуществления международных коммерческих операций.
3. Система международных соглашений, регулирующих международную торговлю.
4. Современные методы международного регулирования торговых операций.
5. Содержание Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
6. Обязательства продавца, перечисленные в Венской конвенции.
7. Права покупателя и средства его правовой защиты в случае нарушения договора продавцом.
8. Таможенный статистический учет экспортно-импортных операции и его унификация на многосторонней основе.

9. Базисные условия поставки в контрактах купли-продажи.
  10. Значение и содержание «Инкотермс-2010».
  11. Права и обязанности продавца и покупателя для различных базисных условий.
- Толкование базисных условий в различных контрактах купли-продажи.
12. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи.
  13. Основные способы проведения предварительных переговоров.
  14. Способы заключения контрактов купли-продажи.
  15. Типовые контракты в международной торговле, виды контрактов купли-продажи.
  16. Условие количества, качества, срока и даты поставки в контрактах купли-продажи.
  17. Условие пены в контрактах купли-продажи
  18. Условие платежа в контрактах купли-продажи.
  19. Условие сдачи-приемки и порядок предъявления рекламаций.
  20. Экспортные и импортные лицензии, порядок их получения.
  21. Торговые обычаи и их значение в международной торговле.
  22. Подготовка товара к отгрузке (требования к упаковке и маркировке).
  23. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.
  24. Основные группы внешнеторговых документов, принципы их классификации.
  25. Основные документы по важнейшим группам, их функции и реквизиты.
  26. Ценовой анализ при подготовке сделки.
  27. Существующие виды цен и их использование в ценовом анализе при подготовке сделок.
  28. Международные встречные операции, виды международных встречных сделок.
  29. Виды торгово-посреднических операций.
  30. Основные коммерческие условия дистрибьюторского соглашения.
  31. Основные коммерческие условия агентского соглашения.
  32. Условия договора консигнации.
  33. Организационные формы торгово-посреднических операций.
  34. Сущность и объекты биржевой торговли.
  35. Виды и пели биржевых сделок.
  36. Организационная структура и функции товарных бирж.
  37. Техника проведения биржевых операций.
  38. Сущность и основные центры аукционной торговли.
  39. Организационные формы и основные субъекты международной аукционной торговли.
  40. Понятие и значение торгов, виды торгов.
  41. Организаторы и участники торгов. Порядок и условия проведения торгов.
  42. Международные выставки и ярмарки.
  43. Типы оффшорных компаний, принципу их классификации
  44. Факторы, определяющие решение об использовании оффшорных структур.
- Основные оффшорные схемы.
45. Суть и содержание договора о факторинге. Особенности операций по международному факторингу.
  46. Сущность международного лицензирования. Особенности международной торговли лицензиями.
  47. Виды и содержание международных лицензионных соглашений
  48. Основные условия лицензионного агентского соглашения.
  49. Организация международной торговли лицензиями.
  50. Сущность и значение международного обмена инженерно-техническими услугами.
  51. Содержание международного договора на консультативный инжиниринг.

52. Основные условия международного договора между заказчиком и инженером-консультантом.
53. Виды и содержание договоров на сооружение промышленных объектов.
54. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами.
55. Сущность международных арендных операций.
56. Содержание, порядок заключения в исполнения финансируемой лизинговой сделки.
57. Основные условия договора текущей аренды.
58. Организационные формы международных арендных операций.
59. Операции по международному туризму и виды предоставляемых туристских услуг.
60. Основные условия соглашений о предоставлении туристских услуг.
61. Организационные формы операций по международному туризму.
62. Сущность и виды международного франчайзинга. Основные условия договора франчайзинга.
63. Основные источники информации о зарубежных фирмах, рейтинги крупнейших компаний, основные показатели, характеризующие состояние и деятельность фирмы.
64. Особенности российских компаний-участников международной торговли.
65. Возможности и трудности участия предприятий малого и среднего бизнеса во внешней торговле.
66. Механизмы и особенности поддержки участия предприятий малого и среднего бизнеса в международной торговле.

Описание методики оценивания:

**Критерии оценки:**

- оценка «отлично» выставляется, если студент полностью усвоил материал по программе дисциплины, способен преобразовывать глубокие теоретические знания в профессиональные умения и навыки;
- оценка «хорошо» выставляется, если студент усвоил материал по программе дисциплины, способен преобразовывать теоретические знания в профессиональные умения и навыки, но допускает несущественные ошибки;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если студент в целом усвоил материал по программе дисциплины, способен преобразовывать теоретические знания в профессиональные умения и навыки, но допускает отдельные существенные ошибки;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если студент не усвоил материал по программе дисциплины, не способен преобразовывать теоретические знания в профессиональные умения и навыки.

**Вопросы для устных опросов**

**Тема 1. Международные коммерческие операции: сущность и содержание.**

1. Содержание понятия «международные коммерческие операции».
2. Международные коммерческие операции как управленческая деятельность. Их субъекты и объекты.
3. Виды и содержание международных коммерческих операций.
4. Контрагенты как субъекты международных коммерческих операции, их основные группы.
5. Методы осуществления международных коммерческих операций.

**Тема 2. Организационные формы международной торговли.**

1. Система международных соглашений, регулирующих международную торговлю.

2. Современные методы международного регулирования торговых операций.
3. Значение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
4. Содержание понятий «международная торговая сделка», «международный договор купли-продажи». Условия применимости международного договора к продаже и поставке товаров.
5. Обязательства продавца, перечисленные в Венской конвенции.
6. Права покупателя и средства его правовой защиты в случае нарушения договора продавцом.
7. Совет таможенного сотрудничества и его роль в унификации таможенных систем.

### **Тема 3. Международные коммерческие операции по торговле товарами.**

1. Права и обязанности продавца и покупателя для различных базисных условий.
2. Процедура подготовки экспортной сделки. Процедура подготовки импортной сделки.
3. Основные способы проведения предварительных переговоров.
4. Способы заключения контрактов купли-продажи.
5. Форма контракта купли-продажи.
6. Виды и особенности контрактов международной купли-продажи.
7. Условия, обеспечивающие выполнение договора и санкции.
8. Оговорка об обстоятельствах непреодолимой силы (форс-мажор).
9. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.
10. Содержание понятия и особенности международной встречной торговли.
11. Товарообменные и компенсационные операции на безвалютной основе.
12. Компенсационные сделки на коммерческой основе.
13. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.
14. Использование различной ценовой информации при подготовке сделок.
15. Практика расчета экспортных цен.
16. Использование конкурентного листа в импортных сделках.

### **Тема 4. Коммерческая деятельность на мировом рынке с участием посредников.**

1. Функции выставок и ярмарок в продвижении товаров на мировой рынок.
2. Техника проведения международных аукционов.
3. Международные торги.
4. Техника проведения биржевых операций.
5. География современных оффшорных центров.
6. Основные оффшорные схемы.
7. Суть и содержание договора о факторинге.
8. Особенности операций по международному факторингу.
9. Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям.

### **Тема 5. Международные коммерческие операции в сфере услуг.**

1. Основные условия международных договоров о предоставлении инженерно-технических услуг.
2. Содержание международного договора на консультативный инжиниринг.
3. Содержание, порядок заключения и исполнения финансируемой лизинговой сделки. Основные условия лизингового контракта.
4. Основные условия договора текущей аренды.
5. Основные условия соглашения о предоставлении туристских услуг. Агентские соглашения. Договор франшизы.

6. Виды и содержание договоров на сооружение промышленных объектов.
7. Организационные формы осуществления конкретных проектов фирмами разных стран.

**Тема 6. Международные коммерческие операции с интеллектуальной собственностью.**

1. Содержание и характер международного обмена технологическими знаниями.
2. Основные условия лицензионных соглашений.
3. Содержание и основные условия лицензионного агентского соглашения.
4. Организационные формы международной торговли лицензиями.
5. Основные условия договора франчайзинга.
6. Особенности развития франчайзинга в современных условиях.

**Тема 7. Организация управления внешнеторговыми операциями на предприятии.**

1. Основные источники информации о зарубежных фирмах, рейтинги крупнейших компаний, основные показатели, характеризующие состояние и деятельность фирмы.
2. Возможности и трудности участия предприятий малого и среднего бизнеса во внешней торговле.
3. Значение расширения участия предприятий малого и среднего бизнеса во внешней торговле.
4. Сведения о фирменной структуре рынка и ее анализ.
5. Государственные предприятия во внешней торговле.
6. Особенности российских компаний-участников международной торговли.

Описание методики оценивания:

**Критерии оценки:**

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если студент отказывается от ответа, не знает материал;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если ответ студента неполный, демонстрирующий поверхностное знание и понимание материала;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если ответ студента полный, развернутый с некоторыми несущественными погрешностями;
- оценка «отлично» выставляется студенту, если ответ студента полный, развернутый, показана совокупность глубоких, осмысленных системных знаний объекта и предмета изучения.

**Задания для тестирования**

Описание теста:

Тест— это стандартизованное задание, по результатам выполнения которого дается оценка уровня знаний испытуемого. Для решения тестовых заданий необходимо выбрать единственно правильный вариант из предложенных вариантов.

Пример варианта теста:

**Вопрос 1**

Основным признаком экспорта товара является:

- a) расчеты в валюте;
- b) таможенное оформление;
- c) заключение контракта;
- d) пересечение границы.

## **Вопрос 2**

Маркировка — это нанесение знаков, надписей, рисунков:

- a) на товар после их обработки;
- b) на товар для обеспечения безопасности в ходе транспортировки;
- c) на товар для их опознания и указания способов перевозки, обработки и хранения;
- d) на тару для их опознания в ходе обработки и хранения.

## **Вопрос 3**

В настоящее время Инкотермс действует в редакции:

- a) 1998 г.;
- b) 1999 г.;
- c) 2010 г.;
- d) 2011 г.

## **Вопрос 4**

Базисные условия поставки делятся на следующие группы терминов:

- a) 4;
- b) 2;
- c) 5;
- d) 6.

## **Вопрос 5**

К категории Е относится термин:

- a) франко-борт;
- b) франко-завод;
- c) франко-перевозчик;
- d) франко-вдоль борта судна.

## **Вопрос 6**

К услугам на мировом рынке не относятся:

- a) фрахт;
- b) туризм;
- c) транспортные услуги;
- d) ярмарочная деятельность.

## **Вопрос 7**

Вид деятельности, направленный на предоставление различного рода туристических услуг и товаров туристического спроса для удовлетворения потребностей иностранных туристов, — это операции:

- a) по экспорту туризма;
- b) по иностранному туризму;
- c) по импорту туризма;
- d) по туризму внутри страны.

## **Вопрос 8**

Транснациональные компании могут осуществлять торговлю:

- a) сертификатами;
- b) лицензиями;
- c) офертами;
- d) драгоценными монетами.

## **Вопрос 9**

В международной практике торговли имеются группы лицензионных договоров:

- a) договор о простой лицензии, договор об исключительной лицензии, договор о полной лицензии;
- b) договор о простой лицензии, договор о полной лицензии, договор о неполной лицензии;
- c) договор о простой лицензии, договор о сложной лицензии, договор об исключительной лицензии;
- d) договор об исключительной лицензии, договор о сложной лицензии, договор об оплачиваемой лицензии.

### **Вопрос 10**

Комплекс операций по оказанию услуг производственного, коммерческого и научно-технического характера, осуществляемых специализированными, промышленными, строительными и другими компаниями, — это:

- a) операции аренды;
- b) операции на условиях подряда;
- c) инжиниринговые операции;
- d) операции лизинга.

### **Вопрос 11**

К основным формам реализации товаров на внешнем рынке, способствующим оптовой реализации отдельных групп товаров, не относятся:

- a) товарные биржи;
- b) аукционы;
- c) международные торги;
- d) выставки.

### **Вопрос 12**

Крупнейшей международной биржей мира является:

- a) Чикагская биржа, торгующая зерном, золотом, серебром, ценными бумагами;
- b) Нью-Йоркская биржа хлопка;
- c) Лондонская биржа цветных металлов;
- d) Японская биржа сахара, текстиля, каучука, зернобобовых.

Описание методики оценивания:

#### **Критерии оценки**

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если студент решил правильно менее 10 % заданий;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если студент правильно решил от 10 до 40 % заданий;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если студент правильно решил от 40 до 70 % заданий;
- оценка «отлично» выставляется студенту, если студент правильно решил от 70 до 100 % заданий.

### **Интерактивное занятие**

#### **Описание**

Интерактивные занятия предусматривают выполнение ряда заданий по конкретным темам, в том числе в форме решения задач, разработки инновационных проектов, а также ролевых игр и интерактивов.

*Пример в форме ролевой игры*

Ролевая игра «Товарная секция биржи».

Общий ход игры. Группа студентов делится на подгруппы, каждая из которых

представляет собой самостоятельную брокерскую фирму, выполняющую поручения клиентов по купле-продаже товаров. Кроме того, брокерские фирмы имеют в своем распоряжении денежные средства, позволяющие осуществлять сделки в собственных интересах (дилерская деятельность). Для ведения торгов и фиксирования окончательных цен сделок из числа студентов выбирают маклера.

Каждая брокерская фирма получает необходимую для игры первоначальную информацию, которую следует проанализировать, затем она должна сформировать заявки на продажу товаров. Чтобы не терялся динамизм игры, время подачи заявок ограничено (например, 10 мин). В заявках указываются не только товары клиентов, но и свои собственные, если они содержатся в задании. Заявки поступают к маклеру, который не выписывает их на доске для ознакомления всех участников игры до тех пор, пока не будет подана последняя заявка. Причем фирма, подготовившаяся к торгам раньше других, получает преимущество, так как лоты разыгрываются в порядке подачи заявок. Изменение заявок и подача новых после формирования игрового информационного бюллетеня не допускаются. Брокеры должны проанализировать представленную информацию и определить возможную тактику при проведении торгов. В биржевой практике брокеры получают список товаров, предлагаемых к торгам, за сутки или за несколько часов до начала торга. В игре для этих целей выделяется 10-15 мин. По истечении времени, отведенного для анализа биржевой информации, начинается непосредственно торг, который должен вестись не по сплошному перечню лотов, а по каждому виду товаров в отдельности. Подобный порядок сохраняется, пока не будут «отыграны» все товары. Такая последовательность действий позволяет сохранить преимущество тех, кто подал заявку раньше, а также обеспечить необходимую концентрацию действий по продаже каждого конкретного товара.

Лот разыгрывается следующим образом. Маклер называет его номер, наименование товара, количество и цену, а затем обращается с вопросом к присутствующим: «Кто желает приобрести данный товар?» Брокер, чей товар продается, должен встать. Если брокер-продавец в момент оглашения его товара не отреагировал, то по этой позиции торг откладывается. Желаящие купить товар поднимают вверх руку и обращаются к продавцу с вопросами о возможности дробления партии, изменения цены. При достижении согласия брокеры (продавец и покупатель) регистрируют у себя совершение сделки.

Если к товару, объявленному маклером, присутствующие не проявляют интерес даже после снижения цены брокером-продавцом, то товар снимается с торгов.

Если к товару проявляется интерес более чем одним брокером-покупателем, то маклер проводит аукцион, который проходит следующим образом. Брокер-покупатель называет свою цену, по которой он хочет приобрести предлагаемый товар, и другой брокер-покупатель, претендующий на этот же товар, может приобрести его, указав лишь большую цену. Маклер обязан объявлять каждую новую цену и обращаться с вопросом, кто готов приобрести данный товар.

Если брокер-продавец отказывается от совершения сделки на условиях, определенных в заявке, то это расценивается как отказ от совершения сделки и наказывается штрафом (минус 50 долл. со счета брокерской фирмы).

Условия игры построены таким образом, что неизбежна конкуренция брокеров-продавцов по одним товарам и брокеров-покупателей по другим. Эти условия заложены в игру для того, чтобы показать влияние спроса и предложения на биржевые цены. Если спрос на товар выше предложения, цены возрастают, а если, наоборот, предложений на товар больше спроса, то цены, как правило, снижаются.

После окончания торгов играющие подводят итоги. Каждая брокерская фирма должна рассчитать выручку от посреднических и дилерских операций. Затем представители всех фирм выступают с отчетом об игровых действиях, где должны подробным образом проанализировать свою тактику в игре.



## Описание методики оценивания:

### Критерии оценки:

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если студент отказывается от ответа, не знает материал;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если ответ студента неполный, демонстрирующий поверхностное знание и понимание материала;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если ответ студента полный, развернутый с некоторыми несущественными погрешностями;
- оценка «отлично» выставляется студенту, если ответ студента полный, развернутый, показана совокупность глубоких, осмысленных системных знаний объекта и предмета изучения.

## Ситуационные задачи

### Кейс 1. «Международная торговля промежуточной продукцией».

Современная международная торговля значительно отличается от мировой торговли середины XX в. Под воздействием глобализации, научно-технического прогресса, улучшения мировой транспортной инфраструктуры, увеличения объемов производства, в том числе в экспортных промышленных зонах, расширения деятельности транснациональных корпораций и пересмотра функций государства в регулировании экономики меняется структура международной торговли.

Разделение труда между странами радикально изменилось под воздействием последней волны глобализации. В настоящее время сложно найти компанию, которая бы самостоятельно контролировала весь процесс (цепочку) от добычи исходного сырья до продажи готового изделия конечному потребителю. Этот сложный цикл разбит на этапы (звенья), и множество фирм участвуют в нем как торговые партнеры (поставщики и покупатели), прежде чем, например, железная руда, сырая нефть, песок или другие материалы превратятся в конечную продукцию.

Каждый товар сегодня имеет уникальную цепь поставок, и под которой понимают связанную общими информационными потоками сеть экономических субъектов, совместно управляющих потоками сырья, материалов и готовой продукции от первичного поставщика до конечного потребителя. Многие из этих цепей зачастую пересекают границы государств несколько раз. В настоящее время в процесс создания товаров все чаще вовлечены компании разных стран, развитых и развивающихся, в которых необходимые материалы и профессиональные знания доступны по конкурентной цене и созданы благоприятные условия для ведения бизнеса.

Прямым следствием расширения цепей поставок до глобальных масштабов является возрастание числа международных сделок, связанных с торговлей промежуточной продукцией. По оценкам ВТО, доля промежуточных товаров в мировой торговле составляет примерно 60%. Доля такого рода продукции во внешнеторговом обороте отдельных стран может достигать и более высоких значений. Так, в импорте Тайваня, например, она находится на уровне порядка 65%, а в экспорте более 70%. На промежуточные товары приходится более половины импорта стран членов

Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и почти 3/4 импорта крупных развивающихся стран, таких как Китай и Бразилия.

Ключевую роль в функционировании глобальных цепей поставок и международных производственных систем (global value chains) играет сектор услуг, особенно в сфере транспорта, связи и других деловых услуг. Производство товаров и услуг сегодня тесно переплетено и неразделимо, а на международные торговые потоки и модели оказывают влияние инвестиционные решения. Движущими силами создания глобальных производственных систем по всему миру являются инвестиционные решения многонациональных предприятий, связанные с привлечением независимых подрядчиков и офшорными операциями.

По оценкам ОЭСР — ВТО — ЮНКТАД, глобальные производственные системы, координирующиеся многонациональными предприятиями, обеспечивают 80% мировой торговли. Особенно высока степень интернационализации в отраслях, связанных с производством электроники и транспортного оборудования. Как правило, такие производства предполагают длинные и сложные цепочки, в которых создание основных элементов и компонентов вынесено в офшор. Компании выигрывают на разнице в стоимости, квалификации и технологий по странам, а также на экономии за счет роста масштаба производства, связанной со специализацией на конкретных стадиях производства.

В результате маркировка «Сделано в которой относится только к последнему звену производства продукта, может вводить покупателя в заблуждение. Такая формулировка наводит на мысль о том, что весь доход от экспорта приписывается стране, откуда вывезен конечный продукт. Однако этот подход не учитывает, что современное промышленное изделие — результат кооперации компаний из множества стран. Например, в 2010 г. средняя цена на смартфон iPhone 4 американского бренда Apple составляла 549 долл. При этом его себестоимость не превышала 149 долл., а на сборку (в Китае) тратилось только 4 долл. С учетом поставок аккумуляторов и финальных операций с сенсорным экраном в целом Китаю доставалось 10 долл. Помимо самой компании Apple, аккумулировавшей 58% прибыли с розничных продаж, крупнейшими получателями доходов выступали корейские компании — поставщики комплектующих (дисплеев и карт памяти) — LG и Samsung: 5 и 7% соответственно. На американских, японских и тайваньских поставщиков пришлось 1 2% прибыли с продаж.

В создании подавляющего большинства производимой в XXI в. продукции задействованы многие страны, но на этикетке мы чаще всего видим маркировку «Сделано в Китае», поскольку Китай, получивший название «мировая фабрика», был последним звеном в этой длинной глобальной производственной цепи.

В настоящее время Apple на упаковке своих изделий уже указывает: «Designed by Apple in California, Assembled in China» («спроектировано в Калифорнии, собрано в Китае»). Многие другие компании часто используют понятное без перевода «Fabricated in China». Скорее всего, более точной формулировкой применительно ко многим товарам сегодня могла бы быть «Сделано на планете Земля» (Made in the World) — именно так был назван один из проектов ВТО, посвященный анализу этого нового явления в международной торговле.

Традиционные походы статистического учета внешнеэкономических операций, не учитывающие роль промежуточной торговли, не отражают реальную ситуацию, а простой анализ валовых объемов экспорта и импорта может давать искаженный результат, преувеличивая коммерческую важность конечного производителя в глобальных производственных системах. Так, Китай в настоящее время превосходит ЕС и США по объему экспорта высокотехнологичных товаров. Но означает ли это, что Китай является лидером в области высоких технологий? Возможно, использование других методов учета экспортно-импортных операций могло бы помочь получить более полную картину.

Изменения товарной структуры международной торговли выявляют особую актуальность статистического анализа международной торговли полуфабрикатами (промежуточными товарами) в условиях глобализации. Промежуточные товары, такие как составные части и компоненты, пересекают границы несколько раз, и каждая страна, участвующая в этой глобальной цепи поставок, добавляет свою часть стоимости конечной продукции. Например, создание автомобиля, экспортируемого страной А, требует большого количества частей (двигатель, сиденья и т.д.), которые производятся в других странах. В свою очередь, эти страны используют промежуточные ресурсы, импортируемые из-за рубежа, в частности сталь, резину и т.д., для производства частей, экспортируемых в страну А.

Какое государство вносит наибольший прирост стоимости, отследить довольно сложно. Все это создает проблемы не только статистическим службам, но и лицам, принимающим решения в области торговой политики. «Кто для кого производит» и,

соответственно, «кто от кого должен быть защищен» — зачастую эти важные решения принимаются на основе статистических данных. Анализ торговли полуфабрикатами и комплектующими может пролить свет на решение торговых споров и применение антидемпинговых мер. Необходимо отслеживать стоимость, добавляемую каждой отраслью промышленности и страной в производственной цепочке.

Следует отметить, что активное расширение глобальных цепочек создания стоимости повышает негативный эффект от протекционизма в торговле. В связи с тем, что товары в ходе их производства пересекают границу множество раз, в себестоимости промежуточных товаров накапливаются тарифы, что может привести к чрезмерному росту цен для последующих пользователей и конечных потребителей продукции, препятствуя экономическому росту.

ОЭСР и ВТО совместными усилиями выпустили пробную версию статистической базы данных «Торговля добавленной стоимостью» (trade in value added TiVA), представляющую собой попытку осуществить расчет торговли между странами исходя из добавленной стоимости, создаваемой на территории государств. Публикуемые данные позволяют оценить, какие страны экспортируют преимущественно продукцию собственного изготовления, а какие являются промежуточными или завершающими звеньями международных производственных цепочек. Индикаторы ОЭСР — ВТО показывают, что на 20-30% экспортируемые большинством стран товары состоят из импортных компонентов.

Глобальные производственные системы стали доминирующим элементом мировой экономики, затрагивающим страны всех уровней развития. Современный процесс углубления международного разделения труда влечет важные последствия для торговли и инвестиций и предлагает новые перспективы роста, развития и занятости для стран, участвующих в глобальных производственных сетях. Однако после финансового кризиса в мире стал наблюдаться процесс сжатия некоторых глобальных цепочек. ТНК постоянно обновляют стратегии и пересматривают свои модели производства. Максимизация позитивных эффектов от участия в глобальных производственных системах зависит от определения необходимой и достаточной степени вовлеченности в этот процесс и разработки соответствующих инструментов экономической политики.

#### *Вопросы и задания*

1. Какие факторы способствуют активной торговле полуфабрикатами?
2. Что представляют собой глобальные производственные системы? Каково их влияние на мировую торговлю?
3. С какими проблемами сталкивается мировое сообщество в связи с ростом торговли промежуточной продукцией?
4. Почему маркировку «Сделано в ...» можно назвать устаревшей? Чем, по вашему мнению, ее можно заменить?
5. Почему возникает необходимость менять существующую систему учета международных коммерческих операций?

#### **Кейс 2. «Повышение участия развивающихся стран в международной торговле услугами».**

Совокупная доля услуг в глобальной экономике постоянно увеличивается начиная с 1980-х гг., и сегодня они занимают важное место в структуре международной торговли. По данным ЮНКТАД, в 2014 г. на услуги пришлось 66% мирового ВВП и примерно половина всех занятых, и этот сектор растет намного быстрее, чем сельское хозяйство и машиностроение. Международная торговля услугами также характеризуется более высокими темпами роста по сравнению с торговлей товарами. Так, мировой экспорт услуг в 1980 г. составлял всего 381 млрд долл. США. В 2014 г. объем международной торговли услугами достиг 5 трлн долл., увеличившись на 5% по сравнению с предыдущим годом, в то время как глобальный экспорт товаров за этот же период вырос лишь на 0,3%.

В течение длительного времени считалось, что торговля услугами составляет небольшую долю в мировой торговле (около 1/5). Однако новые подходы к статистике

международной торговли показывают (база данных TiVA ОЭСР — ВТО), что услуги играют гораздо более значительную роль, чем та, о которой говорит традиционная статистика. Имея данные по добавленной стоимости, можно увидеть, что многие услуги включены в стоимость товаров, которые идут на экспорт и, следовательно, доля услуг в торговле гораздо выше, принимая во внимание добавленную стоимость, возникшую в данном секторе услуг. Средняя доля услуг в экспорте стран «Большой двадцатки» (G20) составляла 42% в 2009 г. и около 50% для таких стран, как США, Великобритания, Индия, Франция и Евросоюз в целом.

В настоящее время развитые страны доминируют в международной торговле услугами: на них приходится 66% мирового экспорта. В то же время экспортный потенциал развивающихся стран постепенно увеличивается: их доля повысилась с 23% в 2000 г. до 31% в 2012 г. Крупнейшие экспортеры услуг среди развивающихся стран Китай и Индия. Другие значимые экспортеры из развивающихся стран — Таиланд, Турция, Малайзия и Бразилия.

Туризм и транспорт по-прежнему являются двумя основными статьями экспорта для развивающихся стран, представляя половину их совокупного экспорта услуг. Однако в последнее время доля этих отраслей сокращается в результате более быстрого роста предоставления некоторыми государствами нетрадиционных услуг, в частности, связанных с компьютерными и информационными системами. Так, благодаря большому числу англоязычных выпускников университетов и хорошей инфраструктуре информационных технологий Индия стала вторым по величине экспортером компьютерных и информационных услуг в мире после Евросоюза. Бразилия, Коста-Рика и Уругвай экспортируют профессиональные услуги и услуги сферы информационных технологий, Мексика — телекоммуникационные и дистрибьюторские услуги. Филиппины, Таиланд и Индия, а также некоторые страны Ближнего Востока, Северной Африки, Латинской Америки и Карибского бассейна достигли успеха в экспорте медицинских услуг. Развивающиеся экономики успешно экспортируют и капиталоемкие услуги, например, Республика Корея и Китай — строительные. Все больше развивающихся стран присоединяются к процессам экспорта услуг через аутсорсинг. Имея недорогую англоязычную рабочую силу, Кения, Индия и Филиппины расширяют свои конкурентные позиции как международные центры обработки звонков.

Развитие сферы услуг и участие в международной торговле может стать важным фактором экономического роста для развивающихся стран. Услуги являются элементом обеспечения различных видов экономической деятельности, способствуют созданию инфраструктуры, повышению производительности и конкурентоспособности национальной экономики, росту уровня и качества жизни населения. Некоторые развивающиеся страны уже осознали значимость третичного сектора экономики. Например, в Китае ранее акцент в развитии экономики был сделан на промышленном производстве, в последние же годы руководство страны делает ставку на развитие сферы услуг и внутреннего потребления.

Для более полного использования возможностей от расширения торговли услугами, особенно для развивающихся стран и государств с переходной экономикой, эксперты ЮНКТАД рекомендуют осуществить ряд мер.

1. Повышение осознания важности роли услуг и торговли услугами для развития. Рассматривая развивающиеся страны в целом, следует отметить, что сфере услуг уделяется меньше внимания по сравнению с сельским хозяйством и промышленностью. Соответственно, они получают недостаточно государственной поддержки, в частности экспортных кредитов и других стимулирующих мер для развития торговли. В связи с этим необходимо проводить просветительскую работу для осознания государственным аппаратом и бизнесом важности сектора услуг для роста экономики и развития стран в целом.

2. Повышение потенциала для развития инфраструктуры и деловых услуг. Важную роль для развития международной торговли играют инфраструктурные услуги (транспорт, телекоммуникации, энергетика, финансовые и др.). Анализ ЮНКТАД показал, что развивающиеся страны слабы в экспорте как раз таких услуг, так как они требуют значительных инвестиций и квалифицированного персонала. Исключения составляют лишь

успехи Кувейта (в телекоммуникационной сфере), Сингапура, Гонконга и Китая (в области транспортных и финансовых услуг), а также Республики Корея (в транспорте). Для расширения участия развивающихся стран в глобальных производственных системах крайне важно увеличивать объем деловых услуг (например, юридических, бухгалтерских, консультирования по вопросам управления, услуг по созданию баз данных и компьютерных услуг), которые являются ключевыми элементами многих международных производственных сетей. Возможность развития предложения таких услуг зависит от наличия рабочей силы необходимой квалификации. Поддержка этой сферы, в том числе путем подготовки профессиональных кадров, важная задача для правительств развивающихся стран.

3. Совершенствование нормативной и институциональной базы. Исследования показывают, что регулирование важно для функционирования инфраструктурных услуг, таких как телекоммуникации, транспорт, финансовые, энергетические услуги и услуги водоснабжения.

По мнению экспертов, особое внимание необходимо уделять следующим моментам:

— правила, регулирующие инфраструктурные услуги, должны быть интегрированы в комплексную политику и стратегии экономического развития страны и отдельных ее отраслей. Для обеспечения максимальной эффективности необходимо согласование регуляторных механизмов и институциональных основ в планировании секторального развития, социальной, торговой, инвестиционной, антимонопольной и экологической политики, а также защиты прав потребителей;

— меры регулирования должны обновляться в соответствии с изменением экономической, социальной и технологической среды. Ярким примером служит эволюция регулирования в секторе телекоммуникаций, где модификации происходят под влиянием технологических изменений;

— требуется эффективная конкурентная политика для создания конкурентоспособной сферы инфраструктурных услуг и защиты интересов потребителей.

При этом, как показывает практика, страны должны разрабатывать и применять нормативные и институциональные основы в зависимости от своих специфических условий и конкретной ситуации, поскольку единого подхода здесь быть не может.

1. Расширение доступа на рынки через многосторонние торговые переговоры. Большой стимул для расширения экспорта услуг из развивающихся стран может дать изменение правил международной торговли. Либерализация рынка услуг относительно недавно появилась на повестке дня переговоров в ГАТТ/ВТО, и успехи здесь относительно скромные. Определенные надежды развивающихся стран связаны с раундом Доха — в том случае, если будет расширен доступ на рынки услуг в секторах, представляющих интерес для их экспорта.

Эксперты считают, что в реальности рынки услуг более открыты, чем это отражено в обязательствах членов ВТО, но международной торговле препятствуют ограничительные меры, например технические стандарты и правила, регулирующие создание компаний и временное перемещение физических лиц. Некоторые из этих мер, однако, могут быть оправданы законными целями национальной политики (например, защита прав потребителей и охрана окружающей среды). Поэтому для снижения негативного воздействия на торговлю необходимы гармонизация торговых мер, взаимное признание и эквивалентность стандартов, сотрудничество между импортирующей и экспортирующей сторонами.

Дохийский раунд призван повысить уровень либерализации торговли услугами на основе достижений, сделанных в ходе предыдущего, Уругвайского раунда. При этом в Декларации Доха подчеркивается важность соглашений в этой области для всех стран-членов, в том числе развивающихся и наименее развитых. Развивающиеся государства обеспокоены отсутствием прогресса в переговорах по вопросам, представляющим для них интерес, таким как трансграничное оказание услуг, что важно для развития аутсорсинга, и временное перемещение физических лиц. Между тем выгоды для развивающихся стран от улучшения условий торговли в этих областях могли бы быть значительными, так как доходы

от аутсорсинга часто сопровождаются дополнительными преимуществами — ростом прямых иностранных инвестиций, повышением качества человеческого капитала и распространением знаний.

2. Укрепление региональной интеграции в сфере услуг. По мнению экспертов, либерализация торговли услугами через региональные торговые соглашения имеет огромный потенциал для всех стран, в том числе развивающихся.

*Вопросы и задания:*

1. Каково место развивающихся стран в международной торговле услугами?
2. На поставках каких услуг специализируются развивающиеся страны?
3. Почему развитие сферы услуг выгодно развивающимся странам?
4. Какие меры должны предпринять развивающиеся страны для более полного использования возможностей от расширения торговли услугами?

Описание методики оценивания:

### **Критерии оценки**

– оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если на вопрос задачи дан неправильный ответ. Объяснение хода ее решения дано неполное, непоследовательное, с грубыми ошибками, без теоретического обоснования (в т.ч. лекционным материалом), ответы на дополнительные вопросы неправильные или отсутствуют.

– оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если на вопрос задачи дан правильный ответ. Объяснение хода ее решения недостаточно полное, непоследовательное, с ошибками, слабым теоретическим обоснованием (в т.ч. лекционным материалом), ответы на дополнительные вопросы недостаточно четкие, с ошибками в деталях.

– оценка «хорошо» выставляется студенту, если Объяснение хода ее решения подробное, но недостаточно логичное, с единичными ошибками в деталях, некоторыми затруднениями в теоретическом обосновании (в т.ч. из лекционного материала), ответы на дополнительные вопросы верные, но недостаточно четкие.

– оценка «отлично» выставляется студенту, если на вопрос задачи дан правильный ответ. Объяснение хода ее решения подробное, последовательное, грамотное, с теоретическими обоснованиями (в т.ч. из лекционного курса), ответы на дополнительные вопросы верные, четкие.

### **Контрольная работа**

Описание контрольной работы:

Выполнение контрольной работы является средством контроля сформированных знаний, умений и навыков по отдельным пройденным темам.

Примеры контрольной работы:

#### *Вариант № 1.*

1. Охарактеризуйте принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА, их соответствие и различия с Венской конвенцией.

2. Решите задачу. В связи с нарушением срока поставки леса российским акционерным обществом немецкая фирма после неоднократных напоминаний о поставке закупила товар по более высокой цене в Канаде и письменно известила российского партнера о расторжении контракта, требуя в суде разницу между ценой контракта и ценой замещающей сделки. Ответчик не считал нарушение существенным и отрицал возникновение у истца права на внесудебное расторжение контракта. В процессе рассмотрения спора стороны согласились о применении права РФ. Вопросы к задаче:

– Могут ли к договору международной купли-продажи одновременно применяться Венская конвенция и национальное право государства? Если да, то какие

отношения регулируются Венской конвенцией, а какие отношения – правом государства?

- Правомерны ли действия истца по расторжению контракта?
- Вправе ли истец претендовать на возмещение убытков в виде разницы в цене? Какие убытки может нести продавец в случае нарушения договора покупателем?

#### *Вариант № 2.*

1. Специфика интеллектуальной собственности как товара.
2. Решите задачу. Корпорация «Майкрософт» предъявила иск в арбитражный суд Российской Федерации к ООО «Мастерстафф глобал консалтинг» о взыскании 1 млн. руб. за нарушение исключительных прав на программные продукты для ЭВМ Microsoft Windows 98, Microsoft Windows NT 4.0, Microsoft Office 97, Microsoft Office 2000. По мнению истца, ООО «Мастерстафф глобал консалтинг» без его согласия и выплаты вознаграждения установило и использовало указанные программные продукты. В обоснование своих требований корпорация «Майкрософт» представила документы, подтверждающие регистрацию указанных программных продуктов согласно Закону США об авторском праве в Агентстве по авторским правам США. Вопросы к задаче:
  - Какими нормативными правовыми актами регулируется порядок охраны на территории Российской Федерации произведений, созданных иностранными лицами на территории других государств?
  - Право какого государства является применимым в данной задаче?
  - Подлежит ли иск удовлетворению?

#### Описание методики оценивания:

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он отказывается от написания контрольной работы, не знает материал;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если ответ по контрольной работе неполный, демонстрирующий поверхностное знание и понимание материала;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если ответ по контрольной работе полный, развернутый с некоторыми несущественными погрешностями;
- оценка «отлично» выставляется студенту, если ответ по контрольной работе полный, развернутый, показана совокупность глубоких, осмысленных системных знаний объекта и предмета изучения.

### **5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

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

##### *Основная литература:*

1. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / под ред. В. Б. Мантусова ; Российская таможенная академия. – Москва: Юнити-Дана : Закон и право, 2018. – 303 с. : табл., граф., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=562350>
2. Геращенко, Г. П. Экономика таможенного дела: учебник и практикум для вузов / Г. П. Геращенко, В. Ю. Дианова, Е. Л. Андрейчук; под редакцией Г. П. Геращенко. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 288 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12347-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469778>.

3. 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, 2021. — 720 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13547-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468014>.

#### ***Дополнительная литература:***

1. Акматалиева, А. С. Таможенная статистика: учебное пособие для вузов / А. С. Акматалиева. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 306 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13995-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/467451> (дата обращения: 09.07.2021).

2. Матвеева, Т. А. Таможенное право: учебное пособие для вузов / Т. А. Матвеева. — 2-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 224 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12254-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/476561>.

3. 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, 2021. — 162 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12037-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/476215>.

4. Михайлин, А. Н. Международный офшорный бизнес: учебное пособие для вузов / А. Н. Михайлин, Е. Н. Смирнов, Б. Б. Логинов. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 191 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10834-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/475926> (дата обращения: 09.07.2021).

5. Михайлов, Д. М. Внешнеторговое финансирование и гарантийный бизнес: практическое пособие / Д. М. Михайлов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 905 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-14513-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477801>.

6. Родыгина, Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых переговоров: учебное пособие для вузов / Н. Ю. Родыгина, В. В. Емельянов, С. В. Молева. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 174 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12239-8. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/476130>.

#### **5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины, включая профессиональные базы данных, информационные справочные системы**

- Научная электронная библиотека: <http://www.elibrari.ru>
- Российская государственная библиотека: <http://www.rsl.ru>
- Библиотека МГУ им. М.В. Ломоносова: <http://www.lib.msu.ru/>
- Электронно-библиотечная система Znanium.com: <http://znanium.com/index.php/>
- Правовая система Консультант-Плюс: <http://www.consultant.ru/>
- Информационно-правовой портал Гарант: <http://www.garant.ru/>
- Официальный сайт электронной библиотеки ЮРАЙТ [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru)
- Официальный сайт ЭБС Университетская библиотека онлайн <https://biblioclub.ru>
- Официальный сайт библиотеки БашГУ <http://www.bashlib.ru>
- Сайт Центрального банка Российской Федерации: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
- Официальный сайт Международного валютного фонда: [www.imf.org](http://www.imf.org)
- Официальный сайт Всемирной торговой организации: [www.wto.org](http://www.wto.org)
- Официальный сайт Евразийского Экономического Союза ЕАЭС: <http://eaeunion.org>
- Официальный сайт Минэкономразвития РФ [economy.gov.ru](http://economy.gov.ru).



- Официальный сайт Министерства экономического развития и инвестиционной политики Республики Башкортостан [economy.bashkortostan.ru](http://economy.bashkortostan.ru)
- Официальный интернет-портал правовой информации РБ [www.npa.bashkortostan.ru](http://www.npa.bashkortostan.ru)
- Официальный сайт Торгово-промышленной палаты РФ [www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru)
- Официальный сайт Торгово-промышленной палаты РБ [www.tpprb.ru](http://www.tpprb.ru)
- Официальный портал внешнеэкономической информации [ved.gov.ru](http://ved.gov.ru)
- Официальный сайт АО «Российский экспортный центр» [www.exportcenter.ru](http://www.exportcenter.ru)
- Официальный сайт Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) [www.exiar.ru](http://www.exiar.ru)
- Официальный сайт РОСЭКСИМБАНК [www.eximbank.ru](http://www.eximbank.ru)
- Официальный сайт ГК Внешэкономбанк [www.veb.ru](http://www.veb.ru)
- Официальный сайт проекта «Made in Russia» [madeinrussia.ru](http://madeinrussia.ru)
- Официальный сайт проекта «Продукт Башкортостана» [productrb.ru](http://productrb.ru)
- Официальный сайт компании «Консультант Плюс» [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
- Информационно-правовой портал «Гарант» [www.garant.ru](http://www.garant.ru)
- Сайт Юридической научной библиотеки издательства «Спарк» [www.lawlibrary.ru](http://www.lawlibrary.ru)
- Официальный сайт Российской газеты [www.rg.ru](http://www.rg.ru)
- Торговые представительства РФ за рубежом [economy.gov.ru/minec/about/TorgPredstav/](http://economy.gov.ru/minec/about/TorgPredstav/)

### **Программное обеспечение<sup>1</sup>**

---

<sup>1</sup> Перечень аудиторий, оборудования и программного обеспечения изложен в Реестре аудиторного фонда, оборудования и программного обеспечения Института права.

**1. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

<i>Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий<sup>2</sup></i>	<i>Вид занятий</i>	<i>Наименование оборудования, программного обеспечения*</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Учебные аудитории для проведения учебных занятий	Лекционные занятия Практические занятия Лабораторные занятия Промежуточная аттестация Групповые и индивидуальные консультации	Оснащены учебной мебелью, наборами демонстрационного оборудования, учебно-наглядными материалами и техническими средствами обучения, компьютерной техникой с комплектом программного обеспечения
Помещения для самостоятельной работы обучающихся	Самостоятельная работа обучающихся	Оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде БашГУ

<sup>2</sup> Перечень аудиторий, оборудования и программного обеспечения изложен в Реестре аудиторного фонда, оборудования и программного обеспечения Института права.

ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
ИНСТИТУТ ПРАВА

**СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

Дисциплина Международные коммерческие операции

на 2 курсе (зимняя и летняя сессии)

заочная форма обучения

<b>Вид работы</b>	<b>Объем дисциплины</b>
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	4/144
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	15,2
лекций	4
практических/ семинарских	10
лабораторных	0
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) (ФКР)	1,2
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	119,8
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/дифференцированному зачету (Контроль)	9

Формы контроля:

экзамен, 2 курс, летняя сессия

№ n/n	Тема и содержание	Форма изучения материалов (лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа) Количество часов аудиторной работы				Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости (коллоквиумы, контрольные работы, компьютерные тесты и т.п.)
		ЛК	ПР/ СЕМ	ЛР	СР		
1	2	3	4	5	6	7	8
	<p><b>Тема 1. Международные коммерческие операции: сущность и содержание (ПК-1.1.)</b></p> <p>1. Экономические причины и последствия внешнеторгового обмена.</p> <p>2. Содержание понятий «международные коммерческие операции» и «международная торговая сделка». Виды международных коммерческих операций.</p> <p>3. Классификация контрагентов как субъектов международных коммерческих операций.</p> <p>4. Методы осуществления международных коммерческих операций.</p>	1	1		9,8	<p>1. Изучение вопросов содержания темы;</p> <p>2. проработка конспекта лекций, учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.) и использование ресурсов Интернет;</p> <p>3. подготовка к опросу;</p> <p>4. подготовка к выполнению практических заданий;</p> <p>5. подготовка к выполнению контрольной работы и тестированию.</p>	<p>Текущий контроль:</p> <p>1) устный опрос;</p> <p>2) проверка тестовых заданий;</p> <p>3) проверка контрольной работы.</p> <p>Форма промежуточной аттестации – экзамен.</p>
	<p><b>Тема 2. Организационные формы международной торговли (ПК-1.1., ПК-1.2., ПК-1.3.)</b></p> <p>1. Разработка и установление общих правил международной коммерческой практики.</p> <p>2. Экспортно-импортные операции: регулирование и статистический учет.</p> <p>3. Понятие и виды экспортно-импортных операций. Торгово-политические средства регулирования экспортно-импортных операций.</p> <p>4. Таможенные процедуры в международной торговле. Международные и национальные организации, осуществляющие таможенное регулирование.</p>	1	1		20	<p>1. Изучение вопросов содержания темы;</p> <p>2. проработка конспекта лекций, учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.) и использование ресурсов Интернет;</p> <p>3. подготовка к опросу;</p> <p>4. подготовка к выполнению практических заданий;</p> <p>5. подготовка к выполнению контрольной работы и тестированию.</p>	<p>Текущий контроль:</p> <p>1) устный опрос;</p> <p>2) проверка тестовых заданий;</p> <p>3) проверка контрольной работы.</p> <p>Форма промежуточной аттестации – экзамен.</p>

	<p>5. Таможенный статистический учет экспортно-импортных операций и его унификация на многосторонней основе.</p> <p>6. Соглашения по вопросам таможенно-тарифного регулирования на многосторонней основе.</p> <p>7. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, ее условия и особенности. Применение конвенции в практике международных коммерческих операций.</p> <p>8. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА, их соответствие и различия с Венской конвенцией.</p> <p>9. Права покупателя и средства его правовой защиты в случае нарушения договора продавцом. Обязательства продавца, перечисленные в Венской конвенции.</p>					тестированию.	
	<p><b>Тема 3. Международные коммерческие операции по торговле товарами (ПК-1.1., ПК-1.2., ПК-1.3.)</b></p> <p>1. Международные коммерческие термины по «Инкотермс 2010». Права и обязанности сторон при различных базисных условиях. Толкование базисных условий в различных контрактах купли-продажи.</p> <p>2. Процедуры и техника подготовки международной торговой сделки при прямых связях между контрагентами.</p> <p>3. Понятие типового контракта и содержание общих условий в типовых контрактах. Торговые обычаи и их значение в международной торговле.</p> <p>4. Виды контрактов международной купли-продажи товаров. Содержание контрактов международной купли-продажи товаров. Количество. Качество. Срок и дата поставки. Цена. Условия платежа. Упаковка и маркировка. Порядок отгрузки. Сдача-приемка рекламации.</p>	2	3		30	<p>1. Изучение вопросов содержания темы;</p> <p>2. проработка конспекта лекций, учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.) и использование ресурсов Интернет;</p> <p>3. подготовка к опросу;</p> <p>4. подготовка к выполнению практических заданий;</p> <p>5. подготовка к выполнению контрольной работы и тестированию.</p>	<p>Текущий контроль:</p> <p>1) устный опрос;</p> <p>2) проверка тестовых заданий;</p> <p>3) проверка решения ситуационной задачи;</p> <p>4) проверка контрольной работы.</p> <p>Форма промежуточной аттестации – экзамен.</p>

	<p>5. Гарантии. Условия, обеспечивающие выполнение договора и санкции. Оговорка об обстоятельствах непреодолимой силы. Транспортные условия. Экспортные и импортные лицензии.</p> <p>6. Исполнение контрактов международной купли-продажи. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.</p> <p>7. Содержание понятия и особенности международной встречной торговли. Виды международных встречных сделок.</p> <p>8. Анализ и расчет контрактных цен при подготовке сделок.</p>						
	<p><b>Тема 4. Коммерческая деятельность на мировом рынке с участием посредников (ПК-1.1., ПК-1.2., ПК-1.3.)</b></p> <p>1. Коммерческая деятельность на мировом рынке через торгово-посредническое звено.</p> <p>2. Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах.</p> <p>3. Рекламное и выставочное дело, система технического обслуживания.</p> <p>4. Оффшорные операции. Правовые формы оффшорных компаний. Основные оффшорные схемы.</p> <p>5. Операции по международному факторингу. Суть и содержание операций. Организационные формы операций по международному факторингу.</p>	1		10		<p>1. Изучение вопросов содержания темы;</p> <p>2. проработка конспекта лекций, учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.) и использование ресурсов Интернет;</p> <p>3. подготовка к опросу;</p> <p>4. подготовка к выполнению практических заданий;</p> <p>5. подготовка к выполнению контрольной работы и тестированию.</p>	<p>Текущий контроль:</p> <p>1) устный опрос;</p> <p>2) проверка тестовых заданий;</p> <p>3) проверка подготовленности к интерактиву;</p> <p>4) проверка контрольной работы.</p> <p>Форма промежуточной аттестации – экзамен.</p>
	<p><b>Тема 5. Международные коммерческие операции в сфере услуг (ПК-1.1., ПК-1.2., ПК-1.3.)</b></p> <p>1. Международный обмен инженерно-техническими услугами. Основные условия международных договоров о предоставлении инженерно-технических услуг. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами.</p>	2		20		<p>1. Изучение вопросов содержания темы;</p> <p>2. проработка конспекта лекций, учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.) и использование ресурсов Интернет;</p>	<p>Текущий контроль:</p> <p>1) устный опрос;</p> <p>2) проверка тестовых заданий;</p> <p>3) проверка решения ситуационной задачи;</p> <p>4) проверка контрольной работы.</p> <p>Форма промежуточной</p>

	<p>2. Международные арендные операции. Основные условия международных арендных договоров. Организационные формы международных арендных операций.</p> <p>3. Операции по международному туризму. Основные условия соглашений о предоставлении туристских услуг. Организационные формы операций по международному туризму.</p> <p>4. Подрядные и строительные услуги. Виды и содержание договоров на сооружение промышленных объектов. Организационные формы осуществления конкретных проектов фирмами разных стран.</p>					<p>3. подготовка к опросу;</p> <p>4. подготовка к выполнению практических заданий;</p> <p>5. подготовка к выполнению контрольной работы и тестированию.</p>	<p>аттестации – экзамен.</p>
	<p><b>Тема 6. Международные коммерческие операции с интеллектуальной собственностью (ПК-1.1., ПК-1.2., ПК-1.3.)</b></p> <p>1. Интеллектуальная собственность как объект торговли. Специфика интеллектуальной собственности как товара. Тенденции развития рынка объектов интеллектуальной собственности.</p> <p>2. Международный обмен лицензиями. Особенности международной торговли лицензиями. Международные лицензионные операции. Международное лицензирование в современных условиях.</p> <p>3. Виды и содержание соглашений о международном обмене лицензиями. Виды соглашений о международном лицензировании. Содержание международных лицензионных соглашений.</p> <p>4. Сущность и содержание понятия «франчайзинг». Виды международного франчайзинга. Основные условия договора франчайзинга.</p>	1		20		<p>1. Изучение вопросов содержания темы;</p> <p>2. проработка конспекта лекций, учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.) и использование ресурсов Интернет;</p> <p>3. подготовка к опросу;</p> <p>4. подготовка к выполнению практических заданий;</p> <p>5. подготовка к выполнению контрольной работы и тестированию.</p>	<p>Текущий контроль:</p> <p>1) устный опрос;</p> <p>2) проверка тестовых заданий;</p> <p>3) проверка контрольной работы.</p> <p>Форма промежуточной аттестации – экзамен.</p>
	<p><b>Тема 7. Организация управления внешнеторговыми операциями на предприятии (ПК-1.1., ПК-1.2., ПК-1.3.)</b></p> <p>1. Особенности деятельности</p>	1		10		<p>1. Изучение вопросов содержания темы;</p> <p>2. проработка конспекта лекций, учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы,</p>	<p>Текущий контроль:</p> <p>1) устный опрос;</p> <p>2) проверка тестовых заданий;</p> <p>3) проверка</p>

	<p>современных ТНК.</p> <p>2. Основные источники информации о зарубежных фирмах, рейтинги крупнейших компаний, основные показатели, характеризующие состояние и деятельность фирмы.</p> <p>3. Возможности и трудности участия предприятий малого и среднего бизнеса во внешней торговле.</p> <p>4. Механизмы и особенности поддержки участия предприятий малого и среднего бизнеса в международной торговле.</p>					<p>включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.) и использование ресурсов Интернет;</p> <p>3. подготовка к опросу;</p> <p>4. подготовка к выполнению практических заданий;</p> <p>5. подготовка к выполнению контрольной работы и тестированию.</p>	<p>контрольной работы.</p> <p>Форма промежуточной аттестации – экзамен.</p>
	<b>Всего часов:</b>	4	10		119,8		