


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
 ФЕДЕРАЦИИ
 федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
 образования
 "САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
 АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ"

Кафедра № 83

УТВЕРЖДАЮ
 Руководитель образовательной программы
 проф. д.э.и. доц.
 (должность, уч. степень, звание)

Т.В. Колесникова
 (инициалы, фамилия)

 (подпись)
 «11» февраля 2026 г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Организация международного бизнеса»
 (Наименование дисциплины)

Код направления подготовки/ специальности	38.03.01
Наименование направления подготовки/ специальности	Экономика
Наименование направленности/ специализации	Международный бизнес
Форма обучения	очная
Год приема	2026

Лист согласования рабочей программы дисциплины

Программу составил (а)

доц. к.э.и.
 (должность, уч. степень, звание)

 11.02.2026
 (подпись, дата)

М. Ху
 (инициалы, фамилия)

Программа одобрена на заседании кафедры № 83

«11» февраля 2026 г, протокол № 6

и.о. Заведующий кафедрой № 83

д.э.и. доц.
 (уч. степень, звание)

 11.02.2026
 (подпись, дата)

Т.В. Колесникова
 (инициалы, фамилия)

Заместитель директора института №8 по методической работе

доц. к.э.и. доц.
 (должность, уч. степень, звание)

 11.02.2026
 (подпись, дата)

Л.В. Рудакова
 (инициалы, фамилия)

Аннотация

Дисциплина «Организация международного бизнеса» входит в образовательную программу высшего образования – программу бакалавриата по направлению подготовки/ специальности 38.03.01 «Экономика» направленности «Международный бизнес». Дисциплина реализуется кафедрой «№83».

Дисциплина нацелена на формирование у выпускника следующих компетенций:

ПК-1 «Способен осуществлять анализ внешних рынков и показателей инвестиционного климата национальных экономик и оценивать инвестиционную привлекательность территорий»

ПК-9 «Способен составлять, распространять на внешних рынках рекламную информацию о продукции, анализировать и оценивать целесообразность и результативность её распространения»

ПК-10 «Способен формировать, согласовывать, отслеживать исполнение и реализовывать документооборот по внешнеторговым и иным международным сделкам»

ПК-13 «Способен выявлять и анализировать риски, разрабатывать мероприятия по снижению рисков при осуществлении внешнеторговой деятельности и реализации лицензионной и инвестиционной стратегий ВЭД»

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с особенностями организации и развития деятельности предприятия, как в национальной, так и в международной предпринимательской окружающей в части составления реализации международных контрактов. Кроме того, студентами приобретаются определенные навыки работы с документами (извлеченными, как правило, из реального документооборота), формализующими внешнеэкономические операции и вырабатываются основы ведения деловых переговоров, включая элементы делового общения, переписки и протокола. Иными словами, студенты должны во время этих занятий понять, каким образом международное коммерческое дело в части работы с международными контрактами устанавливается в подразделениях предприятия, ответственных за организацию и управление его внешнеэкономической деятельностью.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельная работа обучающегося, консультации.

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости, промежуточная аттестация в форме экзамена.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

Язык обучения по дисциплине «русский»

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

1.1. Цели преподавания дисциплины - сформировать у студентов целостное профессиональное представление об основах организации, заключения и реализации внешнеторговых сделок в условиях глобализации бизнеса, понять закономерности и специфику поиска и установления отношений с зарубежными контрагентами, усвоить общую идеологию внешнеэкономических операций, научиться ориентироваться в среде контрагентов мирового рынка, показать основные приемы организации и технологии этих сложных, дорогостоящих часто рискованных сделок.

1.2. Дисциплина входит в состав части, формируемой участниками образовательных отношений, образовательной программы высшего образования (далее – ОП ВО).

1.3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОП ВО.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями или их частями. Компетенции и индикаторы их достижения приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Перечень компетенций и индикаторов их достижения

Категория (группа) компетенции	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
Профессиональные компетенции	ПК-1 Способен осуществлять анализ внешних рынков и показателей инвестиционного климата национальных экономик и оценивать инвестиционную привлекательность территорий	ПК-1.3.1 знать методы и основы поиска и системного анализа внешнеэкономической информации, емкости рынка, конкурентной среды, особенностей покупательского поведения, текущего состояния и перспектив развития российского и зарубежных рынков ПК-1.У.1 уметь оценивать инвестиционную привлекательность российской и зарубежных экономик на основе анализа динамики ключевых индикаторов и показателей рынка; формулировать и обосновывать выводы об инвестиционной привлекательности национальных экономик ПК-1.В.1 владеть навыками оценки инвестиционной привлекательности российской и зарубежных экономик
Профессиональные компетенции	ПК-9 Способен составлять, распространять на внешних рынках рекламную информацию о продукции, анализировать и оценивать целесообразность и результативность её распространения	ПК-9.3.1 знать основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки ПК-9.3.2 знать методы разработки и способы оценки результативности распространения на внешних рынках рекламной информации о продукции организации в зависимости от каналов распространения ПК-9.У.1 уметь разрабатывать и осуществлять оценку результативности рекламной информации о продукции, подготавливать коммерческие предложения и запросы на русском и иностранном языках для распространения на внешних рынках ПК-9.В.1 владеть навыками составления

		рекламной продукции, направления запросов, приглашений и распространения информации потенциальным внешнеэкономическим партнерам; оценки результативности распространения на внешних рынках рекламной информации о продукции
Профессиональные компетенции	ПК-10 Способен формировать, согласовывать, отслеживать исполнение и реализовывать документооборот по внешнеторговым и иным международным сделкам	<p>ПК-10.3.1 знать методы принятия решений на основе анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; перечень документов, необходимых для составления и заключения внешнеторгового и иных международных контрактов, требования к форме, структуре и содержанию внешнеторгового и иных международных контрактов, критерии их выполнения; меры ответственности в случае нарушения обязательств по внешнеторговому и иным международным контрактам</p> <p>ПК-10.У.1 уметь осуществлять предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; составлять проект внешнеторгового и иного международного контракта; определять меры ответственности в случае нарушения обязательств по внешнеторговому и иному международному контракту</p> <p>ПК-10.В.1 владеть навыками проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; навыками формирования проекта внешнеторгового и иных международных контрактов, и составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового и иных международных контрактов (перечень разногласий)</p>
Профессиональные компетенции	ПК-13 Способен выявлять и анализировать риски, разрабатывать мероприятия по снижению рисков при осуществлении внешнеторговой деятельности и реализации лицензионной и инвестиционной стратегий ВЭД	<p>ПК-13.3.1 знать методику оценки и расчета рисков; методы воздействия на риски; инструменты риск-менеджмента, методы контроля рисков и управления рисками при осуществлении внешнеторговой деятельности и реализации лицензионной и инвестиционной стратегий ВЭД</p>

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина может базироваться на знаниях, ранее приобретенных обучающимися при изучении следующих дисциплин:

- «Мировая экономика»,
- «Международные экономические отношения».

Знания, полученные при изучении материала данной дисциплины, имеют как самостоятельное значение, так и используются при написании выпускной квалификационной работы.

3. Объем и трудоемкость дисциплины

Данные об общем объеме дисциплины, трудоемкости отдельных видов учебной работы по дисциплине (и распределение этой трудоемкости по семестрам) представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Объем и трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Всего	Трудоемкость по семестрам
		№5
1	2	3
Общая трудоемкость дисциплины, ЗЕ/ (час)	3/ 108	3/ 108
Из них часов практической подготовки	17	17
Аудиторные занятия, всего час.	34	34
в том числе:		
лекции (Л), (час)	17	17
практические/семинарские занятия (ПЗ), (час)	17	17
лабораторные работы (ЛР), (час)		
курсовой проект (работа) (КП, КР), (час)		
экзамен, (час)	36	36
Самостоятельная работа, всего (час)	38	38
Вид промежуточной аттестации: зачет, дифф. зачет, экзамен (Зачет, Дифф. зач, Экз.**)	Экз.	Экз.

Примечание: ** кандидатский экзамен

[Трудоемкость, распределенная на часы практической подготовки не должна превышать общую трудоемкость по виду учебной работы].

4. Содержание дисциплины

4.1. Распределение трудоемкости дисциплины по разделам и видам занятий.

Разделы, темы дисциплины и их трудоемкость приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Разделы, темы дисциплины, их трудоемкость

Разделы, темы дисциплины	Лекции (час)	ПЗ (СЗ) (час)	ЛР (час)	КП (час)	СРС (час)
Семестр 5					
Раздел 1. Основы теории международных бизнес-операций	6	6			24
Раздел 2. Техника подготовки и проведения внешнеэкономических операций	11	11			12

Итого в семестре:	17	17			38
Итого	17	17	0	0	38

Практическая подготовка заключается в непосредственном выполнении обучающимися определенных трудовых функций, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

4.2. Содержание разделов и тем лекционных занятий.

Содержание разделов и тем лекционных занятий приведено в таблице 4.

Таблица 4 – Содержание разделов и тем лекционного цикла

Номер раздела	Название и содержание разделов и тем лекционных занятий
1.1. Принятие решений о начале и развитии внешнеэкономической деятельности на предприятии	Значение ВЭД и ее место в стратегии развития предприятия. Алгоритм принятия решения о выходе на внешний рынок: существующие и необходимые ресурсы предприятия, методы их оценки. Влияние внешней, национальной и международной окружающей среды на внешнеэкономическую деятельность предприятия. Стратегическая таблица «рынок-товар» и укрупненная группировка возможных форм ВЭД.
1.2. Методы и формы международных бизнес-операций	Классификация методов и форм внешнеэкономических операций; ее принципы и критерии. Соотношение между методом/формой и предметом международной коммерческой операции. Выработка модели предпочтительного зарубежного контрагента. Классификация потенциальных контрагентов мирового рынка как субъектов внешнеэкономических операций; их правовое положение и ответственность. Методы поиска и анализа контрагентов.
1.3. Базисные условия поставки (Incoterms)	Значение базисных условий поставки в международном контракте купли-продажи. Основные изменения и положения. Классификация базисных условий. Степень ответственности сторон при выборе условия поставки.
2.1. Предконтрактная работа. Виды международных контрактов купли-продажи, их структура, содержание, подготовка и исполнение	Контракт (соглашение, договор) и его роль во внешнеэкономических операциях. Виды и особенности международных контрактов купли-продажи: разовые и периодические контракты; контракты с денежной, товарной и смешанной формой оплаты. Содержание и структура контракта – необходимость структурирования контракта. Общие замечания по составлению контрактов и уторговыванию их условий. Состав и назначение важнейших единиц документооборота, обеспечивающего внешнеэкономические операции.
2.2. Международная встречная торговля: основные схемы и организация	Причины существования и перспективы развития международной встречной торговли. Виды международных встречных сделок: товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе, компенсационные сделки на коммерческой основе, компенсационные сделки на основе производственной кооперации. Структура и содержание типового договора о встречной закупке.
2.3. Посредники и коммерческие посреднические операции на мировом рынке. Назначение, структура и условия международного агентского,	Понятие и виды внешнеэкономических посреднических операций. Основные формы договоров международной торгово-посреднической деятельности: агентское соглашение, договор консигнации, дистрибьюторское соглашение. Преимущества и недостатки работы с физическими и юридическими посредниками. Рекомендации по поиску и выбору посредников. Эмигранты в роли посредников. Необходимость работы с

консигнационного и дистрибьюторского соглашений	посредниками на некоторых целевых рынках. Сущность и назначение международного посреднического соглашения. Преимущества и недостатки использования агентов и назначения международного дистрибьютора во внешнеэкономической деятельности предприятия.
2.4 Международные коммерческие формы передачи научно-технического и коммерческого знания: лицензинг, франчайзинг, инжиниринг	Объекты интеллектуальной собственности и способы их правовой защиты. Сущность международных коммерческих операций с промышленной собственностью. Сущность, структура и основное содержание международных договоров на продажу лицензий. Сущность, структура и основное содержание международных договоров на консультативный и производственный инжиниринг. Сущность, структура и содержание международных договоров о франчайзинге
2.5. Формы организации совместной деятельности и организации производства за рубежом	Международная совместная деятельность: работа по контракту, организация сборочных («отверточных») предприятий за рубежом, совместные предприятия, международные стратегические альянсы. Слияния и поглощения как инструмент внешнеэкономической экспансии.
2.6. Международные арендные операции. Управленческий контракт	Назначение и особенности международного временного трансфера факторов производства и персонифицированного знания (опыт). Арендные операции: сущность и виды; долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные арендные операции. Назначение, структура и основные положения международных арендных соглашений. Управленческий контракт: назначение, область применения, схемы развития отношений и уровни ответственности сторон.

Примечание: при наличии лекционных занятий, проводимых в интерактивной форме (управляемая дискуссия или беседа, демонстрация слайдов или учебных фильмов, мозговой штурм и другое), необходимо здесь привести их перечень с указанием конкретной формы проведения.

4.3. Практические (семинарские) занятия

Темы практических занятий и их трудоемкость приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Практические занятия и их трудоемкость

№ п/п	Темы практических занятий	Формы практических занятий	Трудоемкость, (час)	Из них практической подготовки, (час)	№ раздела дисциплины
Семестр 5					
1.	Анализ оферт и коммерческих запросов.	Групповые дискуссии	2,8		1
2.	Международный контракт купли/продажи.		2,8		1
3.	Международное посредническое соглашение (агенты, консигнаторы, дистрибьюторы).		2,8		1
4.	Международные соглашения по		2,8		2

	передаче объектов интеллектуальной собственности (лицензинг, франчайзинг, инжиниринг).			
5.	Международное лизинговое соглашение	2,8		2
6.	Международный управленческий контракт	2,8		2
Всего		17		

Примечание: практические (семинарские) занятия могут проходить в интерактивной форме: решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий, деловые игры, игровое проектирование, имитационные занятия, выездные занятия в организации (предприятия), деловая учебная игра, ролевая игра, психологический тренинг, кейс, мозговой штурм, групповые дискуссии и т.д.

4.4. Лабораторные занятия

Темы лабораторных занятий и их трудоемкость приведены в таблице 6.

Таблица 6 – Лабораторные занятия и их трудоемкость

№ п/п	Наименование лабораторных работ	Трудоемкость, (час)	Из них практической подготовки, (час)	№ раздела дисциплины
Учебным планом не предусмотрено				
Всего				

4.5. Курсовое проектирование/ выполнение курсовой работы

Учебным планом не предусмотрено

4.6. Самостоятельная работа обучающихся

Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость приведены в таблице 7.

Таблица 7 – Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость

Вид самостоятельной работы	Всего, час	Семестр 5, час
1	2	3
Изучение теоретического материала дисциплины (ТО)	15	15
Курсовое проектирование (КП, КР)		
Расчетно-графические задания (РГЗ)		
Выполнение реферата (Р)		
Подготовка к текущему контролю успеваемости (ТКУ)	8	8

Домашнее задание (ДЗ)		
Контрольные работы заочников (КРЗ)		
Подготовка к промежуточной аттестации (ПА)	15	15
Всего:	38	38

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)
Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся указаны в п.п. 7-11.

6. Перечень печатных и электронных учебных изданий
Перечень печатных и электронных учебных изданий приведен в таблице 8.
Таблица 8– Перечень печатных и электронных учебных изданий

Шифр/ URL адрес	Библиографическая ссылка	Количество экземпляров в библиотеке (кроме электронных экземпляров)
URL: https://znanium.com/catalog/product/1897290	Организация и техника внешнеторговых операций : учебное пособие / В. Е. Афолина, О. И. Башлакова, Е. А. Березенцева [и др.] ; под ред. Н. В. Чернер. - Москва : Издательство «Аспект Пресс», 2022. - 472 с. - ISBN 978-5-7567-1195-0. - Текст : электронный. -	
https://znanium.com/catalog/document?id=374252	Внешнеторговый контракт: содержание, документы, учет, налогообложение: Практическое пособие / Н.Б. Корепанова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2024. - 237 с.	
https://znanium.com/catalog/document?id=368377	Внешнеторговый контракт = Contract in Foreign Trade: Учебное пособие/Громова Н. М., 2-е изд., испр. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2023. 144 с.	

7. Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины приведен в таблице 9.

Таблица 9 – Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

URL адрес	Наименование
www.iccwbo.org	Международная торговая палата
www.acerislaw.com	Международный арбитражный суд
www.incoterms.ru	Правила Инкотермс

8. Перечень информационных технологий

8.1. Перечень программного обеспечения, используемого при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.

Перечень используемого программного обеспечения представлен в таблице 10.

Таблица 10– Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование
	Microsoft Windows 10, договор № 110-7 от 28.02.2019
	Microsoft Office Standard, договор № 110-7 от 28.02.2019

8.2. Перечень информационно-справочных систем,используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Перечень используемых информационно-справочных систем представлен в таблице 11.

Таблица 11– Перечень информационно-справочных систем

№ п/п	Наименование
	Не предусмотрено

9. Материально-техническая база

Состав материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине, представлен в таблице12.

Таблица 12 – Состав материально-технической базы

№ п/п	Наименование составной части материально-технической базы	Номер аудитории (при необходимости)
1	Лекционная аудитория	
2	Мультимедийная лекционная аудитория	

10. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

10.1. Состав оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине приведен в таблице 13.

Таблица 13 – Состав оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Вид промежуточной аттестации	Перечень оценочных средств
Экзамен	Список вопросов к экзамену; Экзаменационные билеты; Задачи; Тесты.

10.2. В качестве критериев оценки уровня сформированности (освоения) компетенций обучающимися применяется 5-балльная шкала оценки сформированности компетенций, которая приведена в таблице 14. В течение семестра может использоваться 100-балльная шкала модульно-рейтинговой системы Университета, правила использования которой, установлены соответствующим локальным нормативным актом ГУАП.

Таблица 14 – Критерии оценки уровня сформированности компетенций

Оценка компетенции	Характеристика сформированных компетенций
5-балльная шкала	
«отлично» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся глубоко и всесторонне усвоил программный материал; – уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает; – опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью направления; – умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи; – делает выводы и обобщения; – свободно владеет системой специализированных понятий.
«хорошо» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся твердо усвоил программный материал, грамотно и по существу излагает его, опираясь на знания основной литературы; – не допускает существенных неточностей; – увязывает усвоенные знания с практической деятельностью направления; – аргументирует научные положения; – делает выводы и обобщения; – владеет системой специализированных понятий.
«удовлетворительно» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся усвоил только основной программный материал, по существу излагает его, опираясь на знания только основной литературы; – допускает несущественные ошибки и неточности; – испытывает затруднения в практическом применении знаний направления; – слабо аргументирует научные положения; – затрудняется в формулировании выводов и обобщений; – частично владеет системой специализированных понятий.
«неудовлетворительно» «не зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся не усвоил значительной части программного материала; – допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении проблем в конкретном направлении; – испытывает трудности в практическом применении знаний; – не может аргументировать научные положения; – не формулирует выводов и обобщений.

10.3. Типовые контрольные задания или иные материалы.

Вопросы (задачи) для экзамена представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Вопросы (задачи) для экзамена

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для экзамена	Код индикатора
7.	Методика описания в бизнес-плане компании источников и условий финансирования, объектов инвестирования; их отражение в бизнес-плане компании.	ПК-1.З.1
8.	Финансовый план компании. Общая схема оценки финансовых результатов компании на каждом этапе	ПК-1.У.1

	планирования.	
9.	Общая схема планирования деятельности компании и формирование финансовых прогнозов. Анализ финансового плана и ожидаемого (планового) баланса компании при вступлении во ВЭД.	ПК-1.В.1
10.	Методика описания финансового плана в бизнес-плане компании. Особенности описания финансовой стратегии компании в ее бизнес-плане в условиях ВЭД.	ПК-9.3.1
11.	Оценка возвратности кредитов по финансовому плану компании. Срок окупаемости инвестиций. Рентабельность и финансовая устойчивость бизнеса.	ПК-9.3.2
12.	Связь между отчетом по прибыли и балансом компании при планировании бизнеса. Баланс компании как предмет анализа иностранным партнером при установлении сотрудничества	ПК-9.У.1
13.	Особенности формирования финансового плана в бизнес-плане совместного предприятия (СП) с участием иностранного капитала.	ПК-9.В.1
14.	Особенности формирования финансового плана в бизнес-плане компании, действующей на условиях международного лизинга	ПК-10.3.1
15.	Особенности описания продукции компании в ее бизнес-плане. Методика описания товара (услуг) компании в бизнес-плане внешнеэкономического сотрудничества. Сравнительный анализ товара у конкурентов.	ПК-10.У.1
16.	Описание компании в ее бизнес-плане.	ПК-10.В.1
17.	Существо анализа рынка и его роль в установлении контактов с иностранным партнером. Особенности и проблемы анализа зарубежных рынков, источники информации.	ПК-13.3.1

Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для зачета / дифф. зачета	Код индикатора
	Учебным планом не предусмотрено	

Перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы

№ п/п	Примерный перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы
	Учебным планом не предусмотрено

Вопросы для проведения промежуточной аттестации в виде тестирования представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Примерный перечень вопросов для тестов

№ п/п	Примерный перечень вопросов для тестов	Код индикатора
	Задание 1. Прочитайте текст, выберите правильный вариант ответа и запишите аргументы, обосновывающий выбор ответа:	

1	<p>Оферта - это:</p> <p>а) письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю, о продаже партии товара на определенных продавцом условиях;</p> <p>б) документ, выдаваемый стороной, заинтересованной в покупке указанных в нем товаров;</p> <p>в) всё вышеперечисленное верно. *</p>		<p>ПК-1.3.1 ПК-1.У.1 ПК-1.В.1 ПК-9.3.1 ПК-9.3.2 ПК-9.У.1 ПК-9.В.1 ПК-10.3.1</p>
	<p>1. <i>Требование минимальных инвестиций и риска при начале международного бизнеса требует для достижения поставленной цели выбрать следующую бизнес-операцию:</i></p> <p>A. Экспорт *</p> <p>B. Лайсензинг</p> <p>C. Совместное предприятие</p> <p>D. Создание собственного производства за рубежом</p> <p>E. Консорциум</p>		<p>ПК-10.У.1 ПК-10.В.1 ПК-13.3.1</p>
<p>Задание 2. Прочитайте текст, выберите правильные варианты ответа и запишите аргументы, обосновывающий выбор ответа:</p>			
1	<p>1. <i>Организация, которые свидетельствуют о прекращении действия международного контракта купли-продажи:</i></p> <p>A. Муниципалитет</p> <p>B. Министерство внешней торговли</p> <p>C. Арбитраж *</p> <p>D. Третейский суд</p> <p>E. Торгово-промышленная палата *</p>		<p>ПК-1.3.1 ПК-1.У.1 ПК-1.В.1 ПК-9.3.1 ПК-9.3.2 ПК-9.У.1 ПК-9.В.1</p>
	<p>1. <i>Что из перечисленного ниже обычно не может считаться средством идентификации качества товара в контракте купли-продажи:</i></p> <p>A. Каталожный номер *</p> <p>B. Протокол инспекции ТПП *</p> <p>C. Образец товара</p> <p>D. Национальный или международный стандарт</p> <p>E. Сертификат качества</p>		<p>ПК-10.3.1 ПК-10.У.1 ПК-10.В.1 ПК-13.3.1</p>
<p>Задание 3. Прочитайте текст и установите соответствие. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию в правом столбце:</p>			
1	<p>1. Часть товара или прибыли, которую лицензи уплачивает лицензеру</p>	<p>A. санитарный сертификат</p>	<p>ПК-1.3.1 ПК-1.У.1 ПК-1.В.1 ПК-9.3.1 ПК-9.3.2 ПК-9.У.1 ПК-9.В.1 ПК-10.3.1 ПК-10.У.1 ПК-10.В.1 ПК-13.3.1</p>
<p>2. Сертификат, в котором отмечается чистота или отсутствие болезнетворных микробов в партии продовольственных товаров, растений и живых животных.</p>	<p>B. роялти</p>		
<p>3. Список, в котором указано количество и тип упаковок, предназначенных для перевозки, общие значения брутто и нетто весов упаковок, а также марки и номера на упаковках.</p>	<p>C. упаковочный лист</p> <p>1в, 2а, 3с</p>		
<p>1. Платеж за товар, при котором цена полностью уплачивается до его поставки.</p>	<p>A. Проформа-инвойс</p>		
<p>2. Небрежность или мошенничество части офицеров или судовой команды корабля, приводящие к убыткам, которые несет собственник груза.</p>	<p>B. Авансовый платеж</p>		
<p>3. Счет, выставленный продавцу до поставки товара, чтобы обеспечить</p>	<p>C. баратрии</p>		

	покупателя информацией о весе и стоимости товара	1в, 2с, 3а	
Задание 4. Прочитайте текст и установите последовательность. Запишите соответствующую последовательность букв слева направо:			
1	Определите хронологическую последовательность выпуска обновленных версий ИНКОТЕРМС А) 1936, в) 1953, с) 1956, д) 1966, е) 1967, ф) 1976, г) 1980, h) 1986, i) 1990, j) 1996, к) 2000, l) 2016, m) 2010, n) 2019		ПК-1.3.1 ПК-1.У.1 ПК-1.В.1 ПК-9.3.1 ПК-9.3.2 ПК-9.У.1
	А, в, е, ф, г, i, к, n		
	Определите хронологическую последовательность заключения международного договора купли-продажи А. Подготовка и отправка оферты В. Проведение переговоров С. Акцепт оферты D. Заключение договора Е. Приемка товара F. Оплата товара		ПК-9.В.1 ПК-10.3.1 ПК-10.У.1 ПК-10.В.1 ПК-13.3.1
	В, а, с, д, ф, е		
Задание 5. Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ:			
1	Дайте определение международного франчайзинга <i>Международный франчайзинг - договорное соглашение двух юридически независимых лиц: франчайзи платит франчайзеру за право производить и продавать продукты или услуги франчайзера, используя их бренд и стандарты работы на обговоренной территории</i>		ПК-1.3.1 ПК-1.У.1 ПК-1.В.1 ПК-9.3.1 ПК-9.3.2
	Базисные условия поставки (INCOTERMS) — содержание и значение. <i>Международные торговые термины представляют собой стандартные условия договоров международной купли-продажи, которые определены заранее в международном признанном документе, в частности, используются в стандартном контракте купли-продажи,</i>		ПК-9.У.1 ПК-9.В.1 ПК-10.3.1 ПК-10.У.1 ПК-10.В.1 ПК-13.3.1

Перечень тем контрольных работ по дисциплине обучающихся заочной формы обучения, представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Перечень контрольных работ

№ п/п	Перечень контрольных работ
	Не предусмотрено

10.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания индикаторов, характеризующих этапы формирования компетенций, содержатся в локальных нормативных актах ГУАП, регламентирующих порядок и процедуру проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся ГУАП.

11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
(Ниже приводятся рекомендации по составлению данного раздела)

11.1. Методические указания для обучающихся по освоению лекционного материала (если предусмотрено учебным планом по данной дисциплине).

Основное назначение лекционного материала – логически стройное, системное, глубокое и ясное изложение учебного материала. Назначение современной лекции в рамках дисциплины не в том, чтобы получить всю информацию по теме, а в освоении фундаментальных проблем дисциплины, методов научного познания, новейших достижений научной мысли. В учебном процессе лекция выполняет методологическую, организационную и информационную функции. Лекция раскрывает понятийный аппарат конкретной области знания, её проблемы, даёт цельное представление о дисциплине, показывает взаимосвязь с другими дисциплинами.

Планируемые результаты при освоении обучающимися лекционного материала:

- получение современных, целостных, взаимосвязанных знаний, уровень которых определяется целевой установкой к каждой конкретной теме;
- получение опыта творческой работы совместно с преподавателем;
- развитие профессионально-деловых качеств, любви к предмету и самостоятельного творческого мышления.
- появление необходимого интереса, необходимого для самостоятельной работы;
- получение знаний о современном уровне развития науки и техники и о прогнозе их развития на ближайшие годы;
- научиться методически обрабатывать материал (выделять главные мысли и положения, приходиться к конкретным выводам, повторять их в различных формулировках);
- получение точного понимания всех необходимых терминов и понятий.

Лекционный материал может сопровождаться демонстрацией слайдов и использованием раздаточного материала при проведении коротких дискуссий об особенностях применения отдельных тематик по дисциплине.

Структура предоставления лекционного материала:

- чтение материала лекций;
- короткие дискуссии по темам курса.

11.2. Методические указания для обучающихся по прохождению практических занятий

Практическое занятие является одной из основных форм организации учебного процесса, заключающаяся в выполнении обучающимися под руководством преподавателя комплекса учебных заданий с целью усвоения научно-теоретических основ учебной дисциплины, приобретения умений и навыков, опыта творческой деятельности.

Целью практического занятия для обучающегося является привитие обучающимся умений и навыков практической деятельности по изучаемой дисциплине.

Планируемые результаты при освоении обучающимися практических занятий:

- закрепление, углубление, расширение и детализация знаний при решении конкретных задач;
- развитие познавательных способностей, самостоятельности мышления, творческой активности;
- овладение новыми методами и методиками изучения конкретной учебной дисциплины;
- выработка способности логического осмысления полученных знаний для выполнения заданий;
- обеспечение рационального сочетания коллективной и индивидуальной форм обучения.

Требования к проведению практических занятий

Задача практических занятий — конкретизировать намеченные и раскрытые на лекциях положения по организации и развитию внешнеэкономической деятельности предприятия как в национальной, так и в международной предпринимательской окружающей среде и, кроме того, дать определенные навыки работы с документами (извлеченными, как правило, из реального документооборота), формализующими внешнеэкономические операции и, в известной мере, выработать основы ведения деловых переговоров, включая элементы делового общения, переписки и протокола. Иными словами, студенты должны во время этих занятий понять, каким образом международное коммерческое дело устанавливается в подразделениях предприятия, ответственных за организацию и управление его внешнеэкономической деятельностью.

Поскольку практика развития внешнеэкономической деятельности предприятия предусматривает постоянный деловой диалог, задача реализации учебного примера такого диалога решается на каждом семинаре, который преподаватель должен организовать и провести, используя методы ролевых игр, разделив студентов на малые учебные группы, сформулировав цели и задачи и раздав «роли» во время занятий.

11.3. Методические указания для обучающихся по прохождению самостоятельной работы

В ходе выполнения самостоятельной работы, обучающийся выполняет работу по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

В процессе выполнения самостоятельной работы, у обучающегося формируется целесообразное планирование рабочего времени, которое позволяет им развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивает высокий уровень успеваемости в период обучения, помогает получить навыки повышения профессионального уровня.

Методическими материалами, направляющими самостоятельную работу обучающихся являются:

- учебно-методический материал по дисциплине;

Учитывая тот факт, что в большинстве случаев домашние задания представляют собой анализ и/или разработку внешнеэкономических документов, где на практике имеют место договаривающиеся Стороны, целесообразно составлять из студентов «пары», которые будут осуществлять презентацию домашних заданий от имени «договаривающихся Сторон». Такая форма выдачи и презентации домашних заданий позволяет активизировать работу студентов, придать презентации игровой и конкурентный характер и воссоздать элементы переговорного процесса, где студенты будут играть роль указанных «договаривающихся Сторон».

11.4. Методические указания для обучающихся по прохождению текущего контроля успеваемости.

Текущий контроль успеваемости предусматривает контроль качества знаний обучающихся, осуществляемого в течение семестра с целью оценивания хода освоения дисциплины.

Общим требованием для данного учебного курса (что также диктуется его явно прикладным характером) и весьма существенным элементом процесса обучения является выдача студентам домашних заданий при организации их последующей проверки и оценки преподавателями во время практических занятий. Внеаудиторная работа студентов и, следовательно, в значительной степени содержание домашних заданий состоит в выборе и оптимизации схем внешнеэкономических операций, что естественным образом предполагает разработку, исполнение и анализ единиц документооборота, обеспечивающего и формализующего внешнеэкономические

операции с последующей оценкой результатов работы во время практических занятий. Конкретное определение содержания и объема, а также персональное закрепление домашних заданий проводится преподавателем на каждом, предшествующем предназначенному для презентации домашних заданий занятию; либо преподаватель распределяет домашние задания на первом или (судя по реальным обстоятельствам) втором практическом занятии, определяя тем самым график презентаций домашних заданий на весь семестр.

11.5. Методические указания для обучающихся по прохождению промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация обучающихся предусматривает оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине. Она включает в себя:

экзамен – форма оценки знаний, полученных обучающимся в процессе изучения всей дисциплины или ее части, навыков самостоятельной работы, способности применять их для решения практических задач. Экзамен, как правило, проводится в период экзаменационной сессии и завершается аттестационной оценкой «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Лист внесения изменений в рабочую программу дисциплины

Дата внесения изменений и дополнений. Подпись внесшего изменения	Содержание изменений и дополнений	Дата и № протокола заседания кафедры	Подпись зав. кафедрой