

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**Факультет Высшая школа корпоративного управления
Кафедра международной коммерции**

УТВЕРЖДЕНА

решением кафедры

международной коммерции

Протокол от «10» января 2017 г.

№ 5

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ОД.9 МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

индекс, наименование дисциплины (модуля), в соответствии с учебным планом)

направление подготовки

38.03.06 «Торговое дело»

(код, наименование направления подготовки)

Международная коммерция

(направленность (и) профиль (и/специализация(ии))

Бакалавр

(квалификация)

Очная

(форма (мы) обучения)

Набор 2016 г.

Москва, 2017

Автор(ы)–составитель(и):

К.э.н., доцент _____ Покровская Е.Б. _____

(ученая степень и(или) ученое звание, должность) (наименование кафедры) (Ф.И.О.)

Заведующий кафедрой

международной коммерции д.э.н., профессор

Саламатов В.Ю.

(наименование кафедры)

(ученая степень и(или) ученое звание)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
 - 6.1. Основная литература
 - 6.2. Дополнительная литература
 - 6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
 - 6.4. Нормативные правовые документы
 - 6.5. Интернет-ресурсы
 - 6.6. Иные источники
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1. Дисциплина «Международная торговля» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК -2	Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	ПК -2.2	готовность осуществлять управление торгово-технологическими процессами, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов в профессиональной деятельности
ДПК -1	Способность участвовать в таможенной деятельности	ДПК -1.3	готовность к участию в таможенной деятельности в профессиональной деятельности
ДПК -3	Способность принимать участие в подготовке и принятии решений по вопросам организации управления и совершенствования деятельности внешнеторговых организаций	ДПК -3.3	готовность принимать решения по вопросам организации управления внешнеторговой организацией

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Профессиональный стандарт «Специалист в сфере закупок» утв. 08.09.2015 №606н ОТФ В - Осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд (в полном объеме) Трудовые функции: В/01.6 Составление планов и обоснование закупок	ПК – 2.2	на уровне знаний: - знание методов управления торгово-технологическими процессами, минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов в сфере закупок для осуществления процедур закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
		на уровне умений: - применять методы анализа и

В/02.6 Осуществление процедур закупок		<p>минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов при осуществлении закупочных процедур для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>- владеть инструментами управления торгово-технологическими процессами в сфере закупок на внешних рынках , а также анализа и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов в при составлении планов и обоснования закупок и осуществления процедур закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p>
<p>Профессиональный стандарт «Эксперт в сфере закупок» утв. 10.09.2015 №625н</p> <p>ОТФ А (в полном объеме)</p> <p>Консультирование в сфере закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p> <p>Трудовые функции:</p> <p>А/02.6 Консультирование по закупочным процедурам</p>	ПК – 2.2	<p>на уровне знаний:</p> <p>- знание методов управления торгово-технологическими процессами в сфере закупок на внешних рынках для целей консультирования по закупочным процедурам в сфере закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p> <p>на уровне умений:</p> <p>- применять методы анализа и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов по закупочным процедурам в сфере закупок при консультировании по закупкам для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>- владеть инструментами управления торгово-технологическими процессами в сфере закупок на внешних рынках , также анализа и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов для целей консультирования по закупочным процедурам для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p>

<p>Менеджер ВЭД/менеджер по экспорту и импорту</p> <p>(в соответствии с результатами форсайт-сессии. <u>Форсайт-анализ</u> требований к компетенциям)</p> <p>Трудовые функции:</p> <ul style="list-style-type: none"> - разработка технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитие бизнеса на основе договоров. - подготовка товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций 	<p>ПК – 2.2</p>	<p>на уровне знаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знание методов анализа и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов в организациях внешнеторговой деятельности для разработка технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитие бизнеса на основе договоров и подготовка товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций <p>на уровне умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять методы управления торгово-технологическими процессами в во внешнеторговых организациях для разработка технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитие бизнеса на основе договоров и подготовка товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций <p>на уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> - владеть инструментами анализа и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов в организациях внешнеторговой деятельности для разработка технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитие бизнеса на основе договоров и подготовка товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций
---	-----------------	--

Примечание [И1]: Указываем только то, в соответствии с чем разработана программа

<p>Профессиональный стандарт «Специалист в сфере закупок» утв. 08.09.2015 №606н</p> <p>Б/02.6 ОТФ В</p> <p>- Осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд (в полном объеме)</p> <p>Трудовые функции:</p> <p>В/02.6 Осуществление процедур закупок</p>	<p>ДПК – 1.3</p>	<p>на уровне знаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знание правил таможенного оформления в сфере закупок для осуществления процедур закупок, включая закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд <p>на уровне умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять правила таможенного оформления закупок при осуществлении процедур закупок, включая закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд <p>на уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> - владеть навыками таможенного оформления закупок, включая процедуры закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
<p>Профессиональный стандарт «Эксперт в сфере закупок» утв. 10.09.2015 №625н</p> <p>ОТФ А (в полном объеме)</p> <p>Консультирование в сфере закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p> <p>Трудовые функции:</p> <p>А/02.6 Консультирование по закупочным процедурам</p>	<p>ДПК – 1.3</p>	<p>на уровне знаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знание правил таможенного оформления в сфере закупок для консультирования по процедурам закупок, включая закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд <p>на уровне умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проводить консультации по правилам таможенного оформления закупок, включая закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд <p>на уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> - владеть навыками таможенного оформления закупок для консультирования по процедурам закупок, включая закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
<p>Менеджер ВЭД/ менеджер по экспорту и импорту</p> <p>(в соответствии с результатами форсайт-сессии. Форсайт-анализ</p>	<p>ДПК – 1.3.</p>	<p>на уровне знаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знание правил таможенного оформления при осуществлении экспортно-импортных операций, включая подготовку товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-

требований к компетенциям) Трудовые функции: - подготовка товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций		импортных операций на уровне умений: - применять правила таможенного оформления при осуществлении экспортно-импортных операций, включая подготовку товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-
Профессиональный стандарт «Специалист в сфере закупок» утв. 08.09.2015 №606н ОТФ В - Осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд (в полном объеме) Трудовые функции: В/02.6 Осуществление процедур закупок	ДПК - 3.3	на уровне знаний: - принципы и методы организации управления закупками для осуществление процедур закупок на уровне умений: - применять принципы и методы организации управления закупками для осуществление процедур закупок на уровне навыков: - владеть навыками организации управления закупками для осуществление процедур закупок
Профессиональный стандарт «Эксперт в сфере закупок» утв. 10.09.2015 №625н ОТФ А (в полном объеме) Консультирование в сфере закупок для государственных,	ДПК 3.3	на уровне знаний: - принципы и методы организации управления закупками для мониторинг рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд на уровне умений: - применять принципы и методы организации управления закупками для

муниципальных и корпоративных нужд Трудовые функции: А/01.6 Мониторинг рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		мониторинга закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд на уровне навыков: - владеть навыками организации управления закупками для мониторинга закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
Менеджер ВЭД/ менеджер по экспорту и импорту (в соответствии с результатами форсайт-сессии. Форсайт-анализ требований к компетенциям) Трудовые функции: - подготовка для руководства организации информации по всем вопросам внешнеэкономических связей.	ДПК 3.3	на уровне знаний: - принципы и методы организации управления экспортно-импортными операциями для подготовки для руководства организации информации по всем вопросам внешнеэкономических связей. на уровне умений: - применять принципы и методы организации управления экспортно- импортными операциями для подготовки для руководства организации информации по всем вопросам внешнеэкономических связей. на уровне навыков: -владеть навыками организационного управления операций по импорту и экспорту продукции и услуг для подготовки для руководства организации информации по всем вопросам внешнеэкономических связей.

Примечание [ДЛВ2]:

2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.ОД. 9 «Международная торговля» в соответствии с учебным планом направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело», направленность «Международная коммерция» изучается в 8-ом семестре 4 курса.

Общая трудоемкость дисциплины 4 зачетных единицы (144 акад. часа).

Освоение дисциплины опирается на минимально необходимый объем теоретических знаний в области экономической теории, маркетинга, а также на приобретенные ранее умения и навыки в области информатики и иностранного языка.

Дисциплина реализуется после изучения дисциплин: «Коммерческая деятельность» (4 семестр, 2 курс), «Международные экономические отношения» (5 семестр, 3 курс), «Страноведение», (2 семестр, 1 курс), «Организация коммерческой деятельности по сферам применения» (6 семестр, 3 курс).

Дисциплина Б1.В.ОД. 9. «Международная торговля» служит основанием при прохождении производственной, включая преддипломную, практику, НИР и подготовке ВКР.

Количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем составляет 54 часа, из них

- лекции 18 час.,
- практические занятия – 36 час.
- самостоятельная работа 54 час..

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом. - экзамен

3. Содержание и структура дисциплины (модуля)

Таблица 1.

№ п/п	Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости**, промежуточной аттестации***
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
	Раздел 1: Теория международной торговли. Современные тенденции развития международного разделения труда и мировой торговли.	22	4		8		10	
	Тема 1.1. Международное разделение труда как фактор становления и развития международной торговли. Виды внешней торговли	5	1		2		2	О
	Тема 1. 2. Основные черты современного мирового рынка товаров и услуг	6	1		2		3	О
	Тема 1.3. Международные торговые организации и организационные формы международной торговли	5	1		2		2	О, КС
	Тема 1.4.Современная динамика, структура и направления внешней торговли России.	6	1		2		3	О,Д
	Раздел 2. Основные концепции международной	12	2		4		6	

	торговли						
	Тема 2.1. Эволюция взглядов на роль внешней торговли.	12	2		4	6	О,Д
	Раздел 3. Гармонизированная система описания и кодирования товаров в международной торговле и международные торговые организации.	12	2		4	6	Реф
	Тема 3.1. Гармонизированная система описания и кодирования товаров в международной торговле.	12	2		4	6	О
	Раздел 4. Регулирование внешней торговли товарами: тарифные и нетарифные методы. Ценообразование во внешней торговле.	28	5		8	15	
	Тема 4.1. Тарифные методы регулирования импорта. Регулирование экспорта	10	2		3	5	О
	Тема 4.2. Нетарифные регуляторы.	8	1		2	5	О
	Тема 4.3. Ценообразование в международной торговле	10	2		3	5	О
	Раздел 5. Мировые рынки услуг	17	3		6	8	
	Тема 5.1. Предпосылки и условия формирования мирового рынка услуг	6	1		2	3	О
	Тема 5.2. Мировые рынки отдельных видов услуг и их особенности	11	2		4	5	О
	Раздел 6. Контракт международной купли-продажи товаров и услуг	12	2		4	6	
	Тема 6.1. Контракт международной купли-продажи товаров: виды, структура и статьи	12	2		4	6	О,СЗ
	Раздел 7. Состязательные формы международной торговли	8	1		4	3	О
	Тема 7.1. Состязательные формы международной торговли	8	1		4	3	О
	Промежуточная аттестация	36					экзамен
	Всего	144	18		36	54	

Формы текущего контроля успеваемости:), круглые столы (КС), опрос (О), реферат (Реф), диспут (Др), ситуационное задание (СЗ).

Содержание дисциплины (модуля)

Содержание тем дисциплины с указанием лабораторных и/или практических занятий при наличии**Раздел 1: Теория международной торговли. Современные тенденции развития международного разделения труда и мировой торговли.****Тема 1.1. Международное разделение труда как фактор становления и развития международной торговли. Виды внешней торговли**

Понятие «международного разделения труда». Роль научно-технической революции в углублении международного разделения труда. Межотраслевая и внутриотраслевая специализация. Предметная, подетальная и технологическая специализация. Развитие кооперационных связей. Виды внешней торговли: межгосударственная, взаимная, двухсторонняя торговля. Международная или мировая торговля. Товары торгуемые и неторгуемые. Основные понятия и показатели: условия торговли, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, внешнеторговое сальдо. Объем мировой (международной) торговли - номинальный и реальный.

Тема 1.2. Основные черты современного мирового рынка товаров и услуг.

Динамика мировой торговли с 90-х годов двадцатого столетия по настоящее время. Изменение роли важнейших стран и регионов в мировой торговле. Относительное снижение роли торговли сырьем и продовольствием. Повышение роли торговли услугами. Причины повышения удельного веса взаимной торговли промышленно развитых стран. Особенности товарной и географической структуры экспорта и импорта отдельных групп развитых и развивающихся стран.

Тема 1.3. Международные торговые организации и организационные формы международной торговли

Международные торговые организации как результат интернационализации мирохозяйственных связей. Региональный уровень регулирования торговли: Европейский Союз, Европейская ассоциация свободной торговли, Североамериканская зона свободной торговли: цели и направления ее деятельности.

Наднациональный уровень. ГАТТ/ВТО: цели, функции, направления деятельности. Результаты деятельности ВТО и ее роль в регулировании международной торговли товарами и услугами. Роль ГАТТ/ВТО в регулировании международной торговли. Россия в рамках ВТО.

Регулирование международной торговли в рамках ООН. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Комиссия ООН по праву международной торговли

(ЮНСИТРАЛ).

Неправительственные международные организации: Международная торговая палата и ее роль в регулировании международной торговли.

Организационные формы международной торговли. Биржевая торговля. Аукционы. Международные торги. Роль внешнеторговых посредников.

Тема 1.4. Современная динамика, структура и направления внешней торговли России.

Преобладание топлива и сырья в экспорте. Проблема расширения экспорта продукции обрабатывающей промышленности. Место промышленно развитых стран во внешней торговле России. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД).

Раздел 2. Основные концепции международной торговли

Тема 2.1. Эволюция взглядов на роль внешней торговли.

Меркантилистская теория международной торговли. Эволюция теорий международной торговли. Теория абсолютных преимуществ (А. Смита). Теория сравнительных (относительных) преимуществ (Д. Рикардо). Теория соотношения факторов производства (Хекшера-Олина). Парадокс Леонтьева В. В. Теорема выравнивания цен на факторы производства (Хекшера-Олина-Самуэльсона). Теория масштаба производства. Теория «международной конкурентоспособности наций» М. Портера. Концепция жизненного цикла продукта. Модель технологического разрыва. Торговля в условиях возрастающих издержек замещения. Теорема Рыбчинского. Динамика, географическая и товарная структура международной торговли. Объемы международной торговли. Товарная структура. Сдвиги в структуре торговли товарами за вторую половину века.

Раздел 3. Гармонизированная система описания и кодирования товаров в международной торговле и международные торговые организации.

Тема 3.1. Гармонизированная система описания и кодирования товаров в международной торговле.

Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС). Стандартная международная торговая классификация (СМТК) ООН. Классификатор товаров по укрупненным экономическим группировкам (КУЭГ).

Раздел 4. Регулирование внешней торговли товарами: тарифные и нетарифные методы. Ценообразование во внешней торговле

Тема 4.1. Тарифные методы регулирования импорта. Регулирование экспорта.

Внешнеторговая политика и ее важнейшие задачи. Свободная торговля и протекционизм. Тарифные методы регулирования внешней торговли. Таможенная пошлина и таможенный тариф. Классификация видов таможенных пошлин. Влияние импортного тарифа на потребителей и производителей. Потребительский и производственный эффекты таможенной защиты, их экономический смысл. Тариф как доход государства. Доводы «за» и «против» введения импортного тарифа. Субсидирование отечественного производства как альтернатива введению импортного тарифа. Использование импортного тарифа в практике функционирования таможенного союза. Экспортная пошлина. Тарифная политика РФ в условиях ВТО.

Тема 4.2. Нетарифные регуляторы.

Нетарифные меры регулирования внешней торговли: предпосылки и условия. Экономические меры нетарифного регулирования. Административные меры нетарифного регулирования. Соглашение по техническим барьерам в торговле. Технические меры. Эмбарго. Квотирование. Виды квот. Добровольные экспортные ограничения (ДЭО). Стимулирование экспорта. Экспортные субсидии (ЭС). Специфические субсидии. Неспецифические субсидии. Последствия прямых экспортных субсидий. Внутренние субсидии (ВС). Демпинг. Антидемпинговые пошлины. Условия введения антидемпинговой пошлины. Международное регулирование внешней торговли. Таможенные союзы и зоны свободной торговли. Последствия присоединения страны к таможенному союзу.

Тема 4.3. *Ценообразование в международной торговле*

Понятие мировой цены. Факторы, определяющие уровень мировых цен. Признаки мировой цены. Особенности формирования мировых цен на сырье и продукцию обрабатывающей промышленности. Современная динамика мировых цен на различных сегментах мирового рынка. Информация, необходимая для выработки стратегии ценообразования. Источники информации о мировых ценах. Методы ценообразования в международной торговле, их преимущества и недостатки. Расчетные и публикуемые цены. Методы прогнозирования

цен. Виды цен: контрактные, справочные, биржевые цены, цены аукционов и тендерных торгов, статистические внешнеторговые цены. Ценовые скидки во внешней торговле: скидка продавца, скидка для эксклюзивного импортера, скидка «сконто», бонусная скидка, скидка за покупку товара вне сезона, дилерская скидка.

Раздел 5. Мировые рынки услуг

Тема 5.1. Предпосылки и условия формирования мирового рынка услуг

Особенности торговли услугами. Классификация услуг по ВТО, четыре способа торговли услугами. Предпосылки и условия формирования мирового рынка услуг, его структура. Изменение масштаба торговли услугами: масштабов торговли услугами: рост. Структура рынка услуг и общая характеристика отдельных его видов. Регулирование рынка услуг. рост международной торговли услугами. Принципы международного механизма регулирования услуг. Либерализация торговли услугами. Международные организации, регулирующие торговлю услугами. Регулирование услуг внутри стран.

Тема 5.2. Мировые рынки отдельных видов услуг и их особенности.

Международный туризм: значение, повышение роли, классификация, географическая структура. Дифференциация стран мира по роли международного туризма в экономике.

Международный рынок технологий. Особенности развития, структура, формы сотрудничества, географическая структура.

Рынок лицензий и патентов. Предмет рынка лицензий. Группы стран по их роли в международной лицензионной торговле.

Мировой рынок инжиниринговых услуг. Особенности развития рынка. Объект рынка инжиниринговых услуг. Страны-экспортеры инженерно-строительных услуг. Изменения в отраслевой и географической структуре.

Консалтинговые услуги. Специфика торговли. Состав консалтинговых услуг. Отраслевые и географические особенности. Особенности развития рынка.

Информационные услуги. Особенности развития рынка. Отраслевые и географические особенности. Субъекты рынка.

Рынок транспортных услуг. Особенности развития рынка. Отраслевая и географическая структура. Классификация международных транспортных услуг. Перспективы развития.

Рынок страховых услуг и банковских услуг. Рынок страховых услуг: особенности отраслевой и географической структуры. Виды международных страховых операций. Глобализация мирового страхового рынка.

Особенности формирования рынка банковских услуг. Виды услуг. Изменения, происходящие на этом рынке. Роль ТНБ.

Раздел 6. Контракт международной купли-продажи товаров и услуг

Тема 6.1. Контракт международной купли-продажи товаров: виды, структура и статьи

Понятие международного контракта купли-продажи. Виды контрактов во внешнеторговой деятельности. Унифицированные и индивидуальные контракты. Структура внешнеторгового контракта, его основные статьи. Существенные и несущественные, юридические и коммерческие условия контракта. Базисные условия поставки Инкотермс-2000. Цена и общая сумма контракта, условия платежей. Упаковка, маркировка товара. Штрафные санкции, форс-мажор, претензии, арбитраж. Транспортные условия, приемка-сдача товара, страхование. Формуляр-образец ООН для внешнеторговых документов.

Раздел 7. Состязательные формы международной торговли

Тема 7.1. Состязательные формы международной торговли

Объекты биржевой торговли. Общая характеристика биржевых операций. Биржевые товары, их специфика. Классификация товарных бирж. Товарные биржи в России. Объекты аукционной торговли и её географическое размещение. Товары, являющиеся предметом аукционной торговли. Проведение международных аукционов в России и участие российских субъектов ВЭД в зарубежных аукционах. Международные торги: содержание, преимущества, сфера применения в международной практике. Виды международных торгов. Этапы организации международных торгов.

Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и

фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины...используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1.1. Международное разделение труда как фактор становления и развития международной торговли. Виды внешней торговли	Опрос
Тема 1.2. Основные черты современного мирового рынка товаров и услуг	Опрос
Тема 1.3. Международные торговые организации и организационные формы международной торговли	Опрос, круглый стол
Тема 1.4. Современная динамика, структура и направления внешней торговли России.	Опрос, диспут
Тема 2.1. Эволюция взглядов на роль внешней торговли.	Опрос, диспут
Раздел 3	Реферат
Тема 3.1. Гармонизированная система описания и кодирования товаров в международной торговле	Опрос
Тема 4.1. Тарифные методы регулирования импорта. Регулирование экспорта	Опрос
Тема 4.2. Нетарифные регуляторы.	Опрос
Тема 4.3. Ценообразование в международной торговле	Опрос
Тема 5.1. Предпосылки и условия формирования мирового рынка услуг	Опрос
Тема 5.2. Мировые рынки отдельных видов услуг и их особенности	Опрос
Тема 6.1. Контракт международной купли-продажи товаров: виды, структура и статьи	Опрос, ситуационное задание
Тема 7.1. Состязательные формы международной торговли	Опрос

4.1.2. Промежуточная аттестация проводится в форме: устного экзамена

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.

Индивидуальные задания для домашней работе (пример):

«Основные условия внешнеторговых контрактов»

АО «Росконтракт» г. Москва продает итальянской фирме «Альфа» г. Милан 60 и тыс.т. руды цветных металлов с опционом продавца плюс-минус 10%. Руда поставляется из порта Новороссийска. Подготовить проект контракта.

Критерии оценки домашнего задания

Параметр	Оценка
Студент выполнил задание в срок и допустил не более 1- 2 ошибок (85% и более) .	10 баллов
Студент выполнил задание в срок и допустил не более 3-4 ошибок (75 % - 84%) .	7 баллов
Студент выполнил задание в срок и допустил не более 5 ошибок (65 % - 74%) .	4 балла
Студенты не выполнил задание в срок и допустили более 6 ошибок (65 % - 60%) .	2 балла

Ситуационные задания (пример):

Ситуация 1.

«Основные условия внешнеторговых контрактов»

АО «Росконтракт» г. Москва продает итальянской фирме «Альфа» г. Милан 60 и тыс.т. руды цветных металлов с опционом продавца плюс-минус 10%. Руда поставляется из порта Новороссийска. Подготовить проект контракта.

Ситуация 2:

1) Организация в Москве продала небольшую партию женских лосипедов в США с условием доставки авиатранспортом в Нью-Йорк на базе поставки «свободно у перевозчика в аэропорту Шереметьево», оплатив стоимость транспортировки от Шереметьево до аэропорта в Нью-Йорке. Каковы обязанности организации по осуществлению данной поставки? Правильно ли поступила организация-поставщик? Есть ли более выгодные для нее варианты

Примерная тематика круглого стола:

– **Региональные экономические союзы и их роль в развитии международной торговли**

Примерные темы для написания рефератов, докладов, презентаций

1. Международное разделение труда – понятие, формы и виды. Влияние международного разделения труда на возникновение и развитие международной торговли
2. Сущность международной торговли и ее особенности на современном этапе.
3. Виды внешней торговли: межгосударственная, взаимная, двухсторонняя торговля. Международная или мировая торговля.
4. Динамика, географическая и товарная структура международной торговли. Объемы международной торговли. Товарная структура. Сдвиги в структуре торговли товарами за вторую половину века.
5. Основные понятия и показатели: условия торговли, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, внешнеторговое сальдо. Объем мировой (международной) торговли - номинальный и реальный.
6. Изменение роли важнейших стран и регионов в мировой торговле и снижение роли торговли сырьем и продовольствием. Повышение роли торговли услугами. Причины.
7. Особенности товарной и географической структуры экспорта и импорта отдельных групп развитых и развивающихся стран.
8. Международные торговые организации как результат интернационализации мирохозяйственных связей. Уровни регулирования торговли.
9. Наднациональный уровень. ГАТТ/ВТО: цели, функции, направления деятельности.
10. Результаты деятельности ВТО и ее роль в регулировании международной торговли товарами и услугами. Роль ГАТТ/ВТО в регулировании международной торговли. Россия в рамках ВТО.
11. Регулирование международной торговли в рамках ООН (Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ).
12. Неправительственные международные организации: Международная торговая палата и ее роль в регулировании международной торговли.
13. Организационные формы международной торговли – формы и общая характеристика. Биржевая торговля. Аукционы. Международные торги. Роль внешнеторговых посредников

14. Внешняя торговля России и ее место в мировой экономике, географическая и товарная. Внешнеторговая политика РФ в современных условиях
15. Теории международной торговли и их эволюция.
16. Меркантилистская теория международной торговли.
17. Теория абсолютных преимуществ (А. Смита). Теория сравнительных (относительных) преимуществ (Д. Рикардо).
18. Теория соотношения факторов производства (Хекшера- Олина). Современная трактовка влияния факторов производства на структуру внешней торговли.
19. Парадокс Леонтьева В. В.
20. Теорема выравнивания цен на факторы производства (Хекшера-Олина-Самуэльсона).
21. Теория масштаба производства и «международной конкурентоспособности наций» М. Портера.
22. Концепция жизненного цикла продукта. Модель технологического разрыва. Торговля в условиях возрастающих издержек замещения. Теорема Рыбчинского.
23. Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС). Стандартная международная торговая классификация (СМТК) ООН.
24. Классификатор товаров по укрупненным экономическим группировкам (КУЭГ).
25. Регулирование внешней торговли товарами: - характеристика основных методов.
26. Тарифные методы регулирования внешней торговли – общая характеристика.
27. Таможенная пошлина и таможенный тариф. Классификация видов таможенных пошлин.
28. Влияние импортного тарифа на потребителей и производителей. Потребительский и производственный эффекты таможенной защиты, их экономический смысл.
29. Тариф как доход государства. Доводы «за» и «против» введения импортного тарифа.
30. Субсидирование отечественного производства как альтернатива введению импортного тарифа.
31. Использование импортного тарифа в практике функционирования таможенного союза. Экспортная пошлина.
32. Тарифная политика РФ в условиях ВТО.
33. Нетарифные меры регулирования внешней торговли: предпосылки и условия. Виды мер
34. Экономические меры нетарифного регулирования
35. Административные меры нетарифного регулирования.
36. Стимулирование экспорта.

37. Демпинг. Антидемпинговые пошлины. Условия введения антидемпинговой пошлины.
38. Международное регулирование внешней торговли. Таможенные союзы и зоны свободной торговли. Последствия присоединения страны к таможенному союзу.
39. Понятие мировой цены. Факторы, определяющие уровень мировых цен. Признаки мировой цены.
40. Особенности формирования мировых цен на сырье и продукцию обрабатывающей промышленности.
41. Современная динамика мировых цен на различных сегментах мирового рынка.
42. Методы ценообразования в международной торговле, их преимущества и недостатки.
43. Расчетные и публикуемые цены. Методы прогнозирования цен. Виды цен: контрактные, справочные, биржевые цены, цены аукционов и тендерных торгов, статистические внешнеторговые цены.
44. Ценовые скидки во внешней торговле: скидка продавца, скидка для эксклюзивного импортера, скидка «сконто», бонусная скидка, скидка за
45. Особенности торговли услугами. Классификация услуг по ВТО, четыре способа торговли услугами.
46. Предпосылки и условия формирования мирового рынка услуг, его структура. Изменение масштаба торговли услугами.
47. Современная структура рынка услуг и общая характеристика отдельных его видов.
48. Регулирование рынка услуг. рост международной торговли услугами. Принципы международного механизма регулирования услуг. Либерализация торговли услугами.
49. Международные организации, регулирующие торговлю услугами. Регулирование услуг внутри стран.
50. Международный туризм: значение, повышение роли, классификация, географическая структура. Дифференциация стран мира по роли международного туризма в экономике.
51. Международный рынок технологий. Особенности развития, структура, формы сотрудничества, географическая структура.
52. Рынок лицензий и патентов. Предмет рынка лицензий. Группы стран по их роли в международной лицензионной торговле.
53. Мировой рынок инжиниринговых услуг. Особенности развития рынка. Объект рынка инжиниринговых услуг. Страны-экспортеры инженерно-строительных услуг. Изменения в отраслевой и географической структуре.
54. Консалтинговые услуги. Специфика торговли. Состав консалтинговых услуг. Отраслевые и географические особенности. Особенности развития рынка.

55. Информационные услуги. Особенности развития рынка. Отраслевые и географические особенности. Субъекты рынка.
56. Рынок транспортных услуг. Особенности развития рынка. Отраслевая и географическая структура. Классификация международных транспортных услуг. Перспективы развития.
57. Рынок страховых услуг и банковских услуг. Рынок страховых услуг: особенности отраслевой и географической структуры. Виды международных страховых операций. Глобализация мирового страхового рынка.
58. Особенности формирования рынка банковских услуг. Виды услуг. Изменения, происходящие на этом рынке. Роль ТНБ.
59. Международный контракт купли-продажи. Виды контрактов во внешнеторговой деятельности. Структура внешнеторгового контракта, его основные статьи.
60. Отличия унифицированного и индивидуального контрактов. Существенные и несущественные, юридические и коммерческие условия контракта.
61. Базисные условия поставки Инкотермс-2000.
62. Цена и общая сумма контракта, условия платежей.
63. Условия контракта: упаковка, маркировка товара.
64. Штрафные санкции, форс-мажор, претензии, арбитраж.
65. Транспортные условия, приемка-сдача товара, страхование.
66. Состязательные формы международной торговли. Виды и общая характеристика специфики состязательных форм международной торговли
67. Объекты биржевой торговли. Общая характеристика биржевых операций. Биржевые товары, их специфика. Классификация товарных бирж. Товарные биржи в России.
68. Объекты аукционной торговли и её географическое размещение. Товары, являющиеся предметом аукционной торговли.
69. Международные торги: содержание, преимущества, сфера применения в международной практике. Виды международных торгов. Этапы организации международных торгов.

Список вопросов для самостоятельной работы

1. Основные признаки, свидетельствующие о наступлении качественно нового этапа в развитии мировой торговли.
2. Факторы, осложняющие вхождение России в мировое экономическое сообщество.
3. Что лежит в основе разграничения торговли на внутреннюю и международную.

4. Объясните различия между внутренним, национальным, международным и мировым рынками.
5. Что свидетельствует об ограниченности доктрины меркантилизма.
6. Как соотносятся между собой понятия относительного и абсолютного преимущества.
7. Под влиянием каких факторов формируется цена на мировом рынке.
8. Какие две теоремы образуют в совокупности теорию Хекшера-Олина.
9. Как был разрешен парадокс Леонтьева.
10. В каком случае говорят об ухудшении условий торговли.
12. Что означает понятие «жизненный цикл продукта».
13. В чем проявляется влияние научно-технического прогресса на структуру внешней торговли.
14. Почему политика свободной торговли редко применяется во внешнеторговой практике.
15. Каковы причины сохранения и особенности современного протекционизма.
16. В чем отличие адвалорного тарифа от специфического.
17. Каковы последствия введения импортного тарифа.
18. В чем состоит разница эффектов тарифа в малой и большой стране.
19. При каких обстоятельствах страны идут на «добровольное» ограничение экспорта.
20. Какие виды демпинга вам известны. Чем они отличаются друг от друга.
21. Приведите примеры использования технических, административных и прочих скрытых видов торговых ограничений.
22. Почему введение государственной монополии внешней торговли является неэффективным методом регулирования внешнеторговых связей.
23. Что нужно предпринять для улучшения инвестиционного климата России.
24. Что понимается под мировым рынком технологий.
25. Что имеется в виду, когда технологии характеризуются как развитой фактор производства.
26. Каково содержание лицензионного соглашения, его виды, размер и условия выплаты вознаграждения.

27. Каковы особенности развития международного туризма.

28. В чем сущность инжиниринговых услуг.

29. Каковы особенности рынка консалтинговых услуг.

30. В чем сущность информационных услуг.

31. Каковы особенности отраслевой и географической структуры рынка транспортных услуг.

32. Каковы особенности рынка страховых и банковских услуг.

33. Как происходит регулирование рынка международных услуг.

34. Как достигнуть полной конвертируемости российского рубля.

35. Состязательные формы организации международной торговли

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК -2	Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	ПК -2.2	готовность осуществлять управление торгово-технологическими процессами, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов в профессиональной деятельности
ДПК -1	Способность участвовать в таможенной деятельности	ДПК -1.3	готовность к участию в таможенной деятельности в профессиональной деятельности
ДПК -3	Способность принимать участие в подготовке и принятии решений по вопросам организации управления и совершенствования деятельности внешнеторговых организаций	ДПК -3.3	готовность принимать решения по вопросам организации управления внешнеторговой организацией

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК -2.2 готовность осуществлять управление торгово-технологическими процессами, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов в профессиональной деятельности	Соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов в области внешней торговли Работает с нормативной документацией в сфере международной торговли Применяет инструменты анализа и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов в организациях внешнеторговой деятельности	Четко соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов в области внешней торговли Грамотно работает с нормативной документацией в сфере международной торговли Корректно применяет инструменты анализа и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов в организациях внешнеторговой деятельности
ДПК-1.3 готовность к участию в таможенной деятельности в профессиональной деятельности	Соблюдает действующее законодательство и требования нормативных документов в области внешней торговли Работает с нормативной документацией в сфере международной торговли Выявляет особенности современной динамики территориальной и товарной структуры международной торговли	Четко соблюдает действующее законодательство и требования нормативных документов в области внешней торговли Грамотно работает с нормативной документацией в сфере международной торговли Корректно применяет инструменты анализа и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов в организациях внешнеторговой деятельности Грамотно выявляет особенности современной динамики территориальной и товарной структуры международной торговли
ДПК-3.3 готовность принимать решения по вопросам организации управления внешнеторговой организацией	Соблюдает действующее законодательство и требования нормативных документов в области внешней торговли Работает с нормативной документацией в сфере международной торговли Выявляет особенности современной динамики территориальной и товарной структуры международной торговли	Четко соблюдает действующее законодательство и требования нормативных документов в области внешней торговли Грамотно работает с нормативной документацией в сфере международной торговли Корректно применяет инструменты анализа и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов в организациях внешнеторговой деятельности Грамотно выявляет особенности современной динамики территориальной и товарной структуры международной торговли

4.3.2 Типовые оценочные средства

Список вопросов к промежуточной аттестации.

1. Международное разделение труда – понятие, формы и виды. Влияние международного разделения труда на возникновение и развитие международной торговли
2. Сущность международной торговли и ее особенности на современном этапе.
3. Виды внешней торговли: межгосударственная, взаимная, двухсторонняя торговля. Международная или мировая торговля.
4. Динамика, географическая и товарная структура международной торговли. Объемы международной торговли. Товарная структура. Сдвиги в структуре торговли товарами за вторую половину века.
5. Товары торгуемые и неторгуемые. Основные понятия и показатели: условия торговли, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, внешнеторговое сальдо. Объем мировой (международной) торговли - номинальный и реальный.
6. Изменение роли важнейших стран и регионов в мировой торговле и снижение роли торговли сырьем и продовольствием. Повышение роли торговли услугами. Причины.
7. Особенности товарной и географической структуры экспорта и импорта отдельных групп развитых и развивающихся стран.
8. Международные торговые организации как результат интернационализации мирохозяйственных связей. Уровни регулирования торговли.
9. Наднациональный уровень. ГАТТ/ВТО: цели, функции, направления деятельности.
10. Результаты деятельности ВТО и ее роль в регулировании международной торговли товарами и услугами. Роль ГАТТ/ВТО в регулировании международной торговли. Россия в рамках ВТО.
11. Регулирование международной торговли в рамках ООН (Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ)).
12. Неправительственные международные организации: Международная торговая палата и ее роль в регулировании международной торговли.
13. Организационные формы международной торговли – формы и общая характеристика. Биржевая торговля. Аукционы. Международные торги. Роль внешнеторговых посредников
14. Внешняя торговля России и ее место в мировой экономике, географическая и товарная. Внешнеторговая политика РФ в современных условиях
15. Теории международной торговли и их эволюция.
16. Меркантилистская теория международной торговли.
17. Теория абсолютных преимуществ (А. Смита). Теория сравнительных (относительных) преимуществ (Д. Рикардо).
18. Теория соотношения факторов производства (Хекшера- Олина). Современная трактовка влияния факторов производства на структуру внешней торговли.
19. Парадокс Леонтьева В. В.

20. Теорема выравнивания цен на факторы производства (Хекшера-Олина-Самуэльсона).
21. Теория масштаба производства и «международной конкурентоспособности наций» М. Портера.
22. Концепция жизненного цикла продукта. Модель технологического разрыва. Торговля в условиях возрастающих издержек замещения. Теорема Рыбчинского.
23. Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС). Стандартная международная торговая классификация (СМТК) ООН.
24. Классификатор товаров по укрупненным экономическим группировкам (КУЭГ).
25. Регулирование внешней торговли товарами: - характеристика основных методов.
26. Тарифные методы регулирования внешней торговли – общая характеристика.
27. Таможенная пошлина и таможенный тариф. Классификация видов таможенных пошлин.
28. Влияние импортного тарифа на потребителей и производителей. Потребительский и производственный эффекты таможенной защиты, их экономический смысл.
29. Тариф как доход государства. Доводы «за» и «против» введения импортного тарифа.
30. Субсидирование отечественного производства как альтернатива введению импортного тарифа.
31. Использование импортного тарифа в практике функционирования таможенного союза. Экспортная пошлина.
32. Тарифная политика РФ в условиях ВТО.
33. Нетарифные меры регулирования внешней торговли: предпосылки и условия. Виды мер
34. Экономические меры нетарифного регулирования
35. Административные меры нетарифного регулирования.
36. Стимулирование экспорта.
37. Демпинг. Антидемпинговые пошлины. Условия введения антидемпинговой пошлины.
38. Международное регулирование внешней торговли. Таможенные союзы и зоны свободной торговли. Последствия присоединения страны к таможенному союзу.
39. Понятие мировой цены. Факторы, определяющие уровень мировых цен. Признаки мировой цены.
40. Особенности формирования мировых цен на сырье и продукцию обрабатывающей промышленности.
41. Современная динамика мировых цен на различных сегментах мирового рынка.
42. Методы ценообразования в международной торговле, их преимущества и недостатки.
43. Расчетные и публикуемые цены. Методы прогнозирования цен. Виды цен:

контрактные, справочные, биржевые цены, цены аукционов и тендерных торгов, статистические внешнеторговые цены.

44.Ценовые скидки во внешней торговле: скидка продавца, скидка для эксклюзивного импортера, скидка «сконто», бонусная скидка, скидка за

45. Особенности торговли услугами. Классификация услуг по ВТО, четыре способа торговли услугами.

46.Предпосылки и условия формирования мирового рынка услуг, его структура. Изменение масштаба торговли услугами.

47 Современная структура рынка услуг и общая характеристика отдельных его видов.

48.Регулирование рынка услуг. рост международной торговли услугами. Принципы международного механизма регулирования услуг. Либерализация торговли услугами. 49.

49.Международные организации, регулирующие торговлю услугами. Регулирование услуг внутри стран.

50.Международный туризм: значение, повышение роли, классификация, географическая структура. Дифференциация стран мира по роли международного туризма в экономике.

51.Международный рынок технологий. Особенности развития, структура, формы сотрудничества, географическая структура.

52.Рынок лицензий и патентов. Предмет рынка лицензий. Группы стран по их роли в международной лицензионной торговле.

53.Мировой рынок инжиниринговых услуг. Особенности развития рынка. Объект рынка инжиниринговых услуг. Страны-экспортеры инженерно-строительных услуг. Изменения в отраслевой и географической структуре.

54.Консалтинговые услуги. Специфика торговли. Состав консалтинговых услуг. Отраслевые и географические особенности. Особенности развития рынка.

55.Информационные услуги. Особенности развития рынка. Отраслевые и географические особенности. Субъекты рынка.

56.Рынок транспортных услуг. Особенности развития рынка. Отраслевая и географическая структура. Классификация международных транспортных услуг. Перспективы развития.

57.Рынок страховых услуг и банковских услуг. Рынок страховых услуг: особенности отраслевой и географической структуры. Виды международных страховых операций. Глобализация мирового страхового рынка.

58.Особенности формирования рынка банковских услуг. Виды услуг. Изменения, происходящие на этом рынке. Роль ТНБ.

50. Международный контракт купли-продажи. Виды контрактов во внешнеторговой деятельности. Структура внешнеторгового контракта, его основные статьи.

51. Отличия унифицированного и индивидуального контрактов.
 Существенные и несущественные, юридические и коммерческие условия контракта.
52. Базисные условия поставки Инкотермс-2000.
53. Цена и общая сумма контракта, условия платежей.
54. Условия контракта: упаковка, маркировка товара.
55. Штрафные санкции, форс-мажор, претензии, арбитраж.
56. Транспортные условия, приемка-сдача товара, страхование.
57. Состязательные формы международной торговли. Виды и общая характеристика специфики состязательных форм международной торговли.
58. Международная торговля в сфере закупок.
59. Объекты биржевой торговли. Общая характеристика биржевых операций. Биржевые товары, их специфика. Классификация товарных бирж. Товарные биржи в России.
59. Объекты аукционной торговли и её географическое размещение. Товары, являющиеся предметом аукционной торговли.
60. Международные торги: содержание, преимущества, сфера применения в международной практике. Виды международных торгов. Этапы организации международных торгов.
61. Закупочная деятельность внешнеторговых организаций и роль в ней состязательных форм международной торговли.

Шкала 1. Оценка сформированности отдельных элементов компетенций

Обозначения		Формулировка требований		
Цифр.	Оценка	к степени сформированности компетенции		
		Знать	Уметь	Владеть
1	Неудовлетворительно	Отсутствие знаний	Отсутствие умений	Отсутствие навыков
2	Неудовлетворительно	Фрагментарные знания	Частично освоенное умение	Фрагментарное применение
3	Удовлетворительно	Общие, но не структурированные знания	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение	В целом успешное, но не систематическое применение
4	Хорошо	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	В целом успешное, но содержащие отдельные пробелы умение	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков

5	Отлично	Сформированные систематические знания	Сформированное умение	Успешное и систематическое применение навыков
---	---------	---------------------------------------	-----------------------	---

Шкала 2. Комплексная оценка сформированности знаний, умений и владений

Обозначения		Формулировка требований к степени сформированности компетенции
Цифр.	Оценка	
1	Неудовлетворительно	Не имеет необходимых представлений о проверяемом материале
2	Удовлетворительно или неудовлетворительно (по усмотрению преподавателя)	Знать на уровне ориентирования , представлений. Субъект учения знает основные признаки или термины изучаемого элемента содержания, их отнесенность к определенной науке, отрасли или объектам, узнает их в текстах, изображениях или схемах и знает, к каким источникам нужно обращаться для более детального его усвоения
3	Удовлетворительно	Знать и уметь на репродуктивном уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания репродуктивно: произвольно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях
4	Хорошо	Знать, уметь, владеть на аналитическом уровне. Зная на репродуктивном уровне, указывать на особенности и взаимосвязи изученных объектов, на их достоинства, ограничения, историю и перспективы развития и особенности для разных объектов усвоения
5	Отлично	Знать, уметь, владеть на системном уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания системно, произвольно и доказательно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях, учитывая и указывая связи и зависимости между этим элементом и другими элементами содержания учебной дисциплины, его значимость в содержании учебной дисциплины

4.4. Методические материалы

Процедуры и средства оценивания элементов компетенций

по дисциплине «Международная торговля »

Процедура проведения	Средство оценивания				
	Текущий контроль				Промежуточный контроль
	Выполнение устных заданий	Выполнение письменных заданий	Выполнение ситуационных заданий	Выполнение реферата и докладов	Экзамен устной форме
Продолжительность контроля	По усмотрению преподавателя	По усмотрению преподавателя	По усмотрению преподавателя	По усмотрению преподавателя	В соответствии с принятыми нормами времени
Форма проведения контроля	Устный опрос	Письменный опрос	Письменный опрос	Письменная форма с презентацией	В устной форме
Вид проверочного задания	Устные вопросы	Письменные задания	Практические задания	Письменный опрос	экзамен
Форма отчета	Устные ответы	Ответы в письменной форме	Ответы в письменной форме	Ответы в письменной (по эссе и рефератам)	Ответы в устной форме
Раздаточный материал	есть	Справочная литература	Справочная литература	Справочная литература	Справочная литература

Критерии оценки студентов при разборе ситуаций

Параметр	Оценка
Студент разобрал ситуацию и при ответах на вопросы допустил не более 1-ошибки (85% и более) .	10 баллов
Студент разобрал ситуацию и при ответах на вопросы допустил не более - 3-ошибок (75 % - 84%) .	6 баллов
Студент разобрал ситуацию и при ответах на вопросы допустил не более 4 ошибок (65 % - 74%) .	3 балла

Студент разобрал ситуацию частично и допустили более 5 ошибок (65 % - 60%) .	1 балл
--	--------

Критерии оценки участия студентов в работе «круглого стола»

При оценке участия студента в работе «круглого стола» учитывается в первую очередь уровень теоретической подготовки студента (владение категориальным аппаратом, знание нормативно-правовых основ предмета), умение применять имеющиеся знания на практике (пояснить то или иное положение на примере), а также умение высказывать свое мнение, отстаивать свою позицию, слушать и оценивать различные точки зрения, конструктивно полемизировать, находить точки соприкосновения разных позиций.

5.Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Подготовка к лекциям

Главное в период подготовки к лекционным занятиям – научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы. Для этого необходимо строго соблюдать дисциплину учебы и поведения. Четкое планирование своего рабочего времени и отдыха является необходимым условием для успешной самостоятельной работы. В основу его нужно положить рабочие программы изучаемых в семестре дисциплин. Ежедневной учебной работе студенту следует уделять 9–10 часов своего времени, т.е. при шести часах аудиторных занятий самостоятельной работе необходимо отводить 3–4 часа. Каждому студенту следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подводить итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине это произошло. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана. Самостоятельная работа на лекции. Слушание и запись лекций – сложный вид аудиторной работы. Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную умственную деятельность студента. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим студентом. Не

надо стремиться записать дословно всю лекцию. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателям. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Целесообразно разработать собственную «маркографию» (значки, символы), сокращения слов. Не лишним будет и изучение основ стенографии. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть знаниями.

Подготовка к практическим занятиям

Подготовку к каждому занятию каждый студент должен начать с ознакомления с планом семинарского занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений студенту необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме семинара и по возможности подготовить по нему презентацию. Если программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы семинара, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ. Структура семинара в зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы семинарское занятие может состоять из четырех-пяти частей: 1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины. 2. Доклад и/или выступление с презентациями по проблеме семинара. 3. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия. 4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой. 5. Подведение итогов занятия. Первая часть – обсуждение теоретических

вопросов - проводится в виде фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний студентов. Примерная продолжительность - до 15 минут. Вторая часть - выступление студентов с докладами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов семинарского занятия. Обязательный элемент доклада – представление и анализ статистических данных, обоснование социальных последствий любого экономического факта, явления или процесса. Примерная продолжительность - 20-25 минут. После докладов следует их обсуждение – дискуссия. В ходе этого этапа семинарского занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам. Примерная продолжительность – до 15-20 минут. Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и дается время на его выполнение с последующим обсуждением результатов. Если практическое задание должно было быть выполнено дома, то на семинарском занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно). Примерная продолжительность – 15-20 минут. Подведением итогов заканчивается семинарское занятие. Студентам должны быть объявлены оценки за работу и даны их четкие обоснования. Примерная продолжительность - 5 минут. Работа с литературными источниками в процессе подготовки к семинарским занятиям, студентам необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и периодической) литературы. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов свое отношение к конкретной проблеме. Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем по каждой теме семинарского или практического занятия, что позволяет студентам проявить свою индивидуальность в рамках выступления на данных занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.

Подготовка презентации и доклада для участия в диспуте

Презентация, согласно толковому словарю русского языка Д.Н. Ушакова: «... способ подачи информации, в котором присутствуют рисунки, фотографии, анимация и звук». Для подготовки презентации рекомендуется использовать: PowerPoint, MS Word, Acrobat Reader, LaTeX-овский пакет beamer. Самая распространенная программа для создания

презентаций – Microsoft PowerPoint. Для подготовки презентации необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Последовательность подготовки презентации:

1. Четко сформулировать цель презентации: вы хотите свою аудиторию мотивировать, убедить, заразить какой-то идеей или просто формально отчитаться.
2. Определить каков будет формат презентации: живое выступление или электронная рассылка.
3. Отобрать всю содержательную часть для презентации и выстроить логическую цепочку представления.
4. Определить ключевые моменты в содержании текста и выделить их.
5. Определить виды визуализации (картинки) для отображения их на слайдах в соответствии с логикой, целью и спецификой материала.
6. Подобрать дизайн и форматировать слайды (количество картинок и текста, их расположение, цвет и размер).
7. Проверить визуальное восприятие презентации. К видам визуализации относятся иллюстрации, образы, диаграммы, таблицы. Иллюстрация – представление реально существующего зрительного ряда. Образы – в отличие от иллюстраций – метафора. Их назначение – вызвать эмоцию и создать отношение к ней, воздействовать на аудиторию. Диаграмма – визуализация количественных и качественных связей. Их используют для убедительной демонстрации данных, для пространственного мышления в дополнение к логическому. Таблица – конкретный, наглядный и точный показ данных. Ее основное назначение – структурировать информацию, что порой облегчает восприятие данных аудиторией.

Практические советы по подготовке презентации

- готовьте отдельно: печатный текст + слайды + раздаточный материал;
- слайды – визуальная подача информации, которая должна содержать минимум текста, максимум изображений, несущих смысловую нагрузку, выглядеть наглядно и просто;
- текстовое содержание презентации – устная речь или чтение, которая должна включать аргументы, факты, доказательства и эмоции;
- рекомендуемое число слайдов 10-15;
- обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего; план сообщения; краткие выводы из всего сказанного; список использованных источников;
- раздаточный материал – должен обеспечивать ту же глубину и охват, что и живое выступление: люди больше доверяют тому, что они могут унести с собой, чем

исчезающим изображениям, слова и слайды забываются, а раздаточный материал остается постоянным осязаемым напоминанием; раздаточный материал важно раздавать в конце презентации; раздаточный материалы должны отличаться от слайдов, должны быть более информативными.

Доклад, согласно толковому словарю русского языка Д.Н. Ушакова: «... сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материал, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию». Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям вуза и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом-презентацией включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключение, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут. Докладчики должны знать и уметь: сообщать новую информацию; использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия; дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут); иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления

Вступление помогает обеспечить успех выступления по любой тематике. Вступление должно содержать: название, сообщение основной идеи, современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов, живую интересную форму изложения, акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудио-визуальных и визуальных материалов.

Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы.

4. Подготовка к экзамену

Обучение по дисциплине заканчивается экзаменом. Подготовка к сдаче экзамена является также самостоятельной работой студента. Основное в подготовке –

повторение всего учебного материала дисциплины, по которому необходимо сдавать экзамен. Только тот студент успевает, кто хорошо усвоил учебный материал. Если студент плохо работал в семестре, пропускал лекции, слушал их невнимательно, не конспектировал, не изучал рекомендованную литературу, то в процессе подготовки ему придется не повторять уже знакомое, а заново в короткий срок изучать весь учебный материал

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1. Основная литература.

1. Кочергина Т.Е. Контракты в международной торговле [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кочергина Т.Е.— Электрон. текстовые данные.— СПб.: Интермедия, 2014.— 204 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/28015>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Шелег Н.С. Международная торговля [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шелег Н.С., Енин Ю.И.— Электрон. текстовые данные.— Минск: Вышэйшая школа, 2014.— 512 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35496>.— ЭБС «IPRbooks»
3. Чеботарев Н.Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Чеботарев Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 350 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24797>.— ЭБС «IPRbooks»

6.2. Дополнительная литература.

1. Калинкина Г.Е. Международная торговля в системе мировой экономики. ВТО. Содействие управлению торговыми потоками [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов/ Калинкина Г.Е., Трибушный И.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 229 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20420>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Забелин В.Г. Международные экономические отношения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Забелин В.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Московская государственная академия водного транспорта, 2011.— 93 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/46718>.— ЭБС «IPRbooks»

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

1. Право Всемирной торговой организации [Электронный ресурс]: влияние на экономику и законодательство государств Европейско-Азиатского региона/ В.Н. Архангельский [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Статут, 2014.— 159 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/49091>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Крылов В.Е. Контракты и внешнеторговая документация [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Крылов В.Е., Крылова Л.В., Андрианов А.Ю.— Электрон. текстовые данные.— СПб.: Интермедия, 2015.— 148 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/47677>.— ЭБС «IPRbooks»

6.4. Нормативные правовые документы.

Не предусмотрено

6.5. Интернет-ресурсы.

<http://www.unctad.org/wir>. Ежегодные доклады ЮНКТАД о мировых инвестициях

<http://od.lse.ac.uk/cjollections/globalDimensions/globalisations/Default.htm>

Глобальные измерения: статьи, дебаты, лекции по различным аспектам глобализации на сайте Лондонской школы экономики

www.worldbank.org (Всемирный банк)

www.wto.org (ВТО)

www.imf.org (Международный валютный фонд)

www.eu.org (ЕС)

www.economy.gov.ru (Министерство экономического развития и торговли РФ)

www.apecsec.org (АТЭС)

www.oecd.org (ОЭСР)

6.6. Иные источники.

1. ИС «Консультант плюс»

2. ИС «Гарант»

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, для самостоятельной работы: читальные залы библиотеки.

Программное обеспечение: MS Office Professional Plus 2016.

Информационные справочные системы: Научная библиотека РАНХиГС. URL: <http://lib.ranepa.ru/>; Научная электронная библиотека eLibrary.ru. URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>; Национальная электронная библиотека. URL: www.nns.ru; Российская государственная библиотека. URL: www.rsl.ru; Российская национальная библиотека. URL: www.nnir.ru; Электронная библиотека Grebennikon. URL: <http://grebennikon.ru/>; Электронно-библиотечная система Издательства «Лань». URL: <http://e.lanbook.com>; Электронно-библиотечная система ЮРАЙТ. URL: <http://www.biblio-online.ru/>.

