



АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ»
INSTITUTE OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Факультет мировой экономики и международной торговли

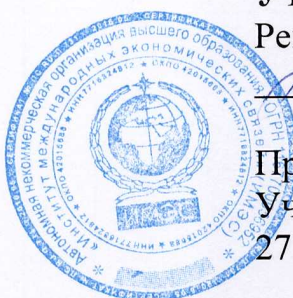
Кафедра международной торговли

УТВЕРЖДАЮ

Ректор ИМЭС

Богомолова

Т.П. Богомолова



Принято на заседании

Ученого совета ИМЭС

27.02.2020 г., протокол № 7

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

по направлению подготовки

38.03.02 Менеджмент

Профиль: «Международный менеджмент»

Предназначена для очной, очно-заочной и заочной форм обучения

Москва

2020

Рабочая программа дисциплины «Международная торговля» входит в состав основной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.03.02. Менеджмент, профиль «Международный менеджмент» и предназначена для обучающихся по очной форме обучения 2017 года набора; очно-заочной и заочной формам обучения 2016 года набора.

Сведения об актуализации РПД

На учебный год	Состав актуализации	Утверждена Ученым советом
2016-2017	<ul style="list-style-type: none"> • Приведение в соответствие требованиям ФГОС ВО. • Содержания дисциплины. • Перечень основной и дополнительной литературы. 	Протокол Ученого Совета от 25.06.2016 г., №10
2017-2018	<ul style="list-style-type: none"> • Приведение в соответствие требованиям Порядка организации и осуществления образовательной деятельности (утв. приказом МОН от 05.04.17 №301). • Перечень основной и дополнительной учебной литературы. • Перечень лицензионного программного обеспечения. • Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем. 	Протокол Ученого Совета от 29.06.2017 г., №11
2018-2019	<ul style="list-style-type: none"> • Перечень основной и дополнительной учебной литературы. • Перечень лицензионного программного обеспечения. • Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем. • Оценочные материалы. 	Протокол Ученого Совета от 31.05.2018 г., №11
2019-2020	<ul style="list-style-type: none"> • Перечень лицензионного программного обеспечения • Перечень основной и дополнительной учебной литературы • Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем. • Оценочные материалы. 	Протокол Ученого Совета от 28.02.2019 г., №7
2020-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Перечень лицензионного программного обеспечения • Перечень основной и дополнительной учебной литературы • Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем. • Оценочные материалы 	Протокол Учёного Совета от 27.02.2020 г., №7

Оглавление

1. Цель и задачи дисциплины (модуля)	4
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы высшего образования	5
4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся.....	5
5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	6
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы и текущего контроля обучающихся по дисциплине (модулю)	12
7. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю).....	15
7.1. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости	15
7.2 Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации.....	18
7.2.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы	18
7.2.2 Показатели оценивания планируемых результатов обучения на различных этапах формирования компетенций.....	19
7.3 Типовые задания и (или) материалы для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	21
7.3.1 Типовые задания и (или) материалы для оценки знаний	21
7.3.2 Типовые задания и (или) материалы для оценки умений.....	28
7.3.3 Типовые задания и (или) материалы для оценки навыков и (или) опыта деятельности	32
7.4. Перечень вопросов для подготовки к экзамену:.....	36
7.5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.....	37
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).....	40
8.1. Основная литература.....	40
8.2. Дополнительная литература	41
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля) и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости).....	41
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)	42
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).....	46

1. Цель и задачи дисциплины (модуля)

Целью дисциплины «Международная торговля» является приобретение студентами комплексных знаний о теории, развитии и современном состоянии международной торговли, эволюции её количественных и качественных параметров, роли международных экономических организаций и национальных государств в сфере международных торговых отношений.

Задачи дисциплины:

- формирование знаний о системе и формах современной международной торговли;
- выработка системного подхода к анализу направлений развития современных международных торговых отношений;
- формирование представления о месте России в международных торговых связях;
- использование информации о состоянии мировой торговли для принятия соответствующих управленческих решений и оценки их эффективности.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ДПК-1	способность анализировать особенности международной деятельности предприятий и использовать результаты анализа для принятия управленческих решений	Знать (4) ¹ – основные понятия, законодательную базу и современные направления развития международной торговли
		Уметь (4) – анализировать данные отечественной и зарубежной статистики, относящиеся к международной торговле
		Владеть (4) – навыками расчета экономической эффективности внешнеторговых сделок
ПК-3	владеть навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	Знать (3) – показатели, используемые при стратегическом анализе международной торговли, методику их расчета.
		Уметь (3) – анализировать и интерпретировать аналитические данные по вопросам международной торговли.
		Владеть (3) – навыками стратегического анализа
ПК-12	умение организовать и поддерживать связи с деловыми партнёрами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)	Знать (6) – нормативно-правовые документы в своей профессиональной деятельности; системы сбора необходимой информации
		Уметь (6) – находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности; организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами
		Владеть (6) – навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности

¹(4) – в скобках указан этап формирования компетенции из таблицы в п. 7.2 (здесь и далее в таблицах)

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы высшего образования

Учебная дисциплина «Международная торговля» входит в вариативную (дисциплина обязательная для изучения) часть учебного плана по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль «Международный менеджмент».

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

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 зачётные единицы, всего – 144 часа.

Вид учебной работы	Всего часов / зачётных единиц		
	очное	очно-заочное	заочное
Контактная работа с преподавателем (всего)	64,3 / 1,79	34,3 / 0,95	12,3 / 0,35
В том числе:			
Занятия лекционного типа	32 / 0,89	18 / 0,50	6 / 0,17
Занятия семинарского типа	32 / 0,89	16 / 0,44	6 / 0,17
Промежуточная аттестация по дисциплине	0,3 / 0,01	0,3 / 0,01	0,3 / 0,01
Самостоятельная работа (всего)	35 / 0,97	83 / 2,31	123 / 3,41
Контроль	44,7 / 1,24	26,7 / 0,74	8,7 / 0,24
Форма контроля	Экзамен	Экзамен	Экзамен
Общая трудоёмкость дисциплины	144 / 4	144 / 4	144 / 4

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

Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
<p align="center">Тема 1. Основные концепции международной торговли</p>	<p>Меркантилистская теория международной торговли. Эволюция теорий международной торговли. Ситуация абсолютного преимущества (А. Смит), закон сравнительного преимущества (Д. Рикардо). Неоклассические теории внешней торговли, их недостатки. Современные факторы производства, возможности их перемещения через национальные границы. Основы теории Э. Хекшера и Б. Олина. Теорема Хекшера – Олина. Парадокс В. Леонтьева как классический феномен внешней торговли США. Объяснения парадокса Леонтьева. Доводы в защиту теории Хекшера – Олина. Современные теории, расширяющие теорему Хекшера – Олина и опровергающие ее. Новые структуры в международной торговле, учет большего числа более мелких факторов производства. Эффект «экономии на масштабах». Теория жизненного цикла продукта Р. Вернона. Стадии жизненного цикла продукта, возможности переноса производства новой продукции в развивающиеся страны в ходе прохождения ею стадий жизненного цикла. Понятие «технологического лидера». Концепция «летающих гусей».</p>
<p align="center">Тема 2. Экономическая эффективность внешней торговли</p>	<p>Экспортная специализация торгующих стран. Изменение цен на факторы производства под воздействием внешней торговли в долгосрочной перспективе (теорема Столпера.- Самуэльсона и теорема о выравнивании цен на факторы производства). Взаимосвязи и взаимозависимости между структурой потребления внутри страны и внешней торговлей. Взаимосвязь экспорта и импорта страны. Действие механизма выравнивания валютного курса. Воздействие внешней торговли на занятость населения. Фактороемкость внешней торговли. Сравнительная характеристика фактороемкости внешней торговли развитых, развивающихся стран, России. Эффекты Энгеля и законы Энгеля. Рост предложения факторов производства в импортозамещающих отраслях и его последствия.</p>

	<p>Последствия роста предложения факторов производства в экспортоориентированных отраслях. «Разоряющий рост» факторов производства и «голландская болезнь», причины и последствия. Влияние сырьевой ориентации экспорта на развитие обрабатывающей промышленности внутри страны, угрозы для развивающихся стран и России.</p>
<p>Тема 3. Ценообразование во внешней торговле</p>	<p>Понятие мировой цены. Факторы, определяющие уровень мировых цен. Признаки мировой цены. Современная динамика мировых цен на различных сегментах мирового рынка. Информация, необходимая для выработки стратегии ценообразования. Методы ценообразования в международной торговле, их преимущества и недостатки. Расчетные и публикуемые цены. Методы прогнозирования цен. Виды цен во внешней торговле. Признаки мировой цены. Особенности формирования мировых цен на сырье и продукцию обрабатывающей промышленности. Источники информации о мировых ценах. Контрактные, справочные, биржевые цены, цены аукционов и тендерных торгов, статистические внешне-торговые цены. Ценовые скидки во внешней торговле: скидка продавца, скидка для эксклюзивного импортера, скидка «сконто», бонусная скидка, скидка за покупку товара вне сезона, дилерская скидка.</p>
<p>Тема 4. Конкурсные методы международной тор- говли</p>	<p>Объекты биржевой торговли. Общая характеристика биржевых операций. Биржевые товары, их специфика. Классификация товарных бирж. Электронные биржи. Товарные биржи в России. Международные товарные аукционы. Ведущие аукционы мира. Товары, являющиеся предметом аукционной торговли. Этапы и способы ведения аукционного торга. 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. Технология проведения международных торгов. Регулирование торгов в РФ. Закон РФ №44-ФЗ «О Федеральной контрактной системе закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013г.</p>

<p>Тема 5. Контракт международной купли-продажи товаров</p>	<p>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-2010. Цена и общая сумма контракта, условия платежей. Упаковка, маркировка товара. Штрафные санкции, форс-мажор, претензии, арбитраж. Транспортные условия, приемка-сдача товара, страхование. Приведение цен к единой базе.</p>
<p>Тема 6. Внешнеторговая политика государства. Тарифное и нетарифное регулирование ВЭД. Динамика, товарная структура и географическое распределение международной торговли.</p>	<p>Понятие внешнеторговой политики государства и ее виды. Протекционизм и политика свободной торговли: сущность, преимущества и недостатки, практика применения. Цели и задачи государственного регулирования внешней торговли. Инструменты государственного регулирования внешней торговли. Сущность таможенного тарифа (пошлин), его виды и значение. Координация уровня тарифной ставки в мировом хозяйстве на современном этапе его развития. Режимы внешней торговли. Нетарифные меры регулирования внешней торговли и их современное значение. Количественные ограничения – квоты, лицензирование внешней торговли. Практика «добровольных ограничений». Стандартизация. Финансовые методы регулирования внешней торговли. Меры государственной поддержки экспорта. Санкционная политика. Динамика, товарная структура и географическое распределение международной торговли. Наиболее значимые изменения в этих областях в последние годы. Роль ТНК и глобальных цепочек стоимости в развитии международной торговли.</p>
<p>Тема 7. Международные торговые организации</p>	<p>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 их деятельности. Создание мегарегиональных группировок как попытка установления новых правил игры в международной торговле. Транстихоокеанское партнерство и перспективы его реализации. Проекты создания Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства и Всеобъемлющего регионального экономического партнерства. Наднациональный уровень. ГАТТ/ВТО: цели, функции, направления деятельности. Основные раунды переговоров ГАТТ/ВТО.</p>

	<p>Результаты деятельности ВТО и ее роль в регулировании международной торговли товарами и услугами. 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.</p>
<p>Тема 8. Место России в современной международной торговле</p>	<p>Предпосылки развития внешнеторговых связей нашей страны. Развитие внешней торговли России после распада СССР. Факторы, определяющие структуру и направления внешней торговли РФ. Современные объемы и товарная структура торговли России с другими странами мирового хозяйства. Основные внешнеторговые партнеры России. Особенности внешнеторговой политики РФ. Система мер и инструментов регулирования внешнеторговых связей РФ. Разноскоростная интеграция на постсоветском пространстве. От таможенного союза 3 стран к Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС) пяти стран. Состояние и перспективы развития интеграционных процессов в рамках ЕАЭС. Создание интеграционных объединений с другими странами с участием ЕАЭС. Многосторонняя зона свободной торговли. БРИКС как одно из направлений внешнеэкономической политики России. Противостояние санкционным мерам Запада. «Поворот на восток» и его эффективность. Участие России в международных торговых организациях. Проблематика, связанная с членством России в ВТО.</p>

**Структура дисциплины
Очная форма обучения (в часах)**

№ п/ п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Контактная работа			СРС	Всего
		Занятия лекцион- ного ти- па	Занятия семи- нарско- го типа	Про- межу- точная атте- стация по дис- цип- ли нам		
1	Тема 1. Основные концепции международной торговли	4	4		4	12
2	Тема 2. Экономическая эффективность внешней торговли	4	4		4	14
3	Тема 3. Ценообразование во внешней торговле	4	4		4	14
4	Тема 4. Конкурсные методы международной торговли	4	4		4	14
5	Тема 5. Контракт международной купли-продажи товаров	4	4		4	14
6	Тема 6. Внешнеторговая политика государства. Тарифное и нетарифное регулирование. Динамика, товарная структура и географическое распределение международной торговли.	4	4		4	14
7	Тема 7. Международные торговые организации	4	4		5	12
8	Тема 8. Место России в современной международной торговле	4	4		6	14
Промежуточная аттестация (экзамен)				0,3		0,3
Контроль:					44,7	44,7
ИТОГО:		32	32	0,3	79,7	144

Очно-заочная форма обучения (в часах)

№ п/ п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Контактная работа			СРС	Всего
		Занятия лекцион- ного ти- па	Занятия семи- нарско- го типа	Про- межу- точная атте- стация по дис- цип- ли нам		
1	Тема 1. Основные концепции международной торговли	2	2		10	14
2	Тема 2. Экономическая эффективность внешней торговли	2	2		10	14

3	Тема 3. Ценообразование во внешней торговле	2	2		10	14
4	Тема 4. Конкурсные методы международной торговли	2	2		10	14
5	Тема 5. Контракт международной купли-продажи товаров	2	2		10	14
6	Тема 6. Внешнеторговая политика государства. Тарифное и нетарифное регулирование. Динамика, товарная структура и географическое распределение международной торговли.	4	2		10	16
7	Тема 7. Международные торговые организации	2	2		10	14
8	Тема 8. Место России в современной международной торговле	2	2		13	17
Промежуточная аттестация (экзамен)				0,3		0,3
Контроль:					26,7	26,7
ИТОГО:		18	16	0,3	109,7	144

Заочная форма обучения (в часах)

№ п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Контактная работа			СРС	Всего
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Промежуточная аттестация по дисциплинам		
1	Тема 1. Основные концепции международной торговли	0,5	1		15	16,5
2	Тема 2. Экономическая эффективность внешней торговли	1	0,5		16	17,5
3	Тема 3. Ценообразование во внешней торговле	0,5	1		15	16,5
4	Тема 4. Конкурсные методы международной торговли	1	0,5		16	17,5
5	Тема 5. Контракт международной купли-продажи товаров	0,5	1		15	16,5
6	Тема 6. Внешнеторговая политика государства. Тарифное и нетарифное регулирование. Динамика, товарная структура и географическое распределение международной торговли.	1	0,5		16	17,5
7	Тема 7. Международные торговые организации	0,5	1		15	16,5
8	Тема 8. Место России в современной международной торговле	1	0,5		15	16,5

Промежуточная аттестация (экзамен)			0,3		0,3
Контроль				8,7	8,7
ИТОГО	6	6	0,3	131,7	144

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы и текущего контроля обучающихся по дисциплине (модулю)

Самостоятельная работа является одним из основных видов учебной деятельности, составной частью учебного процесса и имеет своей целью: глубокое усвоение материала дисциплины, совершенствование и закрепление навыков самостоятельной работы с литературой, рекомендованной преподавателем, умение найти нужный материал и самостоятельно его использовать, воспитание высокой творческой активности, инициативы, привычки к постоянному совершенствованию своих знаний, к целеустремленному научному поиску.

Контроль самостоятельной работы, является важной составляющей текущего контроля успеваемости, осуществляется преподавателем во время лекционных и практических (семинарских) занятий и обеспечивает оценивание хода освоения изучаемой дисциплины.

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Исследование конъюнктуры мирового товарного рынка (на примере рынков ИКТ, сельскохозяйственной продукции, сырья, промышленных товаров): факторы и тенденции.
2. Особенности международного сотрудничества стран в области энергетики.
3. Международная торговля ресурсами и экономическое развитие страны со значительным сырьевым сектором (на примере России, Австралии, Канады, ЮАР).
4. «Голландская болезнь» экономики российского Дальнего Востока: проблемы и пути решения.
5. Особенности развития региональных топливно-энергетических рынков.
6. Россия в системе международных «нефтяных» отношений.
7. Многостороннее международное регулирование внешней торговли: эффективность деятельности ВТО.
8. Роль международных организаций в регулировании глобальных экономических процессов.
9. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества государств в условиях глобализации (на примере страны или группы стран).
10. Анализ макроэкономических показателей, используемых для сопоставления уровня экономического развития (на примере страны или группы стран).
11. Состояние и тенденции развития международной торговли: положение развитых и развивающихся стран (на примере отдельных регионов или стран).
12. Сравнительный анализ внешнеторговой политики стран (на примере крупной развитой, развивающейся или транзитивной экономики).
13. Особенности межрегиональной торговли в условиях глобализации мировой экономики (на примере отдельных регионов).
14. Международная внутриотраслевая торговля: причины возникновения и методы оценки (на примере страны или региона).
15. Особенности международного рынка услуг и проблемы его регулирования.
16. Место и роль России на рынке (транспортных, туристических, консалтинговых, телекоммуникационных) услуг.
17. Россия на международном рынке технологий.

Задания для самостоятельной подготовки, самопроверки к опросам, диспутам на занятиях лекционного, практического типов:

1. Назовите автора идеи столкновения цивилизаций.
2. Назовите автора термина «международные отношения».
3. Какой из двух процессов эволюции мирового хозяйства и мирохозяйственных связей – глобализация или интеграция – имеет более долгую историю?
4. Объём мировой торговли товарами составляет около (подчеркните правильное):
 - 10 трлн. дол.
 - 20 трлн. долл.
 - 40 трлн. долл.
5. Ведущим экспортером товаров в мире являются США (да, нет);
6. Причина, обеспечивающая расширение и углубление внешнеэкономической деятельности:
 - а) одинаковые природно-климатические условия;
 - б) неравномерный уровень развития различных стран мира;
 - с) равномерная обеспеченность ресурсами;
 - д) однотипность социально-экономических отношений.
7. Страны-участницы Евразийского экономического союза (нужное подчеркнуть) – Азербайджан, Грузия, Армения, Узбекистан, Таджикистан, Кыргызстан, Белоруссия, Казахстан, Российская федерация.
8. В состав НАФТА входят Канада, Сальвадор, Гондурас, Мексика, США, Колумбия (нужное подчеркните).
9. Квоты – это: а) налоги, б) лимиты, с) запреты, д) тарифы (нужное подчеркните).
10. Назовите год создания Европейского союза.
11. Дайте определение глобализации.
12. Какая из перечисленных международных организаций является интеграционным объединением и действует на территории Юго-восточной Азии (НАФТА, АСЕАН, ЕС, МЕРКОСУР, ЭКОВАС, САДКК – нужное подчеркните)?
13. Какая из стран Латинской Америки является членом БРИКС?
14. В мировой торговле на услуги по стоимости приходится около четверти объёма торговли товарами (да, нет).
15. Какой законодательный акт делает ЕС правосубъектным?
16. Доля развивающихся стран в мировом экспорте имеет тенденцию к сокращению? (Да, нет).
17. В товарной структуре мирового экспорта доля готовых изделий составляет по стоимости: 1/3 долю, 2/3 доли (нужное подчеркните).
18. В последние два десятилетия в товарной структуре мирового экспорта произошли следующие изменения (подчеркните правильное, возможны несколько вариантов):
 - а) резко увеличилась доля сельхозсырья;
 - б) несколько сократилась доля готовых изделий;
 - с) более чем вдвое вырос удельный вес топлива.
19. Выберите виды цен, которые могут использоваться при поставках машин и оборудования: а) твердые; б) с последующей фиксацией; д) подвижные; с) скользящие.
20. Расчеты по инкассо более выгодны покупателю, чем расчеты по аккредитиву (да, нет).

Распределение самостоятельной (внеаудиторной) работы по темам и видам

Согласно Положению о самостоятельной (внеаудиторной) работе студентов распределение объема часов самостоятельной работы студента зависит от места дисциплины и ее значимости в структуре ОП.

Виды, формы и объемы самостоятельной (внеаудиторной) работы студентов при изучении конкретной учебной дисциплины определяются содержанием учебной дисциплины, степенью подготовленности студентов и утверждаются на кафедре, за которой закреплена данная дисциплина, в виде раздела рабочей программы дисциплины основной образовательной программы.

В связи с вышеизложенным, принимая во внимание объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся, а также баланс времени по видам работы, распределение самостоятельной (внеаудиторной) работы по темам дисциплины представляется следующим образом:

№ п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Вид самостоятельной (внеаудиторной) работы	Объем самостоятельной (внеаудиторной) работы по формам обучения		
			очная	очно-заочная	заочная
1	Тема 1. Основные концепции международной торговли	Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка докладов	4	10	15
2	Тема 2. Экономическая эффективность внешней торговли	Подготовка к аудиторным занятиям, выполнение самостоятельных заданий на занятиях	6	10	16
3	Тема 3. Ценообразование во внешней торговле	Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка докладов	6	10	15
4	Тема 4. Конкурсные методы международной торговли	Подготовка к аудиторным занятиям	6	10	16
5	Тема 5. Контракт международной купли-продажи товаров	Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка рефератов	6	10	15
6	Тема 6. Внешнеторговая политика государства. Тарифное и нетарифное регулирование ВЭД. Динамика, товарная структура и географическое распределение международной торговли.	Подготовка к аудиторным занятиям, решение задач	6	10	16
7	Тема 7. Международные торговые организации	Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка сообщений	4	10	15

8	Тема 8. Место России в современной международной торговле	Подготовка к аудиторным занятиям, выполнение контрольных работ	6	13	15
ИТОГО			44	83	123

**7. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)
7.1. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости**

Текущий контроль успеваемости по дисциплине «Международная торговля» проводится как на семинарских занятиях, так и занятиях лекционного типа в форме коллоквиумов, контрольных работ, тестирования, написания эссе, рефератов, выполнения практических работ, индивидуальных ответов на вопросы, устного опроса, участия в семинаре, решения задач и т.д.

Занятие № 1 по темам: Основные концепции международной торговли, Экономическая эффективность внешней торговли

Подготовить конспекты, доклады, ответы на вопросы

Перечень вопросов для самостоятельной работы студента:

1. В чем проявляется воздействие глобальных проблем на современное мировое хозяйство и международное разделение труда?
2. Какие основные этапы прошло международное разделение труда?
3. В чем состоит отличие расчётов внешнеторгового оборота отдельных стран и всей мировой торговли в целом?
4. Когда мы говорим об ухудшении (улучшении) условий торговли?
5. Каким может быть отношение экспортёров к ухудшению условий торговли и почему?

Перечень тем докладов:

1. В чем состоят связанные с развитием научно-технического прогресса особенности современной международной торговли?
2. Можно ли получить сравнительные преимущества от экспорта при наличии относительно высоких издержек производства?
3. Что такое товарная структура внешней торговли?
4. Почему мы говорим о проблемах совершенствования структуры экспорта?
5. В каких странах возникают структурные проблемы экспорта?
6. Что такое географическая структура экспорта?
7. В чем проявляется влияние научно-технического прогресса на структуру внешней торговли?

Занятие №2 по темам: Ценообразование во внешней торговле, Конкурсные способы международной торговли.

Подготовить конспекты, презентации, знание ответов на основные вопросы по темам

Основные вопросы по темам для самостоятельного изучения:

1. Понятие мировой цены.
2. Факторы, определяющие уровень мировых цен.
3. Признаки мировой цены.
4. Современная динамика мировых цен в различных сегментах мирового рынка.

5. Методы ценообразования в международной торговле, их преимущества и недостатки. Расчётные и публикуемые цены.
6. Методы прогнозирования цен.
7. Объекты биржевой торговли.
8. Общая характеристика биржевых операций. Электронная торговля.
9. Биржевые товары, их специфика.
10. Классификация товарных бирж.
11. Товарные биржи в России.
12. Международные товарные аукционы. Мировые центры и товары аукционной торговли.
13. Товары, являющиеся предметом аукционной торговли.
14. Международные торги. Регулирование проведения торгов в России. Закон №44-ФЗ от 05.04.2013г. «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд».

Тематика презентаций:

1. Международные торги: содержание, преимущества, сфера применения в международной практике.
2. Виды международных торгов.
3. Этапы организации международных торгов.
4. Виды цен во внешней торговле.
5. Признаки мировой цены.
6. Особенности формирования мировых цен на сырьё и продукцию обрабатывающей промышленности.
7. Источники информации о мировых ценах.
8. Контрактные, справочные, биржевые цены, цены аукционов и тендерных торгов, статистические внешнеторговые цены.

Занятие №3 по темам: Контракт международной купли-продажи товаров, Внешнеторговая политика государства. Тарифное и нетарифное регулирование ВЭД

Подготовить конспекты, рефераты, умение решать задачи

Перечень тем для подготовки рефератов:

1. Понятие международного контракта купли-продажи.
2. Виды контрактов во внешнеторговой деятельности.
3. Унифицированные и индивидуальные контракты.
4. Структура внешнеторгового контракта, его основные статьи.
5. Существенные и несущественные, юридические и коммерческие условия контракта.
6. Базисные условия поставки Инкотермс-2010.
7. Понятие внешнеторговой политики государства и ее виды.
8. Протекционизм и политика свободной торговли: сущность, преимущества и недостатки, практика применения.
9. Цели и задачи государственного регулирования внешней торговли.
10. Инструменты государственного регулирования внешней торговли.
11. Сущность таможенного тарифа (пошлин), его виды и значение.
12. Координация уровня тарифной ставки в мировом хозяйстве на современном этапе его развития.
13. Режимы внешней торговли.

Занятие №4 по темам: Международные торговые организации, Место России в современной международной торговле

Перечень тем для подготовки докладов:

1. Международные торговые организации как результат интернационализации мирохозяйственных связей.

2. Региональный уровень регулирования торговли: Европейский Союз, Европейская ассоциация свободной торговли, Североамериканская зона свободной торговли: цели и направления их деятельности.
3. Создание мегарегиональных интеграционных объединений – попытка установления новых правил игры в международной торговле в обход ВТО. Планы и реальность.
4. Наднациональный уровень. ГАТТ/ВТО: цели, функции, направления деятельности. Основные раунды переговоров ГАТТ/ВТО.
5. Результаты деятельности ВТО и ее роль в регулировании международной торговли товарами и услугами
6. Предпосылки развития внешнеторговых связей нашей страны.
7. Развитие внешней торговли России на современном этапе.
8. Факторы, определяющие структуру и направления внешней торговли России.
9. Направления внешнеэкономической политики России на современном этапе.

Тематика рефератов по дисциплине

1. Преимущества развития свободных экономических зон в международной коммерческой деятельности.
2. Преимущества использования оффшорных зон в международной коммерческой деятельности.
3. Основные направления развития приграничной торговли (на примере КНР – Россия).
4. Плюсы и минусы создания таможенного союза (на примере России, Белоруссии, Казахстана).
5. Документальное оформление международной торговой сделки.
6. Факторы развития международной коммерческой деятельности.
7. Особенности международной коммерческой деятельности в России. Место России в международных коммерческих связях. Проблемы выхода России на внешний рынок.
8. Субъекты международных коммерческих операций.
9. Фирмы в мировой практике. Их виды и особенности деятельности.
10. Союзы предпринимателей, их виды и характер совершаемых международных коммерческих операций.
11. Государственные органы и организации, получившие право выхода на внешние рынки.
12. Международные организационные структуры в сфере внешнеэкономической деятельности.
13. Участники внешнеэкономической деятельности в России (фирмы, союзы предпринимателей, государственные организации).
14. Свободная экономическая зона. Сущность, виды, проблемы.
15. Оффшорные зоны. Особенности. Возможности использования.
16. Практика использования оффшорных компаний в международной торговле, инвестиционной деятельности, банковской деятельности, судовладельческой деятельности.
17. Приграничная торговля.
18. Зоны свободной торговли и таможенные союзы.
19. Зона свободной торговли стран СНГ. Проблемы и перспективы.
20. Виды международных коммерческих операций.
21. Характерные черты международных коммерческих сделок.
22. Нормативная база внешнеторговых контрактов купли-продажи.
23. Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров.
24. Базисные условия поставок. «Инкотермс – 2000».
25. Основные методы международных платежей.

Подготовка к письменным (контрольным) работам ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

Вариант 1.

1. Понятие мировой цены.
2. Виды контрактов во внешнеторговой деятельности.
3. Решить задачу

Задача 1. Допустим, в России и США производятся два товара – оборудование и сырье. В США единица оборудования производится за 1 рабочий день, единица сырья – за 3 рабочих дня. В России единица оборудования производится за 4 дня, единица сырья – за 2 рабочих дня.

- 1) Какая страна и в чем обладает абсолютным преимуществом;
- 2) Какой из двух товаров США и России выгоднее покупать не на внутреннем, а на международном рынке?

Вариант 2.

1. Виды цен во внешней торговле.
2. Сущность таможенного тарифа (пошлин), его виды и значение.
3. Решить задачу

Задача 2. Продукция поставляется на экспорт. По приведенным данным определить цену FOB и СИФ.

Стоимость продукции – 100000 руб., доставка в порт отправления – 1000 руб., стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна – 2000 руб., стоимость доставки на борт судна и складирования на судне – 1000 руб., фрахт до порта назначения – 8000 руб., стоимость погрузочно-разгрузочных работ в стране-импортере – 3000 руб., доставка на склад покупателя – 500 руб., страхование груза – 1000 руб.

7.2 Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации

7.2.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы определяются порядком изучения дисциплин в соответствии с рабочим учебным планом и представлены в таблице:

ДПК-1	способность анализировать особенности международной деятельности предприятий и использовать результаты анализа для принятия управленческих решений	1	Мировая экономика и международные экономические отношения
		2	Внешняя торговля Российской Федерации
		3	Статистика внешнеэкономической деятельности / Методы принятия управленческих решений
		4	Международная торговля
		5	Особенности развития экономики и внешнеэкономических связей зарубежных стран и регионов
		6	Производственная практика по получению

			профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
		Завершающий	Государственная итоговая аттестация (защита выпускной квалификационной работы)
ПК-3	владеть навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	1	Маркетинг
		2	Стратегический менеджмент
		3	Международная торговля
		4	Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
		Завершающий	Государственная итоговая аттестация (защита выпускной квалификационной работы)
ПК-12	умение организовать и поддерживать связи с деловыми партнёрами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)	1	Теория менеджмента. Основы менеджмента
		2	Государственное и муниципальное управление
		3	Внешняя торговля Российской Федерации
		4	Учебная практика по получению первичных профессиональных умений и навыков
		5	Международный менеджмент
		6	Международная торговля
		Завершающий	Государственная итоговая аттестация (защита выпускной квалификационной работы)

7.2.2 Показатели оценивания планируемых результатов обучения на различных этапах формирования компетенций

Планируемые результаты обучения по дисциплине на определенном этапе формирования компетенции	Уровни и критерии достижения результатов обучения			
	Не достигнут базовый уровень	Базовый	Повышенный	Высокий
ДПК-1 (четвёртый этап)				
Знать (4) – основные понятия, законодательную базу и современные направления развития международной торговли	Не знает	Знает некоторые современные направления развития международной торговли (фрагментарные знания) с ошибками, не имеющими решающего значения для восприятия их смыслового наполнения	Знает основные современные направления развития международной торговли с небольшими погрешностями, часть из которых способен исправить самостоятельно после наводящих вопросов	Демонстрирует глубокие и уверенные знания
Уметь (4) – анализировать данные отечественной и зарубежной статистики, относящиеся к международной торговле	Не умеет	Частичное соответствие требованиям	Выполняет в соответствии с основными требованиями	Выполняет полностью правильно
Владеть (4) – навыками расчета экономической эффективности внешнеторговых сделок	Не владеет	Владеет ограниченным набором навыков	Владеет основными навыками	Демонстрирует уверенное владение навыками для расчета эффективности разных по сложности сделок
ПК-3 (третий этап)				
Знать (3) – показатели, используемые при стратегическом анализе международной торговли, методику их расчета.	Не знает	Знает некоторые показатели с ошибками, не имеющими решающего значения для восприятия их смыслового наполнения	Знает с небольшими погрешностями, часть из которых способен исправить самостоятельно после наводящих вопросов	Демонстрирует глубокие и уверенные знания
Уметь (3) – анализировать и интерпретировать аналитические данные по вопросам	Не умеет	Частичное соответствие требованиям	Выполняет в соответствии с основными требованиями	Выполняет полностью правильно

Планируемые результаты обучения по дисциплине на определенном этапе формирования компетенции	Уровни и критерии достижения результатов обучения			
	Не достигнут базовый уровень	Базовый	Повышенный	Высокий
международной торговли.				
Владеть (3) – навыками стратегического анализа	Не владеет	Владеет навыками частично	Владеет навыками, но допускает небольшие погрешности	Демонстрирует уверенное владение навыками
ПК-12 (шестой этап)				
Знать (6) – нормативно-правовые документы в своей профессиональной деятельности; системы сбора необходимой информации	Не знает	Знает нормативно-правовые документы (фрагментарные знания) с ошибками, не имеющими решающего значения для восприятия их смыслового наполнения	Знает основные нормативно-правовые документы с небольшими погрешностями, часть из которых способен исправить самостоятельно после направляющих вопросов	Демонстрирует глубокие и уверенные знания нормативно-правовой документации
Уметь (6) – находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности; организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами	Не умеет	Частичное соответствие требованиям	Выполняет в соответствии с основными требованиями	Выполняет полностью правильно
Владеть (6) – навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности	Не владеет	Владеет навыками частично	Владеет навыками, но допускает небольшие погрешности	Демонстрирует уверенное владение навыками

7.3 Типовые задания и (или) материалы для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

7.3.1 Типовые задания и (или) материалы для оценки знаний

ТИПОВЫЕ ТЕСТЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ СФОРМИРОВАННОСТИ ЗНАНИЙ ДЛЯ ДПК-1

1. Режим свободного плавания валютных курсов:

- a) Складывается под воздействием сил спроса и предложения на национальном валютном рынке;
- b) Требуется согласования внутренней экономической политики разных стран;
- c) Устанавливается правительством;
- d) Делает экономические сделки менее рискованными.

2. СДР (Специальные права заимствования) рассчитываются исходя из набора валют, в который включаются (несколько ответов):

- a) Японская йена;
- b) Шведская крона;
- c) Китайский юань;
- d) Швейцарский франк.

3. Исторически первым интеграционным объединением в новое время стал:

- a) АСЕАН;
- b) ЕС;
- c) СНГ;
- d) НАФТА.

4. Интеграционные процессы идут наиболее активно между государствами, которые:

- a) Активно борются с безработицей;
- b) Находятся на примерно одинаковом уровне экономического развития;
- c) Поддерживают дружеские отношения между собой;
- d) Различаются уровнем экономического развития.
- e)

5. ТНК на изменение условия в мировой экономике реагируют:

- a) Медленно, т.к. на своей территории экономическими процессами управляют страны;
- b) Медленно, т.к. их подразделения на территории других стран попадают под государственное регулирование;
- c) Быстро, т.к. их подразделения находятся в разных странах мира.

6. К странам, входящим в состав экономического союза Бенилюкс (несколько ответов):

- a) Люксембург;
- b) Нидерланды;
- c) Бельгия;
- d) Франция;
- e) Италия.

7. К прямым иностранным инвестициям относятся (несколько ответов):

- a) Займы у стран-членов Парижского клуба (только для реструктуризации долга страны);
- b) Реинвестирование прибыли;
- c) Вложение компаниями за рубежом собственного капитала;
- d) Кредиты международного валютного фонда и Всемирного Банка.

8. К легитимным путям вывоза капитала из России относятся (несколько ответов):

- a) Вложения в депозиты в банках западных стран ЦБ и коммерческих банков;
- b) Рост активов российских уполномоченных банков;
- c) Фиктивные импортные контракты без последующей поставки товаров;
- d) занижение экспортных и завышение импортных цен в бартерных сделках.

9. Мегарегиональные интеграционные группировки последнего времени (несколько вариантов, нужное подчеркнуть) отличаются;
- а) широким охватом вопросов сотрудничества;
 - б) большими масштабами ВВП и численностью населения стран-участниц;
 - с) выгодностью и для неучаствующих стран.
10. Импортная квота – это:
- а) импорт/объём внутреннего производства;
 - б) импорт/ внешнеторговый товарооборот;
 - с) импорт/ импорт + объём внутреннего производства.
11. В производстве электроэнергии основную роль и в мире, и в большинстве стран играют в настоящее время:
- а) Тепловые электростанции, работающие на угле, мазуте, нефти и газе;
 - б) Атомные электростанции;
 - с) Геотермальные электростанции;
 - д) Гидроэлектростанции.
12. Причинами усиления взаимозависимости государств являются:
- а) Внешняя задолженность стран друг перед другом;
 - б) Увеличение масштабов международной миграции;
 - с) Углубление МРТ, глобализация мировой экономики.
13. К основным методам, используемым при осуществлении кооперационных связей относятся (несколько ответов):
- а) Осуществление совместных программ;
 - б) Создание совместных предприятий;
 - с) Переговоры
 - д) Заключение контрактов.
14. У малых (по площади территории) стран соотношение объёма внешней торговли и объёма внутреннего производства:
- а) выше, чем у больших стран;
 - б) ниже, чем у больших стран.
15. Автономными и полуавтономными органами ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) являются (несколько ответов):
- а) Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР);
 - б) Международное энергетическое агентство;
 - с) Центр исследований и нововведений в области образования (ЦИНО);
 - д) Международное агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ).
16. Парижская конвенция 1883 г. осуществляла международно-правовое регулирование и защиту:
- а) Промышленной собственности;
 - б) Смежных прав;
 - с) Личных прав;
 - д) Литературных и художественных произведений.
17. ТНК (несколько вариантов):
- а) способствуют развитию МРТ;
 - б) всегда действуют в интересах принимающих стран;

в) монопольно контролируют мировую торговлю рядом важнейших товаров.

18. В каких странах экспортерах целесообразно покупать товар:

- а) в тех, где он производится массово, в промышленных масштабах;
- б) в тех, что могут предложить нужное количество, но объём производства незначителен.

19. Добровольное ограничение экспорта:

- а) вводится страной – экспортером по собственному желанию;
- б) навязывается странами - торговыми партнерами.

20. Если иностранным товарам на территории страны-импортера предоставляется такой же режим, как товарам из любой третьей страны, то это:

- а) национальный режим;
- б) режим наибольшего благоприятствования.

21. Согласно общей системе преференций в России товары из наименее развитых стран:

- а) освобождаются от оплаты таможенных пошлин;
- б) облагаются пошлиной в размере 50% от базового тарифа;
- в) облагаются пошлиной в размере 25% от базового тарифа.

ТИПОВЫЕ ТЕСТЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ СФОРМИРОВАННОСТИ ЗНАНИЙ ДЛЯ ПК-3

1. Назовите первое мегарегиональное интеграционное объединение, соглашение о создании которого было подписано в 2015г.

2. Какая страна занимает первое место в мире по объёму импорта (подчеркните): Китай, Германия, Япония.

3. Для международной торговли (МТ) в период после 2-ой мировой войны характерно её развитие темпами, которые заметно превышают темпы прироста ВВП. Сохраняется ли эта тенденция в последние годы?

4. Возникают ли у российского импортера транспортные расходы при закупке товаров на условии DAT пункт в стране назначения?

5. При каком базисе цена будет выше - FOB или CIF?

6. Является ли консорциум юридическим лицом (да, нет)?

7. Какую ответственность несут члены консорциума по отношению друг к другу: а) диспозитивную; б) солидарную; г) факультативную?

8. Экспортер по условиям контракта обязан за свой счет и на свой риск доставить товар по определенному адресу в стране назначения с уплатой ввозных пошлин. Какому базисному условию это соответствует?

9. Электронный метод торговли характерен для таких форм торговли, как:

- а) финансовый лизинг машин и оборудования;
- б) международные товарные биржи;
- с) международные товарные аукционы.

10. Укажите, какие товары поставляются обычно на условиях среднесрочного или долгосрочного кредитов:

- а) комплектное оборудование;
 - б) сырьё;
 - в) полуфабрикаты.
11. Если товары ввозятся на таможенную территорию страны на условиях, наносящих или угрожающих нанести ущерб отечественным производителям, то в качестве ответной меры на это используются:
- а) адвалорные пошлины;
 - б) компенсационные пошлины;
 - в) специфические пошлины.
12. Россия некоторое время тому назад понизила курс национальной валюты, что позволило ей поставлять на экспорт товары в ряде случаев по пониженным ценам. Как называется такая практика? Укажите правильный ответ:
- а) товарный демпинг;
 - б) валютный демпинг.
13. Как называются пошлины, взимаемые с таможенной стоимости товара:
- а) специфические;
 - б) адвалорные.
14. О чем говорит наличие у страны многоколонного таможенного тарифа:
- а) разнообразие товарной структуры её внешней торговли;
 - б) развитость равноуровневого торгово-экономического сотрудничества с внешним миром?
15. Какой вид пошлин в наибольшей степени защищает интересы государства от колебаний конъюнктуры рынков:
- а) адвалорные;
 - б) специфические;
 - в) комбинированные.
16. Принцип «связанности» стран обязательствами перед ВТО в отношении уровня тарифных ставок предусматривает невозможность для стран-участниц:
- а) изменять уровень своих обязательств перед ВТО в любую сторону;
 - в) понижать уровень своих уступок ВТО.
17. По вопросу вступления стран в ВТО решение принимается:
- а) 3/4 голосов;
 - б) 2/3 голосов;
 - в) простым большинством голосов.
18. Основными мировыми центрами торговли чаем являются аукционы в Лондоне (Великобритания), Лембе (Малави), Дар-эс-Саламе (Танзания), Момбасе (Кения), Коломбо (Шри Ланка), Сингапуре, ярмарка в Гуанджоу (Китай) (нужное подчеркните).
19. Офсетная сделка является способом ликвидации фьючерсного контракта (да, нет).
20. Фьючерсный контракт имеет индивидуальный характер и составляется под каждую конкретную сделку (да, нет).

1. Определите общие признаки переговоров
 - а) это диалог как минимум двух сторон;
 - б) переговоры ведутся только в условиях конфликта;
 - в) предметом обсуждения на переговорах является значимая для обеих сторон проблема;
 - г) участники переговоров абсолютно независимы друг от друга.

2. Каков, по Вашему, лучший способ убедить партнера по переговорам принять Ваши деловые предложения?
 - а) склонить на свою сторону каждого из членов делегации по отдельности;
 - б) продемонстрировать возможность скорого получения прибыли от предполагаемой сделки;
 - в) продемонстрировать честность и искреннее стремление решить все проблемы к взаимной выгоде.

3. Ваш потенциальный партнер по переговорам просит Вас приехать в их страну на несколько дней. Что это может означать?
 - а) у другой стороны готов для подписания контракт
 - б) другая сторона рассчитывает на уступки с Вашей стороны
 - в) другая сторона рассчитывает на Ваше непосредственное участие в окончательной доработке контракта

4. Чем следует руководствоваться в переговорах с иностранными бизнесменами?
 - А) отдавать предпочтение деловой переписке, а не личным встречам;
 - Б) приглашать другую сторону на переговоры в свою страну;Иметь в виду, что до подписания контракта Вам придется 2-3 раза посетить другую страну

5. Отметьте основного торгового партнера России:
 - а) США
 - б) Азия
 - в) Европа
 - г) Япония

6. Отметьте основных партнеров России по импорту:
 - а) США
 - б) Украина
 - в) Белоруссия
 - г) Казахстан
 - д) все вышеперечисленные страны

7. Отметьте вид продукции, составляющий наибольший процент в товарной структуре экспорта России:
 - а) металлы и изделия из них
 - б) машины, оборудование и транспортные средства
 - в) топливно-энергетические ресурсы
 - г) продукция химической промышленности

8. Отметьте страну СНГ, в которую Россия больше всего экспортирует:
 - а) Казахстан
 - б) Узбекистан
 - в) Украина
 - г) Белоруссия

9. Страна СНГ, в которую Россия больше всего импортирует:

- а) Украина
- б) Грузия
- в) Молдавия
- г) Узбекистан

10. Основными видами торговли, представляющими структуру внешней торговли России, являются:

- а) экспорт
- б) импорт
- в) реэкспорт или реимпорт
- г) транзитная торговля
- д) а, б
- е) а, б, в, г

11. Виды экспорта:

- а) нерезидентный
- б) лицензируемый
- в) нелицензируемый
- г) прямой
- д) косвенный
- е) активный
- ж) пассивный

12. Является ли Россия – единственной страной, к которой не применены ограничительные меры во внешней торговле со стороны ВТО?

- а) да
- б) нет

13. Будут ли учтены валютные ограничения при установлении деловых отношений с той или иной страной?

- а) да
- б) нет

14. Что такое тарифные ограничения?

- а) систематизированный по группам товаров перечень пошлин, взимаемых в данной стране с ввозимых или вывозимых товаров
- б) система таможенных тарифов, затрудняющая ввоз и вывоз определенных товаров в различных странах, во многих случаях имеющая дискриминационный характер по отношению к иностранным конкурентам
- в) продажа товаров на рынке по искусственно пониженным ценам, возможно ниже себестоимости
- г) способ ограничения предложения товаров на экспорт и предотвращения снижения экспортных цен, а следовательно и доходов от экспорта

15. Единственная продукция РФ, на которую осталось право экспорта, закрепленная за определенными организациями, т. е. свободная реализация ее запрещена:

- а) фармацевтические препараты и медикаменты
- б) ракетное топливо
- в) яды и наркотические вещества
- г) взрывчатые вещества
- д) все вышеперечисленное

16. Документ, который является разрешением на вывоз определенной категории товара:

- а) сертификат
- б) лицензия
- в) разрешение таможенного комитета
- г) все вышеперечисленное неверно

17. Отметьте основные направления, по которым осуществляется государственное вмешательство РФ во внешнеторговую деятельность предприятий:

- а) таможенные тарифы
- б) нетарифные ограничения
- в) налоговое законодательство
- г) квотирование
- д) а, б
- е) а, б, в

18. Что такое инкотермс?

- а) международные правила транспортировки грузов при экспортно-импортных операциях
- б) базисные условия поставки экспортируемых товаров
- в) международные правила толкования торговых терминов
- г) договор на перевозку грузов из одной страны в другую

19. Группа, не входящая в Инкотермс:

- а) E
- б) F
- в) C
- г) P
- д) D

20. Каковы потенциальные перспективы развития торговых связей России и Японии?

- а) незначительны
- б) посредственны
- в) велики
- г) Отсутствуют

7.3.2 Типовые задания и (или) материалы для оценки умений

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ УМЕНИЙ ДЛЯ КОМПЕТЕНЦИИ ДПК-1

1. Компания «Экипман женераль» при поставке морем своего технологического оборудования предпочитает пользоваться судами компании «Маерск лайн». На каких базисных условиях для морской перевозки (ФАС или ФОБ порт отгрузки, СИФ или СФР порт назначения) она должна заключить контракт, чтобы иметь право фрахтовать тоннаж?

2. На основании приведенных статистических данных о размере ВВП и объёме экспорта ведущих стран мира в 2014г. рассчитайте их экспортную квоту и прокомментируйте её:

№ п/п	Страна	ВВП (млрд. долл.)	Экспорт товаров и услуг (млрд. долл.)	Экспортная квота (в %)
1.	Китай	10 380	2574	
2.	США	17 418	2309	

3.	Германия	3 860	1740	
4.	Япония	4 616	842	
5.	Голландия	866	745	
6.	Бразилия	2353	264	
7.	Индия	2 050	478	
8.	Франция	2 847	850	
9.	Великобритания	2 945	843	
10.	Россия	1 847	563	

3. Экспортер опасается, что при поставке законтрактованной партии товара морем, как это предусмотрено контрактом, у него может возникнуть необходимость оплаты «мертвого фрахта» за неиспользуемое пространство судна. Какую оговорку ему надо было применить в контракте в отношении количества, чтобы этого не произошло?

4. Экспортер оборудования опасается, что его дистрибьютор в стране импорта может работать также и с его конкурентами. Какую оговорку ему нужно включить в дистрибьюторское соглашение, чтобы этого не произошло?

5. При заключении соглашения с монопольным посредником экспортер может опасаться того, что посредник, получив исключительные права, не будет проявлять должной активности. Что ему нужно записать в соглашение, чтобы стимулировать посредника работать?

6. Комиссионер обычно не несет ответственности перед комитентом за выполнение третьей стороной контракта, подписанного с помощью посредника. Каким образом комитент может изменить ситуацию в свою пользу?

7. Рассчитайте стоимость товара на условиях СИФ порт назначения, если цена товара на условиях FAS порт отгрузки составляет 150 тыс. долл., стоимость погрузки на судно – 5 тыс. долл., фрахт до порта назначения – 10 тыс. долл., страхование- 1,0 тыс. долл., разгрузка в порту назначения – 5 тыс.долл., оплата ввозных пошлин в стране назначения – 15 тыс. долл.

8. У экспортера возникли непреодолимые обстоятельства, препятствующие исполнению контракта, которые он не мог предвидеть при подписании контракта или избежать. Что ему нужно делать, чтобы не нести ответственности за неисполнение контракта?

9. Если страна-импортер сталкивается с поступлением иностранных товаров, которые поставляются по заниженным ценам, какой алгоритм действий ей следует предпринять?

10. Рассчитайте импортную квоту России по фармацевтическим товарам, если страна производит их (условно) на 60 млрд. руб., а импортирует на 500 млн. долл. при курсе рубля к доллару в 60 руб. за 1 долл.

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ УМЕНИЙ ДЛЯ КОМПЕТЕНЦИИ ПК-3

1. В торгпредство РФ в Восточной Африке обратились сомалийские бизнесмены с просьбой арендовать на несколько месяцев российский траулер с экипажем для лова рыбы в водах Сомали. Однако торгпред заявил об отказе рассматривать такой вариант несмотря на то, что в Африке мало регионов столь же богатых рыбой, как сомалийский.. Чем объясняется его позиция?

2. В торгпредство РФ в одной из африканских стран поступил запрос на поставку в РФ 500 тонн кофе. При проработке вопроса торгпредство выяснило, что чисто технически возможность поставки есть – производство составляет около 1000-1500 тонн в год и сосредоточено в мелких крестьянских хозяйствах. Тем не менее оно рекомендовало российскому импортеру закупить кофе в странах, являющихся крупными экспортерами этого товара. Из чего исходило торгпредство, давая такую рекомендацию?

3. Российская компания отгрузила товар из Санкт Петербурга на условиях СИФ Амстердам по «чистому» коносаменту. По прибытии контейнера в Амстердам оказалось, что пломба на контейнере повреждена и некоторые вещи пропали. Покупатель отказывается оплачивать товар. Какой должна быть позиция поставщика:

- а) возложить ответственность на перевозчика и подать на него в арбитраж?
- б) согласиться оплатить недостачу?
- в) указать покупателю, что при отгрузке товара из российского порта пломба на контейнере не была нарушена, рекомендовать покупателю решить вопрос недостачи со страховой компанией и оплатить товар в срок согласно контракту?

4. Российский экспортёр, работая на рынке одной из азиатских стран, пользуется услугами посредника, которому предоставлено преимущественное право. Посредник не проявил интереса к одной из партий товара, предложенной российской компанией, сославшись на высокий уровень цен. В ходе переговоров с другими возможными покупателями экспортёр был вынужден пойти на снижение цены для них ниже уровня, предлагавшегося посреднику. В этой связи посредник обвинил экспортёра в нарушении соглашения. Объясните, в чем состояла ошибка последнего?

5. Госэлектрокомпания одной из африканских стран закупила через торгпредство партию российских холодильников, во время открыла аккредитив и получила товар. После этого её конкуренты - французские компании – импортеры бытовой электротехники в эту страну обратили внимание руководства страны на то, что госэлектрокомпания не имела права на закупку бытовой техники. Объясните, какую ошибку допустило торгпредство в данном случае?

6. При заключении контракта с российскими компаниями иностранному поставщику удалось включить в число возможных форс-мажорных обстоятельств «доступность сырья», нехватку рабочей силы и перебои с электричеством. Поясните, прав ли был российский импортер, пойдя на это.

7. Выберите из списка ниже два арбитража, которые популярны у российских компаний:

- а) московский коммерческий арбитражный суд;
- б) арбитражный институт торговой палаты Стокгольма;
- в) торговый арбитражный суд Греции;
- г) международный арбитражный суд Австрии.

8. Рассчитайте экспортную квоту в России по отдельным товарам и прокомментируйте её динамику.

(млн.т):

Товар	2013г.			2018г.		
	Пр-во	Экспорт	Квота	Пр-во	Экспорт	Квота
Нефть сырая	506	247		534	245	
Газ природный	593	196		555	186	

Уголь камен.	245	116		299	153	
--------------	-----	-----	--	-----	-----	--

9. Подсчитайте сальдо торгового баланса России и сделайте выводы о его динамике (млн. долл.)

	2010г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
Экспорт	99 220	392 674	515 409	527 434	521 835	496 806	341 467
Импорт	42 131	245 680	318 555	335 771	341 269	307 875	192 954
Сальдо							

10. Находясь за рубежом и занимаясь поиском возможного контрагента для продажи российских товаров, Вы проделали большую работу в этом направлении: проштудировали фирменные справочники, опросили нескольких бизнесменов, но в одном из, казалось бы, приемлемых вариантов на просьбу посетить офис фирмы Вы получили уклончивый ответ: Вам предложили встретиться на нейтральной территории или у Вас. Должно ли это Вас настораживать?

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ УМЕНИЙ ДЛЯ КОМПЕТЕНЦИИ ПК-12

Задание 1. Руководитель команды сообщает преподавателю, с какой фирмой его делегация будет проводить переговоры, и получает соответствующие инструкции по работе.

Члены команды формируют свои предложения по отдельным пунктам контракта в соответствии с подготовленным проектом. Получив ответ инофирмы на свое предложение, команда анализирует его и принимает соответствующее решение. Если в процессе переговоров фирма отказалась от дальнейших обсуждений, то команда должна провести переговоры с какой-либо другой кипрской фирмой. Об этом руководитель делегации информирует преподавателя.

Игровая команда составляет согласованный текст контракта и визирует его у ведущего преподавателя.

Студенты фиксируют результаты выполненной работы в дневнике деловой игры и согласуют их с ведущим преподавателем. Все материалы (протоколы переговоров, текст контракта) подшиваются в дневник деловой игры.

Задание 2. Предположим, что предприятие, на котором Вы работаете, приступило к выпуску бытовых кондиционеров, конкурентоспособных на внешних рынках. Для предстоящих переговоров с потенциальными покупателями необходимо разработать основные условия проекта агентского договора, в котором будут предусмотрены взаимные права и обязанности агентов и принципалов.

Какие обязанности будут возложены Вами на агентскую фирму в этом проекте договора? Оговорите также предельные полномочия Вашего агента и те условия, которые Вы готовы взять на себя. (Производительность предприятия на начальном этапе 10 тыс. штук в год с возрастанием объема производства до 50 тыс. к 2017 г., причем предприятие предполагает предложить на экспорт не менее 40 % своей продукции).

Деловая игра: «Организация торговли на оптовых ярмарках»

Студенты разбиваются на 4 игровые группы.

- 1) производственные предприятия (текстильные, швейные, трикотажные и др.)
- 2) оптовые торговые предприятия-посредники;
- 3) ярмарочный комитет (выполняет организационную работу по подготовке и проведению ярмарки)
- 4) экспертная комиссия (назначается в том случае, если в рамках ярмарки проводится конкурс «Лучший отечественный товар» и др.)

У каждой группы свои функции:

1 – производственные предприятия – подготавливают образцы изделий; - подготавливают рекламную информацию о фирме, выпускающей продукцию, рекламу по стимулированию сбыта продукции; - оформляют стенд на ярмарке; - консультируют клиентов; - заключают договора.

2- торговые предприятия – уточняют ассортимент и объемы закупаемых товаров; - подготавливают бланки договоров и спецификаций; - анализируют полученную на ярмарке коммерческую информацию; - заключают договора.

3 – ярмарочный комитет - определяет дату начала и окончания работы ярмарки; - выбирает место проведения ярмарки; - подготавливает рекламную информацию для участников ярмарки, рассылает приглашения; - отводит и оборудует рабочие места для участников ярмарки; - решает спорные вопросы; - обобщает итоги ярмарки.

4 – экспертная комиссия - просматривает и оценивает подготовленные предприятиями образцы товаров; - дает предложения по совершенствованию ассортимента и качества выпускаемой продукции.

Цель игры – проверка, углубление и закрепление у студентов знаний по организации ярмарочной торговли, формирование у студентов практических навыков по оформлению необходимой документации при оптовых закупках товаров на ярмарке, ознакомление с функциями всех участников ярмарки (ярмарочного комитета, производителей, торговцев). В ярмарочный комитет выбираются наиболее активные студенты для решения всех организационных вопросов. В конце занятия подводятся итоги деловой игры, отмечаются положительные и слабые стороны в работе всех игровых групп.

7.3.3 Типовые задания и (или) материалы для оценки навыков и (или) опыта деятельности

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ НАВЫКОВ ДЛЯ КОМПЕТЕНЦИИ ДПК-1

Задача №1.

Таможенная стоимость импортного товара – \$ 800 000 США. Базовая ставка адвалорной таможенной пошлины – 15%. Ставка НДС – 10%. Расчеты выполнить по курсу: \$ 1 = 30 руб.

Рассчитать:

1. Сумму НДС для товара (товар происходит из страны, которой не предоставлен режим наибольшего благоприятствования в торговле с РФ).
2. Общие затраты импортера по сделке при ввозе данного товара.

Задача № 2.

Немецкая машиностроительная фирма из Гамбурга осуществляет поставку 10 станков общей массой 10,8 т и объемом около 25 м³ на условиях CIF в Калькутту. Стоимость поставляемого оборудования 600 тыс. евро. Экспедиторской службой предложены следующие варианты возможных транспортных расходов:

- морской фрахт Гамбург – Калькутта, включая страховку и накладные расходы, 25719 евро. Продолжительность поставки – 24 дня;
 - воздушный фрахт Гамбург – Калькутта, включая страховку и накладные расходы, 62111 евро. Продолжительность 2 дня;
 - комбинированная транспортировка железнодорожный – морской транспорт через Брест, включая страховку и накладные расходы, 21311 евро. Продолжительность – 38 дней.
- Определить способ транспортировки станков, исходя из транспортных расходов, продумать варианты решения с учетом влияния ставки кредита в размере 12% годовых.

Задача № 3.

Предприятие-производитель планирует к поставке на экспорт бинокли по цене 20 \$ за штуку. Себестоимость производства единицы продукции составляет 500 руб./шт. Затраты внешнеторгового посредника составляют 2 \$ с единицы проданной продукции.

Определить эффективность экспорта 1000 штук биноклей для предприятия и посредника, если оптовая цена на внутреннем рынке составляет 1200 руб./шт.

Задача № 4.

Фирма провела исследования спроса на ближайший сезон по трем направлениям экспорта своей продукции: Казахстан, Польша и Испания. Исследование проводилось для определения наиболее доходного и менее рискованного направления для экспорта продукции, на котором и будет сконцентрированы усилия фирмы.

Определите предпочтительное направление на основе анализа риска, если показатель доходности направления в зависимости изменения курса рубля к евро определен следующим образом:

Изменение курса рубля к евро	1 вариант	2 вариант	3 вариант
Казахстан	0,43	0,31	0,82
Польша	0,77	0,71	0,11
Испания	0,52	0,63	0,25

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ НАВЫКОВ ДЛЯ КОМПЕТЕНЦИИ ПК-3

Задача №1.

Российская внешнеторговая компания «Химторг» получила заказ от потребителя внутри нашей страны на поставку ей 10 тыс. т полиэтилена. «Химторг» обычно закупал этот товар в развитых странах. Однако на этот раз новый сотрудник решил сначала более глубоко изучить конъюнктуру мирового рынка. Он выяснил, что этот товар производится не только в развитых, но и развивающихся странах. При проработке возможности закупки оказалось, что из-за фрахта цены в развивающихся странах примерно на 2% выше, чем при закупке в развитых странах, при таком же качестве товара. Тем не менее «Химторг» закупил товар в одной из развивающихся стран по более высокой цене, а сотрудник получил существенную премию. Объясните, почему.

Задача №2.

В соответствии с контрактом экспортер отгрузил товар на условиях СФР порт назначения (Инкотермс 2010), о чем немедленно информировал покупателя. Вскоре он узнал, что во время шторма судно утонуло, груз был утрачен. В связи с этим покупатель потребовал от экспортера возврата выплаченных в оплату товара денег. Экспортер компенсировать потерю груза отказался. Обоснуйте, прав ли он?

Задача №3.

Контрактом предусмотрено, что проверка количества, качества и комплектности поставленной продукции будет производиться по её прибытии на склад покупателя в стране импорта в присутствии представителей продавца и покупателя, которые по итогам проверки должны составить акт сдачи-приемки. Однако, когда товар прибыл на склад, представитель продавца на склад в согласованное время не явился. Каким должен быть алгоритм действий представителя покупателя в сложившейся ситуации:

а) проверить прибывший товар и составить акт самостоятельно, отметив неявку представителя продавца;

б) пригласить независимое третье лицо взамен представителя поставщика с отнесением расходов по оплате его услуг за счет поставщика;

в) не вскрывая упаковку и не нарушая пломб, немедленно информировать поставщика о происшедшем и согласовать новое время совместной сдачи-приемки?

Задача № 4.

Предположим, что предприятие, на котором Вы работаете, приступило к выпуску бытовых кондиционеров, конкурентоспособных на внешних рынках. Для предстоящих переговоров с потенциальными покупателями необходимо разработать основные условия проекта агентского договора, в котором будут предусмотрены взаимные права и обязанности агентов и принципалов. Какие обязанности будут возложены Вами на агентскую фирму в этом проекте договора? Оговорите также предельные полномочия Вашего агента и те условия, которые Вы готовы взять на себя. (Производительность предприятия на начальном этапе 10 тыс. штук в год с возрастанием объема производства до 50 тыс. к 2004 г., причем предприятие предполагает предложить на экспорт не менее 40 % своей продукции).

Задача № 5.

Предприятие в Москве продало небольшую партию велосипедов в США с условием доставки авиатранспортом в Нью-Йорк на базисе поставки «свободно у перевозчика в аэропорту Шереметьево», оплатив авиаперевозчику стоимость транспортировки от Шереметьево до аэропорта в Нью-Йорке. Каковы обязанности отечественного предприятия по осуществлению данной поставки? В чем ошибочность его действий?

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ НАВЫКОВ ДЛЯ КОМПЕТЕНЦИИ ПК-12

1. Деловая игра: «Маркетинговые исследования, анализ спроса»

Студенты разбиваются на 4 группы, представляющие 4 крупные торговые организации. Каждая группа сама выбирает себе торговый профиль (хлебобулочные изделия, одежда, бытовая техника, парфюмерно-косметические товары или др.), придумывает название фирмы и торговый лозунг, а также выбирает руководителя, который будет представлять свою группу у доски. Студентам дается 15 мин. на составление анкеты для покупателя, состоящей из 20 вопросов по выбранному товарному профилю. Вопросы должны составляться так, чтобы полученные ответы позволяли провести достаточно полный анализ спроса для формирования рациональной структуры ассортимента. Вопросы должны предполагать краткие однозначные ответы. В конце занятия преподаватель подводит итоги, анализирует слабые и сильные места всех команд и вместе со студентами определяет команду-победителя.

2. Деловая игра: «Международные биржи»

Назначение и цели деловой игры. Особенностью современного этапа становления рыночной экономики в России является функционирование новых торгово-посреднических структур оптовой торговли, таких как товарные и фондовые биржи, торговые дома, мелкооптовые рынки, постоянно действующие оптовые ярмарки и выставки.

Биржа — это регулярно функционирующий оптовый рынок товаров, сырья, ценных бумаг. Они служат экономическим инструментом рыночной экономики, организующим свободные рыночные отношения по закупке и продаже товаров, сырья и ценных бумаг.

Главной целью товарных бирж является проведение свободных торгов, продаж и заключение контрактов и договоров по закупкам и продаже товаров по рыночным ценам, складывающимся под воздействием спроса и предложения. Биржа создается для организации оптового рынка, на котором торговля осуществляется по установленным биржей правилам в форме гласных публичных торгов, проводимых в заранее определенном месте и определенное время.

Коммерческие операции на товарных и фондовых биржах становятся объектом труда многих категорий работников, включая маркетинговые и коммерческие службы торговых и производственных предприятий, как внутриэкономической, так и внешнеэкономической сфер деятельности. Поэтому возрастает роль профессиональной подготовки этой категории работников.

Решение задач повышения качества подготовки высококвалифицированных специалистов на современном этапе вызывает необходимость поиска оптимальных организационных форм учебного процесса, способствующих реализации одной из основных учебных проблем - активизации познавательной деятельности студентов на основе их самостоятельной творческой работы.

К наиболее оптимальным относятся игровые имитационные методы обучения, важнейшим из которых является деловая игра как способ моделирования будущей профессиональной деятельности студентов.

Практикум по данной теме включает тестовый контроль знаний узловых вопросов данной темы, решение деловой игры и организации оптовых закупок на бирже.

Основные цели деловой игры следующие:

- изучение студентами учебных, нормативно-справочных практических материалов по вопросам организации биржевой торговли;
- решение торгово-хозяйственной ситуации, по организации оптовых закупок товаров на бирже, составляющей основу игрового процесса;
- выработка практических умений студентов по оформлению необходимой документации на всех этапах коммерческих отношений при биржевой торговле.

Организация и проведение деловой игры будет способствовать выявлению и реализации межпредметных связей путем применения студентами знаний по таким учебным дисциплинам как товароведение непродовольственных и продовольственных товаров, экономика торговли, бухгалтерский учет, финансирование и т. д.

Наряду с этим проведение учебных занятий по теме в форме деловой игры обеспечит формирование у студентов организаторских способностей, инициативного творческого подхода решению учебных проблемных задач.

Игровой процесс по указанной теме включает восемь этапов:

1. Ознакомление студентов с целями и задачами предстоящего игрового процесса в соответствии с содержанием торгово-хозяйственной ситуации.
2. Проверка, углубление и закрепление знаний студентов теоретическим вопросам проблемы организации биржевой торговли.
3. Определение состава участников игрового процесса и ознакомление с их функциями в ходе игрового процесса.
4. Самостоятельная работа студентов по решению торгово-хозяйственной ситуации и оформлению необходимых документов для оптовых закупок товаров на бирже:
 - а) договор на оказание брокерских услуг;
 - б) доверенность к договору на оказание брокерских услуг
 - в) договор-поручение;
 - г) доверенность на конкретную сделку;
 - д) протокол согласования условий связи.
5. Проведение торгов по секциям биржи.
6. Заключение и оформление договора поставки обуви и его регистрация на бирже.
7. Составление отчета брокера и представление клиентам необходимых документов по заключенным сделкам.
8. Подведение итогов деловой игры.

Состав участников игрового процесса. В игровом процессе участвуют:

- 1) преподаватель (осуществляет общее руководство игровым процессом, направляет действия ее участников);
- 2) маклер;

- 3) помощники маклера;
- 4) отдел регистрации заключенных сделок;
- 5) рекламно-информационный отдел;
- 6) брокерские конторы № 5, № 9, № 13, № 25 (брокеры);
- 7) клиенты-покупатели;
- 8) клиенты-продавцы;
- 9) арбитражная комиссия.

7.4. Перечень вопросов для подготовки к экзамену:

1. Почему для повышения конкурентоспособности товаров пошлины на импорт понижаются?
2. Как объяснить следующий тезис: «Чтобы увеличить таможенный тарифный барьер, не обязательно повышать ставки пошлин, этого можно достичь и путем снижения»?
3. Что такое совершенная и несовершенная конкуренция?
4. Как можно улучшить «условия торговли»?
5. Как называется явление, когда поставщик снижает цену своего товара, ввозимого в другую страну, на величину, превышающую вводимую правительством этой страны пошлину?
6. Что такое импортные пошлины?
7. Что такое экспортные пошлины?
8. Что такое транзитные пошлины?
9. Что такое фискальные функции пошлин?
10. Какую долю в бюджетных поступлениях развитых капиталистических стран составляют импортные пошлины?
11. Является ли удельный вес поступлений от импортных пошлин в бюджете приблизительно одинаковым для всех групп стран?
12. Какую функцию выполняют импортные пошлины в развитых капиталистических странах в последние годы?
13. Сколько существует методик установления таможенных пошлин? Назовите их.
14. Почему специфические пошлины более эффективны в периоды депрессии и кризисов, в условиях снижения цен на товары?
15. Что такое цена СИФ?
16. Что такое цена ФОБ?
17. Что такое цена ФАС?
18. В отношении каких стран устанавливаются преференциальные таможенные пошлины и почему?
19. Как называется договор о предоставлении минимальных пошлин?
20. Что такое демпинг?
21. Какими торгово-политическими мерами правительство борется с демпингом?
22. В чем состоит недостаток одноколонного тарифа?
23. В чем заключаются преимущества многоколонного тарифа?
24. Какие средства в импортной политике являются более мобильными и почему (тарифные и нетарифные)?
25. Что относится к экономическим нетарифным барьерам?
26. Что относится к барьерам административного характера?
27. Что подразумевается под глобальными квотами?
28. Что такое пропорциональная, индивидуальная квота?
29. В каких случаях применяются избирательные квоты?
30. На каких условиях предоставляются тарифные квоты?
31. Что означает автоматическое лицензирование?
32. Чем вызвано «добровольное» самоограничение эксперта?
33. Для чего применяются специальные требования: технические, к стандарту, марке то-

вара?

34. В каких случаях вводятся компенсационные пошлины?
35. Какие налоги применяются к импортеру?
36. В каких странах применялась монополия государства над внешней торговлей?
37. Что такое ВТО, правопреемницей какой международной организации она является и когда была образована?
38. Какое значение для мирового развития имеет интернационализация хозяйственной жизни?
39. В чем проявляется сущность интернационализации?
40. Какие факторы определяют взаимозависимость современной экономики?
41. В чем заключается содержание международного разделения труда?
42. Какие формы международной специализации и кооперирования вы можете назвать?
43. Что означает понятие «открытая экономика»?
44. Можно ли поставить знак равенства между терминами «открытость экономики» и «свободная торговля»?
45. Что характеризует степень открытости экономики?
46. Экономика каких стран более открыта и почему?
47. Какие пошлины считаются связанными?
48. Сколько стран являются членами ВТО?
49. Назовите примерное количество региональных торговых соглашений в мире.
50. Какое региональное торговое соглашение является наиболее продвинутым на постсоветском пространстве?

7.5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Для обучающихся по очной форме обучения уровень сформированности компетенции (компетенций), реализуемых данной дисциплиной, оценивается с применением балльно - рейтинговой системы в ходе текущей и промежуточной аттестации студентов согласно Положению о балльно-рейтинговой системе Автономной некоммерческой организации высшего образования «Институт международных экономических связей».

Для обучающихся по очно-заочной и заочной формам обучения уровень сформированности компетенции (компетенций), реализуемых данной дисциплиной оценивается с использованием традиционной шкалы: «неудовлетворительно», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» (при проведении экзамена) или «зачтено» / «незачтено» (при проведении зачета), согласно Положению о текущем контроле и промежуточной аттестации обучающихся в АНО ВО «Институт международных экономических связей».

Процедура и критерии оценки с применением балльно-рейтинговой системы

Максимальная оценка текущей работы студентов – 50 баллов, в т.ч:

- посещение аудиторных занятий (контактная работа – лекции, практические работы/семинары) – максимум 20 баллов;
- работа на семинарах и практических занятиях (выступление с докладом, подготовка презентаций, устные ответы, решений задач, работа студентов малых группах, выполнение заданий и т.п.) – максимум 20 баллов;
- письменная контрольная работа, реферат и другие виды письменных работ – максимум 10 баллов (если предусмотрено выполнение двух работ – максимум по 5 баллов за каждую).

Промежуточная аттестация в соответствии с учебным планом по направлению 38.03.02 Менеджмент (профиль «Международный менеджмент») по дисциплине «Международная торговля» проводится в форме экзамена.

Максимальная оценка знаний, умений и навыков студента, выявленных в ходе экзамена – 50 баллов. Сумма баллов на экзамене складывается из оценки правильности выполнения тестовых заданий или устного ответа и решения ситуационных задач.

Максимальное количество баллов за выполнения заданий для проверки уровня сформированности знаний – **20 баллов**. Это могут быть тесты или при устном экзамене ответы на вопросы билета (за каждый вопрос не более 10 баллов).

Шкала оценки тестовых заданий

- Тесты закрытого типа (множественного выбора, альтернативного выбора, исключения лишнего, восстановления последовательности)
Правильно выбран вариант ответа – 1 балл
- Тесты дополнения
Вписан верный ответ – 2 балла

Шкала оценивания устного ответа (в баллах) на вопрос на экзамене

Раскрытие темы, использование основных понятий (максимум 3 балла)	Тема раскрыта с опорой на соответствующие понятия и теоретические положения	3
	Аргументация на теоретическом уровне неполная, но с опорой на соответствующие понятия	2
	Аргументация на теоретическом уровне неполная, смысл ряда ключевых понятий не объяснен	1
	Терминологический аппарат непосредственно не связан с раскрываемой темой	0
Изложение фактов и примеров по теме (максимум 3 балла)	Приводятся факты и примеры в полном объеме	3
	Приводятся примеры в полном объеме, но может быть допущена фактическая ошибка, не приведшая к существенному искажению смысла	2
	Приводятся примеры в усеченном объеме, допущено несколько фактических ошибок, не приведших к существенному искажению смысла	1
	Допущены фактические и логические ошибки, свидетельствующие о непонимании темы	0
Композиционная целостность, логическая последовательность (максимум 3 балла)	Ответ характеризуется композиционной цельностью, соблюдена логическая последовательность, поддерживается равномерный темп на протяжении всего ответа	3
	Ответ характеризуется композиционной цельностью, есть нарушения последовательности, поддерживается равномерный темп на протяжении всего ответа	2
	Есть нарушения композиционной целостности и последовательности, большое количество неоправданных пауз	1
	Не прослеживается логика, мысль не развивается	0
Речевых и лексико-грамматических ошибок нет (1 балл)		1

Максимальное количество баллов за выполнения заданий для проверки уровня сформированности умений и навыков – **30 баллов**.

Максимальное количество баллов за выполнения заданий для проверки уровня сформированности умений – **10 баллов**.

Шкала оценивания стандартных ситуационных задач

Понимание представленной информации	0	1	2	3
Изложение фактов	0	1	2	3
Предложение способа решения проблемы	0	1	2	3
Аккуратность оформления				1
ИТОГО:				10

Максимальное количество баллов за выполнения заданий для проверки уровня сформированности владений – **20 баллов**.

Шкала оценивания нестандартных ситуационных задач, требующих аргументации собственной точки зрения

Понимание представленной информации	0	1	2	3
Изложение фактов	0	1	2	3
Предложение способа решения проблемы	0	1	2	3
Обоснование способа решения проблемы	0	1	2	3
Предложение альтернативного варианта	0	1	2	3
Полнота, последовательность, логика изложения	0	1	2	3
Аккуратность и правильность оформления				2
ИТОГО:				20

При выставлении экзаменационной оценки суммируются баллы, полученные в ходе текущей работы и баллы, полученные непосредственно в ходе экзамена.

Перевод итоговой суммы баллов по дисциплине из 100-балльной в эквивалент традиционной пятибалльной системе осуществляется в соответствии со следующей шкалой (п. 3.3 Положения о балльно-рейтинговой системе):

Экзамен

Баллы по 100-балльной-шкале	Пятибалльная система оценки
85-100 баллов	Отлично
70-84 баллов	Хорошо
50-69 баллов	Удовлетворительно
49 баллов и ниже	Неудовлетворительно

Описание шкалы оценивания

Оценка «неудовлетворительно» (не зачтено) 49 баллов и ниже компетенция (компетенции) не сформирована	Оценка «удовлетворительно» (зачтено) 50-69 баллов Базовый уровень освоения компетенции (компетенций)	Оценка «хорошо» (зачтено) 70-84 баллов Повышенный уровень освоения компетенции (компетенций)	Оценка «отлично» (зачтено) 85-100 баллов Высокий уровень освоения компетенции (компетенций)
Компетенция (ее часть) не развита. Обучающийся не обладает необходимыми знаниями, не смог продемонстрировать умения и навыки	Компетенция (ее часть) недостаточно развита. Обучающийся частично знает основные теоретические положения, допускает ошибки при определении понятий, способен решать стандартные задачи, допускает небольшие по-	Обучающийся владеет знаниями и умениями, проявляет соответствующие навыки при решении стандартных и нестандартных задач, но имеют место некоторые неточности в демонстрации	Обучающийся обладает всесторонними и глубокими знаниями, уверенно демонстрирует умения, сложные навыки, уверенно ориентируется в практических ситуациях.

	грешности	освоения материала	
--	-----------	--------------------	--

Процедура и критерии оценки с применением традиционной шкалы оценивания

Для студентов очно-заочной и заочной форм обучения уровень сформированности компетенций оценивается с использованием тестирования – системы стандартизированных простых и комплексных заданий, позволяющей определить уровень знаний, умений и владений обучающегося.

Критерии оценивания заданий:

оценка «удовлетворительно» / «зачтено»- за 51-69% правильно выполненных заданий,

оценка «хорошо» / «зачтено» - за 70-85% правильно выполненных заданий,

оценка «отлично» / «зачтено» - за правильное выполнение более 85% заданий.

В случае проведения промежуточной аттестации в устно-письменной форме используется следующая шкала оценивания:

Оценка *«отлично»* / *«зачтено»*. Ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Полно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Делаются обоснованные выводы. Практическая задача решена верно. Студент уверенно отвечает на дополнительные вопросы. При проведении тестирования количество правильных ответов больше или равно 85 %.

Оценка *«хорошо»* / *«зачтено»*. Ответы на поставленные вопросы излагаются систематизировано и последовательно. Материал излагается достаточно уверенно. Раскрыты причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер. Практическая задача решена верно, либо допущена несущественная ошибка. Студент может допустить неточность при ответе на дополнительные вопросы. При проведении тестирования количество правильных ответов больше или равно 70 %.

Оценка *«удовлетворительно»* / *«зачтено»*. Допускаются нарушения в последовательности изложения. Неполно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируются поверхностные знания вопроса. В решении практических задач допущена ошибка, исправляемая с помощью преподавателя. Имеются затруднения с выводами. Студент частично отвечает на дополнительные вопросы. При проведении тестирования количество правильных ответов более 51 %.

Оценка *«неудовлетворительно»* / *«не зачтено»*. Материал излагается непоследовательно, сбивчиво, не представляет определенной системы знаний по дисциплине. Не раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Не продемонстрировано умение анализировать материал. Практическая задача не решена или решена не верно. Выводы не правильны или не сделаны. Ответы на дополнительные вопросы отсутствуют. При проведении тестирования количество правильных ответов менее 50 %.

При формировании окончательного результата промежуточной аттестации с применением традиционной шкалы оценивания учитываются результаты текущего контроля работы студента и оценка может быть повышена на один балл.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

8.1. Основная литература

1. Международная торговля: учебник для бакалавриата и магистратуры / Р. И. Хасбулатов [и др.]. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 405 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-05486-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/432805>

2. Кузнецова Г. В. Международная торговля товарами и услугами в 2 ч. Часть 1.: учебник и практикум для вузов / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралкина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 282 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04170-5. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/453987>
3. Кузнецова Г. В. Международная торговля товарами и услугами в 2 ч. Часть 2.: учебник и практикум для вузов / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралкина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 273 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04171-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/453988>
4. Семенова Е.Е. Международная торговля: учебное пособие / Е.Е. Семенова, Ю.П. Соболева. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 260 с.: табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-4662-5; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278885>

8.2. Дополнительная литература

1. Федякина Л. Н. Международные экономические отношения в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для вузов / Л. Н. Федякина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 181 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07823-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/455814>
2. Федякина Л. Н. Международные экономические отношения в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для вузов / Л. Н. Федякина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 374 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07824-4. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/455815>
3. Бочков Д.В. Внешние экономические связи: учебное пособие / Д.В. Бочков. - 3-е изд., стер. - Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2016. - 229 с. : ил., схем., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-6153-6; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=430588>
4. Шипкова О.Т. Россия в мировом экономическом пространстве: учебное пособие / О.Т. Шипкова, О.В. Шатаева, А.С. Мошкин. - Москва; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 333 с. : ил., табл. - Библиогр.: с. 320-325. - ISBN 978-5-4475-4934-3; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429426>

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля) и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. <http://biblioclub.ru> - ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2. <https://www.econ.msu.ru/elibrary/is/bef/> - книги открытого доступа экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова
3. https://elibrary.ru/org_titles.asp?orgsid=14364 - научная электронная библиотека (НЭБ) «eLIBRARY.RU»
4. <https://www.consultant.ru/online/> - Справочно-поисковая система «Консультант-Плюс»
5. Федеральный образовательный портал «Экономика Социология Менеджмент» - <http://ecsocman.hse.ru>
6. <http://economicus.ru> - экономический портал, где представлены работы и биографии известных экономистов, профессиональный каталог экономических ресурсов Интернет, экономическая конференция, учебно-методические материалы для преподающих и изучающих экономику, подборка словарей, энциклопедий,

справочников по самым разнообразным областям экономики, наиболее полное собрание лекций по экономической теории.

7. <http://www.aup.ru> Административно-управленческий портал - бесплатная электронная библиотека по вопросам экономики, финансов, менеджмента и маркетинга на предприятии.

Лицензионное программное обеспечение:

- Windows 10 HOME SL (OEM) / Windows 8.1 HOME SL (OEM);
- Office Professional Plus 2019;
- Справочно-поисковая система «КонсультантПлюс: Высшая школа».

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

Подготовка к лекциям

Для успешного изучения курса студент должен быть готов к лекции. Для того чтобы подготовиться к активной работе во время лекции, следует заранее ознакомиться с соответствующим разделом программы, с рекомендованной литературой, просмотреть записи предыдущей лекции. Некоторые студенты считают, что, имея хорошие учебные пособия, лекцию можно не записывать. Однако, преподаватель, как правило, не излагает учебное пособие, а освещает наиболее важные проблемы. И еще один аргумент в пользу ведения записи лекции на занятии – студент, который только слушает, быстрее устает и часто отвлекается.

Лекцию не следует записывать дословно. «Погоня» за словами преподавателя отвлекает студента от его мысли, а это приводит к тому, что в конспекте появляются обрывки фраз. Даже если студент записал все, что говорит преподаватель, это отвлекает его от анализа и осмысления материала.

В ходе лекции необходимо обращать внимание на интонацию преподавателя. Если по какой-либо причине что-то не удалось записать, то надо сделать на полях конспекта пометку и постараться завершить работу над лекцией после ее окончания.

Для записей лекций нужно завести общую тетрадь. На каждой странице следует оставлять поля для заметок, вопросов, собственных мыслей, возникающих в ходе лекции и при последующей работе с записями.

Подготовка к практическим занятиям

Необходимым продолжением лекции является практическое занятие, подготовку к которому следует начинать с изучения плана практического занятия, затем разобраться в списке рекомендованной литературы, и только потом внимательно прочитать конспект лекций, учебник и учебное пособие.

На семинарах, практических занятиях и в процессе подготовки к ним студенты закрепляют полученные ранее теоретические знания, овладевают основными методами и приемами анализа различных процессов и явлений, приобретают навыки практического применения теоретических знаний, опыт рациональной организации учебной работы, готовятся к выполнению контрольной работы. Важной задачей является развитие навыков самостоятельного изложения студентами своих мыслей по основным научным проблемам как в устном, так и письменном виде.

На каждом практическом занятии проводится опрос студентов на предмет знания или фактически изученного материала (по лекциям и по дополнительной литературе).

Также каждое практическое занятие включает в себя решение практических задач (кейсов), тестирование и обсуждение текущих событий, касающихся непосредственно изучаемой дисциплины. На базе прочитанных материалов периодических изданий осуществляется моделирование практических ситуаций и их совместная проработка. Также студенты обязаны сделать доклад на предложенную тему.

Преподаватель и студенты оценивают сообщения на практических занятиях по форме и по содержанию.

Работа с литературой

На студенческой скамье надо научиться самостоятельно работать с книгой, и делать это так, чтобы культура чтения стала признаком профессиональной квалификации.

Работа с учебником или учебным пособием требует определенных навыков. Существует несколько форм ведения записей: план (простой и развернутый), выписки, тезисы, аннотации, резюме, конспект.

План – самая краткая форма записей. Он является основной частью большинства других форм ведения записей. План может быть простым (кратким) и развернутым. Им можно воспользоваться, чтобы сориентироваться в содержании произведения, найти быстрее в книге нужное место. Развернутым планом удобно пользоваться при подготовке текста собственного сообщения.

Выписки - это либо цитаты какого-либо отрывка изучаемого произведения, содержащего существенные мысли автора, факты, статистические материалы и т.п., либо краткое, близкое к дословному, изложение таких мест. Их можно дословно воспроизвести в тетради, на отдельных листках или карточках. Они необходимы при подготовке доклада, реферата, устного сообщения. Выписки являются основной составной частью тезисов и конспектов.

Тезисы – это сжатое изложение основных мыслей прочитанного произведения и подготавливаемого сообщения. Они носят утвердительный характер (по-гречески «тезо» означает «утверждаю»).

Аннотация – краткое обобщение содержания произведения, дающее лишь общее представление о книге, брошюре, статье. Аннотация может содержать не только оценку, но и отдельные фрагменты авторского текста.

Резюме – краткая оценка прочитанного произведения, которая характеризует его выводы, главные итоги, а не содержание произведения как аннотация.

Конспект (от лат. conspectus – «обзор», «изложение») – это наиболее совершенная, наиболее развернутая форма записей, включающая в себя план, выписки и тезисы. Конспект кратко передает все содержание произведения и содержит фактический материал.

Умение конспектировать – это основа успешного усвоения учебного материала. Конспект составляется в соответствии с планом. В конспекте следует выделять наиболее значимые места. Он может содержать диаграммы, схемы, хронологические и другие таблицы, которые позволяют лучше усвоить материал.

Самостоятельная работа

Основным условием успеха самостоятельной работы является её систематичность и планомерное распределение в течение всего периода изучения дисциплины.

Характер самостоятельной работы студентов может быть репродуктивным (самостоятельное прочтение, конспектирование учебной литературы и др.), познавательно-поисковым (подготовка презентаций и выступление) и творческим (подготовка эссе, выполнение специальных творческих заданий и др.).

Планирование времени на самостоятельную работу, необходимого на изучение настоящей дисциплины, лучше всего осуществлять на весь семестр, предусматривая при этом регулярное повторение пройденного материала. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо регулярно дополнять сведениями из литературных источников, представленных в списке рекомендуемой литературы. По каждой из тем для самостоятельного изучения, приведенных в программе дисциплины, следует сначала прочитать рекомендованную литературу и при необходимости составить краткий конспект основных положений, терминов, сведений, требующих запоминания и являющихся основополагающими в этой теме и нужных для освоения последующих разделов.

Работа с Интернет-источниками

Работа с Интернет-ресурсами позволяет активизировать самостоятельную деятельность студентов. Задания, которые даются в Институте, могут быть построены таким образом, что возникает необходимость обратиться к тем или иным сайтам, чтобы найти дополнительный материал, провести поиск или сравнение. К тому же, современные Интернет-ресурсы привлекательны не только наличием разнообразного текстового материала, но и мультимедийного, что повышает эмоциональную составляющую и заинтересованность студента в образовательном процессе и самостоятельном поиске информации.

Размещенную в сети Интернет информацию можно разделить на три основные группы:

- справочная (электронные библиотеки и энциклопедии);
- научная (тексты книг, материалы газет и журналов);
- учебная (методические разработки, рефераты).

Наиболее значимыми являются электронные библиотеки. Электронные библиотеки обеспечивают доступ к полным текстам учебников, учебных, учебно-методических пособий, справочников, энциклопедий и пр.

Институт международных экономических связей (ИМЭС) подключен к Электронно-библиотечной системе «Университетская библиотека онлайн» (<http://www.biblioclub.ru/>). Базы данных ресурса содержат необходимую литературу из раздела 8.

Для входа в систему с домашних ПК необходимо авторизоваться (ввести логин и пароль), который присвоен каждому студенту индивидуально и выслан на личную электронную почту с объяснением пользования данным ресурсом².

Также на официальном сайте ИМЭС студенты могут воспользоваться электронным каталогом библиотеки ИМЭС.

Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU - это крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования, содержащий рефераты и полные тексты более 18 млн научных статей и публикаций. На платформе eLIBRARY.RU доступны электронные версии более 3200 российских научно-технических журналов, в том числе более 2000 журналов в открытом доступе.

Для пользования данным ресурсом студенты регистрируются на данном портале, указав полное название Института в поле "организации". Доступ осуществляется с компьютеров ИМЭС.

Написанию рефератов:

Реферат (от lat. «докладывать», «сообщать») представляет собой письменный доклад на определенную тему, включающий обзор соответствующих литературных и других источников, а также собственные выводы по основным вопросам данной темы. Реферат является первой ступенью на пути освоения навыков проведения научно-исследовательской работы.

Процесс написания реферата включает:

- выбор темы;
- составление плана;
- подбор источников и их изучение;
- написание текста работы и ее оформление.

Тему реферата студент выбирает самостоятельно, опираясь на предлагаемую тематику. В работе на основе тщательного анализа и обобщения научного материала сопоставляются различные взгляды авторов и определяется собственная позиция студента с изложением соответствующих аргументов.

Работу над рефератом следует начинать с общего ознакомления с темой (прочтение соответствующего раздела учебника, учебного пособия и других источников). Однако пе-

² Логин и пароль можно получить также в деканате факультета мировой экономики и международной торговли.

речень источников не должен связывать инициативу студента. Он может использовать произведения подобранные самостоятельно. Особенно внимательно необходимо следить за новой литературой по избранной проблематике, в том числе за журнальными статьями. Кроме того, не лишним будет ознакомиться с рефератами предшественников по аналогичной или похожей теме, где можно почерпнуть некоторые идеи (при этом обязательно сделать сноску в тексте работы), а также принять во внимание правила оформления реферата. В процессе изучения литературы рекомендуется делать выписки, постепенно группируя и накапливая теоретический и практический материал. План реферата должен быть составлен таким образом, чтобы он раскрывал тему работы.

Структурными элементами реферата являются: титульный лист, содержание, введение, основная часть, заключение, список литературы, приложения.

Во «введении» необходимо рассмотреть актуальность темы с точки зрения современной науки, нынешнего состояния общества и культуры. Следует указать место обозначенной проблемы среди других, как частных, так и более общих, а также избранное Вами направление ее рассмотрения.

Введение оканчивается формулированием цели и задач исследования. Цель реферата может заключаться в том, чтобы обобщить или сравнить различные подходы к рассмотрению проблемы, выявить наименее или наиболее изученные ее стороны, показать основной смысл исследовательского направления, наметить пути его дальнейшего развития. Задачи (их может быть несколько) отражают более детальное рассмотрение цели. В качестве задач могут выступать: анализ литературы по избранной теме, сравнение различных подходов к решению проблемы, исторический обзор, описание основных понятий исследования и т.д.

«Основная часть» посвящена самому исследованию. В ней, в соответствии с поставленными задачами, раскрывается тема работы. Здесь нужно проследить пути решения поставленной проблемы. Это делается с помощью цитирования и пересказа текста используемых вами литературных источников. Собственные слова, как правило, здесь нужны для смысловых связей и для высказывания своего отношения к позиции автора.

При подготовке реферата важно научиться выделять главное в текстах первоисточников, с которыми Вы работаете. Прежде всего, надо «понять» название монографии или статьи, потому что именно в нем, как правило, концентрируется основная идея автора. Затем посмотреть оглавление и предметный указатель (чтобы понять, есть ли в книге то, что вам нужно). Потом следует найти те части текста, которые содержат ключевые положения изучаемой научной проблемы, причем изложить не только выводы авторов, но и те исследования, которые к ним привели.

Для написания основной части требуется особенно тщательно выделять из прочитанных научных текстов главные положения, относящиеся к проблеме, а затем кратко, логично и литературно грамотно их излагать. С этой целью полезно идти от общего к частному: название и ключевые понятия теории, ее автор, когда была предложена и почему, к каким результатам привела, кем и как критиковалась, кто дополнял и развивал ее, каково современное состояние проблемы, мнение автора по этой проблеме.

Основная часть может представлять собой цельный текст, а может состоять из нескольких параграфов, начинающихся пронумерованным подзаголовками. Для иллюстрации основного содержания можно использовать рисунки, схемы, графики, таблицы, диаграммы и прочие наглядные материалы.

Выводы завершают основную часть. В них кратко излагаются основные результаты работы по пунктам, соответствующим задачам исследования и отражается мнение автора о результатах сравнения и/или обобщения точек зрения различных ученых. В выводах должно быть показано, что цель исследования достигнута.

«Заключение» представляет собой общий итог работы с кратким перечислением выполненных автором этапов исследования. Здесь же можно отметить пути дальнейшего исследования, возможности практического применения полученных результатов и т.д.

Изложение материала должно быть кратким, точным, последовательным. Необходимо избегать непривычных или двусмысленных понятий и категорий, сложных грамматических оборотов. Термины, отдельные слова и словосочетания допускается заменять принятыми текстовыми сокращениями, смысл которых ясен из контекста. Рекомендуется включать в реферат схемы и таблицы, если они помогают раскрыть основное содержание проблемы и сокращают объем работы.

Оформление реферата обычно содержит 18±3 страниц печатного текста. Количество страниц зависит от объективной сложности раскрытия темы и доступности литературных источников.

Первый лист реферата – титульный (на титульном листе номер страницы не ставится, хотя и учитывается).

Список литературы не должен ограничиваться только учебниками и не может быть менее 5 источников. Список литературы должен содержать названия источников, фамилии и инициалы их авторов, издательство, место и год опубликования, а также общее количество страниц. Библиография выстраивается в алфавитном порядке.

В процессе работы необходимо делать ссылки на работы ученых, мысли которых использованы в работе, и по мере надобности оформлять сноски.

Наименование	Формат
Формат бумаги	A4
Шрифт	Times New Roman, размер (кегель) 14
Междустрочный интервал	1,5
Поля: слева/справа/сверху/снизу	3/1,5/2/2
Сноски (шрифт)	Times New Roman, размер 10
Номер страницы	1,2,3 n

Критерии оценки реферата:

- умение сформулировать цель работы;
- умение подобрать литературу по теме;
- полнота и логичность раскрытия темы;
- самостоятельность мышления;
- стилистическая грамотность изложения;
- корректность выводов;
- правильность оформления работы.

В случае если работа не будет соответствовать предъявляемым к ней требованиям, она будет возвращена автору на доработку.

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Перечень материально-технического обеспечения учебных аудиторий:

- Специализированная мебель для преподавателя и обучающихся;

- Ноутбук с выходом в сеть «Интернет», доступом в электронную информационно-образовательную среду Института;
- Демонстрационное оборудование - мультимедийный проектор, экран;
- Учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации по дисциплине;
- Доска учебная.

Для самостоятельной работы студентов используются помещения, оснащённые компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института.

Обсуждена и рекомендована на заседании кафедры
международной торговли

Протокол № 4 от 13.02.2020 г.

Авторы: В.С. Буланов, О.П. Рыбаков