

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ В.М. КОКОВА»**

**Факультет «Торгово-технологический»
Кафедра «Товароведение, туризм и право»**

УТВЕРЖДАЮ

Декан ТТФ доцент Тлупов Т.Х.



«27» мая 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.17 Международная торговля

Направление подготовки – **38.03.06 Торговое дело**

Направленность (профиль) – **Торговое дело**

Квалификация выпускника – **бакалавр**

Курс обучения **3 (3)**

Семестр **6 (6)**

Форма обучения **очная (очно-заочная)**

Рабочая программа дисциплины **Б1.В.17 «Международная торговля»** составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного приказом Минобрнауки России 12 августа 2020 г. № 963 (далее ФГОС ВО) и рабочего учебного плана подготовки бакалавров по данному направлению.

Составитель рабочей программы

к.э.н., зав. кафедрой  Е.А. Яицкая

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры «Товароведение, туризм и право»

Протокол от «22» мая 2025 г. № 10

Заведующий кафедрой

к.э.н., доцент  Е.А. Яицкая


Одобрено методической комиссией факультета «Торгово-технологический»

Протокол от «23» мая 2025 г. № 10

Председатель МК факультета «Торгово-технологический»

к.б.н., доцент  Т.Х. Тлупов

Согласовано:

Директор научной библиотеки  И.А. Шогенова

«22» мая 2025 г.

1. Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины: формирование у обучающихся теоретических знаний и практических навыков об основных базовых элементах в современной системе функционирования международной торговли, особенностях и тенденциях ее развития, которые формируются в современных условиях под влиянием процессов глобализации и интернационализации.

Задачами дисциплины является:

- освоение теоретических основ международной торговли;
- выявление принципов и особенностей международной торговой деятельности;
- изучение конкретных форм международной торговли;
- изучение сущности мировых цен;
- ознакомление студентов с важнейшими аспектами международных экономических отношений РФ с учетом приоритетов экономического развития страны;
- изучение структуры, функций и особенностей международных торговых организаций;
- определение места России в системе мирового хозяйства.

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

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ПК-6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	ИД-1ПК-6 Выбирает деловых партнеров, проводит с ними деловые переговоры	Знать: методы и способы выбора деловых партнеров; особенности проведения деловых переговоров, процесс согласования и контрактного оформления деловых связей; организацию коммуникационного процесса, принципы делового общения; методы и технологии отбора деловых партнеров Уметь: выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения Владеть: базовыми навыками поиска, анализа и оценки деловых партнеров навыками организации и проведения деловых переговоров; навыками формирования критериев выбора деловых партнеров; способностью управлять процессом проведения переговоров с деловыми партнерами в рамках определенной темы и регламента
		ИД-2ПК-6 Заключает договора и контролирует их выполнение	Знать: основные законы, принципы и закономерности эффективного сотрудничества в деловой среде; структуру и подходы к разработке договоров с деловыми партнерами; виды и этапы контроля выполнения заключенных договоров с деловыми партнерами Уметь: объективно оценивать и осуществлять выбор деловых партнеров; определить и сформулировать основные цели и задачи проведения переговоров с деловыми партнерами; создавать условия для эффективной обратной связи в процессе проведения переговоров с деловыми партнерами Владеть: навыками подготовки, заклю-

			чения договоров и контроля их выполнения; навыками разработки и заключения договоров с деловыми партнерами
ПК-7	Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	ИД-2ПК-7 Организует и планирует материально-техническое обеспечение предприятий	Знать: способы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий при определении объема закупок и продажи товаров Уметь: организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, а также процесс закупки и продажи товаров Владеть: способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение торговых предприятий, закупку и продажу товаров
		ИД-2ПК-1 Разрабатывает мероприятия по закупке и продаже товаров	Знать: виды, формы и способы закупки и продажи товаров Уметь: организовывать и планировать закупку и продажу товаров, экономически обосновывать планы закупочно-сбытовой деятельности Владеть: навыками эффективной организации операций купли-продажи товаров

3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Международная торговля» входит в часть формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) Торговое дело.

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в часах выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и на самостоятельную работу

Учебные занятия	Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
	семестр	семестр
	6	6
	З.е., часов	З.е., часов
1. Контактная работа з.е./час, в том числе (час):	2,14/77	1,56/56
лекции	36(6)*	18(4)*
практические занятия	36(6)*	36(8)*
групповые консультации	1	1
контрольные балльно-рейтинговые мероприятия	3	
промежуточная аттестация: зачет	1	1
2. Самостоятельная работа з.е./час, в том числе (час):	1,86/67	2,44/88
самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям	62	83
подготовка к промежуточной аттестации	5	5
Общая трудоемкость з.е./час	4/144	4/144

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах.

4.1. Содержание дисциплины (модуля) структурированное по темам (разделам) с указанием отведенных на них количества часов и видов учебных занятий (очная форма обучения)

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины (название модуля)	Аудиторные занятия		Самост. работа
		Лекции	Практические занятия	Сам изуч. отд. тем
1.	Система международной торговли	4(2)*	4	8
2.	Формы и методы международной торговли	4(2)*	4	8
3.	Международные торговые организации и межнациональная регламентация международной торговли	4	4	8
4.	Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков	4(2)*	4(2)*	6
5.	Международная торговля сырьевыми товарами	4	4	6
6.	Мировой рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия	4	4	6
7.	Мировой рынок продукции обрабатывающей промышленности	4	4	6
8.	Роль и место отдельных групп стран в международной торговле. Особенности внешней торговли различных стран мира	4	4(2)*	8
9.	Особенности внешней торговли России	4	4(2)*	6
Итого по дисциплине:		36(6)*	36(6)*	62

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах.

4.2. Содержание дисциплины (модуля) структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества часов и видов учебных занятий (очно-заочная форма обучения)

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины (название модуля)	Аудиторные занятия		Самост. работа
		Лекции	Практические занятия	Сам изуч. отд. тем
1.	Система международной торговли	2	4	10
2.	Формы и методы международной торговли	2(2)*	4(2)*	10
3.	Международные торговые организации и межнациональная регламентация международной торговли	2	4	10
4.	Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков	2(2)*	4(2)*	9
5.	Международная торговля сырьевыми товарами	2	4	8
6.	Мировой рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия	2	4	8
7.	Мировой рынок продукции обрабатывающей промышленности	2	4	8
8.	Роль и место отдельных групп стран в международной торговле. Особенности внешней торговли различных стран мира	2	4(2)*	10
9.	Особенности внешней торговли России	2	4(2)*	10
Итого по дисциплине:		18(4)*	36(8)*	83

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах.

4.3. Содержание разделов дисциплины (модули)

4.3.1 Лекции

№ п/п	Номер, тема и содержание лекции	Трудоемкость час.	
		очно	очно-заочно
1.	ЛЕКЦИЯ №1 Тема: «Система международной торговли» Предмет, задачи и структура курса «Международная торговля». Закономерности, тенденции и принципы развития системы международной торговли. Субъекты и объекты международной торговли. Физический и стоимостной объемы международной торговли, их динамика и струк-	2(2)*	1

	турные изменения на современном этапе.		
	ЛЕКЦИЯ №2 Тема: «Система международной торговли» Объективные предпосылки и факторы развития международной торговли. Этапы эволюции международного обмена товарами и услугами. Современное значение международной торговли. Роль международной торговли в развитии экономики отдельных стран.	2	1
2	ЛЕКЦИЯ № 3 Тема: «Формы и методы международной торговли» Характеристика основных методов международной торговли. Экспорт. Импорт. Реимпорт. Резэкспорт и основные цели применения резэкспортных операций; вынужденный резэкспорт; резэкспорт как составная часть более сложной операции; резэкспорт с целью перепродажи товаров для получения прибыли на разнице в ценах. Косвенный экспорт. Косвенный импорт. Кооперативный экспорт (импорт). Международные встречные сделки. Особенности использования методов международной торговли в практике российских предприятий.	2(2)*	1(1)*
	ЛЕКЦИЯ № 4 Тема: «Формы и методы международной торговли» Состязательные методы международной торговли. Международные товарные биржи. Основные понятия. Участники биржевой торговли. Биржевые товары. Основные тенденции развития биржевой торговли. Основные международные товарные биржи и их классификация. Тенденции и перспективы развития международной аукционной торговли. Специфика товаров, реализуемых посредством проведения аукционов. Виды аукционов. Организация аукционов. Основные международные аукционы (по группам товаров). Международные торги, их виды и международно-правовая регламентация. Специфика товаров, реализуемых посредством проведения международных торгов. Виды торгов. Электронная торговля как принципиально новая форма активизации участия различных стран в мировой торговле.	2	1(1)*
3.	ЛЕКЦИЯ №5 Тема: «Международные торговые организации и международная регламентация международной торговли» Торговая политика и участие страны в системе международной торговли. Особенности внешнеторговых политик различных типов стран. Международные торговые организации как результат интернационализации мирохозяйственных связей. Двустороннее, региональное и многонациональное регулирование международной торговли. ГАТТ/ ВТО как важнейший инструмент многостороннего регулирования международной торговли.	2	1
	ЛЕКЦИЯ №6 Тема: «Международные торговые организации и международная регламентация международной торговли» 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 (МТП) и ее роль в регулировании международной торговли. Особенности и проблемы применения инструментов регулирования международной торговли. Торговая политика России и вступление в ВТО.	2	1
4.	ЛЕКЦИЯ №7 Тема: «Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков» Товарная структура современного мирового рынка и его сектора. Важнейшие конъюнктурообразующие факторы, их взаимодействие. Система показателей изучения конъюнктуры. Прогноз товарной конъюнктуры. Методы прогнозирования.	2(2)*	1(1)*
	ЛЕКЦИЯ №8 Тема: «Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков» Особенности конъюнктуры отдельных товарных рынков (сырьевых товаров, полуфабрикатов, машин, оборудования, продовольственных товаров и т.д.).	2	1(1)*
5.	ЛЕКЦИЯ №9 Тема: «Международная торговля сырьевыми товарами» Общая характеристика мирового рынка неэнергетического сырья. Товарная и географическая структура мирового рынка сырья, динамика их изменений, факторы, влияющие на географическую и товарную структуру рынка. Крупнейшие страны-экспортеры и импортеры сырья. Место России на мировом рынке сырья. Общая характеристика мирового рынка газа Географическая структура	2	1

	мирового рынка газа (современное состояние, динамика, факторы, влияющие на географическую структуру рынка). Ведущие субрынки. Крупнейшие страны-экспортеры и импортеры газа. Усиление значения азиатских стран как крупных импортеров газа.		
	ЛЕКЦИЯ №10 Тема: «Международная торговля сырьевыми товарами» Общая характеристика мирового рынка нефти и нефтепродуктов. Географическая структура мирового рынка нефти и нефтепродуктов (современное состояние, динамика, факторы, влияющие на географическую структуру рынка). Ведущие субрынки. Крупнейшие страны-экспортеры нефти и нефтепродуктов (страны ОПЕК, Норвегия, Великобритания, Мексика, Россия) и импортеры (США, Япония и др.). Усиление значения азиатских стран как крупных импортеров нефти. Внешнеторговая политика ведущих стран экспортеров и импортеров в отношении товаров нефтяного комплекса (тарифные и нетарифные барьеры). Роль ОПЕК, международных корпораций и финансовых групп в мировой торговле нефтью и нефтепродуктами. Современное состояние нефтяного комплекса России. Место России на мировом рынке нефти и нефтепродуктов.	2	1
6.	ЛЕКЦИЯ №11 Тема: «Мировой рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия» Международная торговля сельскохозяйственным сырьем и продовольствием (современное состояние и динамика). Особенности организации международной торговли сельскохозяйственным сырьем и продовольствием по видам (зерновые, сахар, кофе, мясо и др.). Субрынки.	2	1
	ЛЕКЦИЯ №12 Тема: «Мировой рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия» Крупнейшие страны – экспортеры сельскохозяйственного сырья и продовольствия. Ценообразование на мировом рынке сельскохозяйственного сырья и продовольствия. Основные современные тенденции международной торговли сельскохозяйственным сырьем и продовольствием. Роль России на мировом продовольственном рынке (характеристика и объем российского импорта продовольствия).	2	1
7.	ЛЕКЦИЯ №13 Тема: «Мировой рынок продукции обрабатывающей промышленности» Международная торговля продукцией обрабатывающей промышленности: товарная структура, тенденции и перспективы развития. Международная торговля машинами и оборудованием (современное состояние и динамика). Особенности организации международной торговли машинами и оборудованием по видам. Субрынки. Крупнейшие страны-экспортеры оборудования и машин. Ценообразование на мировом рынке машинотехнических изделий. Основные современные тенденции торговли оружием и военной техникой. Роль России на мировом рынке оружия и военной техники.	2	1
	ЛЕКЦИЯ №14 Тема: «Мировой рынок продукции обрабатывающей промышленности» Общая характеристика мирового рынка металлов, его особенности и тенденции развития. Мировой рынок драгоценных металлов и камней. Особенности международной торговли золотом на мировом рынке. Цена золота. Мировой рынок алмазов. Монополия «De Beers». Роль и место России на мировом рынке алмазов. Мировой рынок химических товаров, характер и динамика его развития. Международная торговля продукцией легкой промышленности.	2	1
8.	ЛЕКЦИЯ №15 Тема: «Роль и место отдельных групп стран в международной торговле. Особенности внешней торговли различных стран мира» Роль и место отдельных стран и групп стран в международной торговле. Роль транснациональных корпораций в международной торговле. Внешняя торговля развитых стран (ЕС, США, Японии) и ее динамика.	2	1

	ЛЕКЦИЯ №16 Тема: «Роль и место отдельных групп стран в международной торговле. Особенности внешней торговли различных стран мира» Внешняя торговля развивающихся стран и ее особенности. Внешняя торговля постсоциалистических стран.	2	1
9.	ЛЕКЦИЯ №17 Тема: «Особенности внешней торговли России» Современные тенденции и динамика развития внешней торговли РФ. Географическая структура внешней торговли России.	2	1
	ЛЕКЦИЯ №18 Тема: «Особенности внешней торговли России» Товарная структура внешней торговли России. Роль и место России в международной торговле.	2	1
	Итого по дисциплине	36(6)*	18(4)*

4.3.2 Практические занятия

№ раздела (модуля)	Наименование раздела дисциплин	Содержание практических занятий	Трудоемкость час.	
			очно	очно-заочно
1.	Система международной торговли	Практическое занятие 1. Закономерности, тенденции и принципы развития системы международной торговли. Субъекты и объекты международной торговли.	2	2
		Практическое занятие 2. Физический и стоимостной объемы международной торговли, их динамика и структурные изменения на современном этапе.	2	2
2.	Формы и методы международной торговли	Практическое занятие 3. Характеристика основных методов международной торговли. Экспорт. Импорт. Реимпорт. Резэкспорт и основные цели применения резэкспортных операций	2	2(2)*
		Практическое занятие 4. Состязательные методы международной торговли.	2	2
3.	Международные торговые организации и международная регламентация международной торговли	Практическое занятие 5. Торговая политика и участие страны в системе международной торговли. Особенности внешнеторговых политик различных типов стран.	2	2
		Практическое занятие 6. Международные торговые организации как результат интернационализации мирохозяйственных связей. Двустороннее, региональное и многонациональное регулирование международной торговли.	2	2
4.	Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков	Практическое занятие 7. Товарная структура современного мирового рынка и его сектора.	2(2)*	2(2)*
		Практическое занятие 8. Система показателей изучения конъюнктуры. Прогноз товарной конъюнктуры. Методы прогнозирования.	2	2
5.	Международная торговля сырьевыми товарами	Практическое занятие 9. Товарная и географическая структура мирового рынка сырья, динамика их изменений, факторы, влияющие на географическую и товарную структуру рынка.	2	2
		Практическое занятие 10. Географическая структура мирового рынка нефти и нефтепродуктов.	2	2
6.	Мировой рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия	Практическое занятие 11. Международная торговля сельскохозяйственным сырьем и продовольствием	2	2
		Практическое занятие 12. Основные современные тенденции международной торговли сельско-	2	2

		хозяйственным сырьем и продовольствием.		
7.	Мировой рынок продукции обрабатывающей промышленности	Практическое занятие 13. Международная торговля продукцией обрабатывающей промышленности: товарная структура, тенденции и перспективы развития.	2	2
		Практическое занятие 14. Общая характеристика мирового рынка металлов, его особенности и тенденции развития.	2	2
8.	Роль и место отдельных групп стран в международной торговле. Особенности внешней торговли различных стран мира	Практическое занятие 15. Роль транснациональных корпораций в международной торговле.	2(2)*	2(2)*
		Практическое занятие 16. Внешняя торговля развитых стран (ЕС, США, Японии) и ее динамика.	2	2
9.	Особенности внешней торговли России	Практическое занятие 17. Современные тенденции и динамика развития внешней торговли РФ.	2(2)*	2(2)*
		Практическое занятие 18. Географическая структура внешней торговли России.	2	2

(*) Занятия, проводимые в интерактивной форме

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Международная торговля» в научной библиотеке университета имеется достаточное количество учебников и учебных пособий.

На самостоятельную работу при изучении данной дисциплины отводится по очной (очно-заочной) формам обучения 49 (52) часов, из них 44 (47) часов выделяется на самостоятельное изучение отдельных тем и вопросов. При самостоятельном изучении отдельных вопросов и тем основными видами самостоятельной работы обучающихся являются: проработка учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы и информационно-образовательных ресурсов, конспектирование материалов, подготовка к практическим занятиям, к опросу, тестированию, к контрольным балльно-рейтинговым мероприятиям, подготовка к промежуточной аттестации.

На очной форме обучения контроль самостоятельной работы, чаще всего осуществляется перед началом чтения лекции, выполнения практических работ, во время проведения балльно-рейтинговых контрольных мероприятий и промежуточной аттестации.

На очно-заочной форме обучения, контроль самостоятельной работы осуществляется только во время промежуточной аттестации.

Объем часов выделяемых для подготовки к промежуточной аттестации (5 ч. по очной форме и 5 ч. по очно-заочной форме обучения), используется для самостоятельной подготовки обучающихся к зачету. Данный этап является завершающим при изучении дисциплины и контроль самостоятельной работы осуществляется на промежуточной аттестации.

№ п/п	Темы и вопросы самостоятельной работы студентов	Объем часов очно (заочно)	Перечень учебно-методического обеспечения	Форма самостоятельной работы и контроля
1.	Тема 1. Система международной торговли. 1. Предмет, задачи и структура курса	4(4)	[1]*; [2]*; [3]*	Подготовка к балльно-рейтинговым кон-

	<p>«Международная торговля».</p> <p>2. Закономерности, тенденции и принципы развития системы международной торговли.</p> <p>3. Субъекты и объекты международной торговли.</p> <p>4. Физический и стоимостной объемы международной торговли, их динамика и структурные изменения на современном этапе.</p> <p>5. Объективные предпосылки и факторы развития международной торговли.</p> <p>6. Этапы эволюции международного обмена товарами и услугами.</p> <p>7. Современное значение международной торговли.</p> <p>8. Роль международной торговли в развитии экономики отдельных стран.</p>			<p>трольным мероприятиям и к сдаче зачета</p> <p>Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета</p>
2.	<p>Тема 2. Формы и методы международной торговли.</p> <p>1. Характеристика основных методов международной торговли.</p> <p>2. Экспорт. Импорт. Реимпорт. Реекспорт и основные цели применения реекспортных операций.</p> <p>3. Состязательные методы международной торговли.</p> <p>4. Международные товарные биржи.</p> <p>5. Специфика товаров, реализуемых посредством проведения аукционов.</p> <p>6. Электронная торговля как принципиально новая форма активизации участия различных стран в мировой торговле.</p>	4(4)	[1]*; [2]*; [3]*	<p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета</p> <p>Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета</p>
3.	<p>Тема 3. Международные торговые организации и межнациональная регламентация международной торговли</p> <p>1. Торговая политика и участие страны в системе международной торговли.</p> <p>2. Особенности внешнеторговых политик различных типов стран.</p> <p>3. Международные торговые организации как результат интернационализации мирохозяйственных связей.</p> <p>4. Двустороннее, региональное и многонациональное регулирование международной торговли.</p> <p>5. ГАТТ/ ВТО как важнейший инструмент многостороннего регулирования международной торговли.</p> <p>6. Регулирование международной торговли в рамках ООН.</p> <p>7. Международная торговая палата (МТП) и ее роль в регулировании международной торговли.</p> <p>8. Особенности и проблемы применения инструментов регулирования международной торговли.</p> <p>9. Торговая политика России и вступ-</p>	4(6)	[1]*; [2]*; [4]*	<p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета</p> <p>Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета</p>

	ление в ВТО.			
4.	<p>Тема 4. Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков.</p> <p>1. Товарная структура современного мирового рынка и его сектора.</p> <p>2. Важнейшие конъюнктурообразующие факторы, их взаимодействие.</p> <p>3. Система показателей изучения конъюнктуры.</p> <p>4. Прогноз товарной конъюнктуры. Методы прогнозирования.</p> <p>5. Особенности конъюнктуры отдельных товарных рынков (сырьевых товаров, полуфабрикатов, машин, оборудования, продовольственных товаров и т.д.)</p>	6 (6)	[1]*; [2]*; [5]*	<p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета</p> <p>Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета</p>
5.	<p>Тема 5. Международная торговля сырьевыми товарами.</p> <p>1. Общая характеристика мирового рынка неэнергетического сырья.</p> <p>2. Товарная и географическая структура мирового рынка сырья, динамика их изменений, факторы, влияющие на географическую и товарную структуру рынка.</p> <p>3. Крупнейшие страны-экспортеры и импортеры сырья. Место России на мировом рынке сырья.</p> <p>4. Общая характеристика мирового рынка газа .</p> <p>5. Общая характеристика мирового рынка нефти и нефтепродуктов.</p> <p>6. Внешнеторговая политика ведущих стран экспортеров и импортеров в отношении товаров нефтяного комплекса (тарифные и нетарифные барьеры).</p> <p>7. Роль ОПЕК, международных корпораций и финансовых групп в мировой торговле нефтью и нефтепродуктами.</p> <p>8. Современное состояние нефтяного комплекса России</p>	6 (6)	[1]*; [2]*; [3]*	<p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета</p> <p>Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета</p>
6.	<p>Тема 6. Мировой рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия</p> <p>1. Международная торговля сельскохозяйственным сырьем и продовольствием (современное состояние и динамика).</p> <p>2. Особенности организации международной торговли сельскохозяйственным сырьем и продовольствием по видам (зерновые, сахар, кофе, мясо и др.).</p> <p>3. Субрынки. Крупнейшие страны – экспортеры сельскохозяйственного сырья и продовольствия.</p> <p>4. Ценообразование на мировом рынке сельскохозяйственного сырья и продовольствия.</p>	4 (4)	[1]*; [2]*; [5]*	<p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета</p> <p>Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета</p>

	<p>5. Основные современные тенденции международной торговли сельскохозяйственным сырьем и продовольствием.</p> <p>6. Роль России на мировом продовольственном рынке (характеристика и объем российского импорта продовольствия)</p>			
7.	<p>Тема 7. Мировой рынок продукции обрабатывающей промышленности</p> <p>1. Международная торговля продукцией обрабатывающей промышленности: товарная структура, тенденции и перспективы развития.</p> <p>2. Международная торговля машинами и оборудованием (современное состояние и динамика).</p> <p>3. Особенности организации международной торговли машинами и оборудованием по видам.</p> <p>4. Субрынки. Крупнейшие страны-экспортеры оборудования и машин.</p> <p>5. Ценообразование на мировом рынке машинотехнических изделий.</p> <p>6. Основные современные тенденции торговли оружием и военной техникой.</p> <p>7. Роль России на мировом рынке оружия и военной техники.</p> <p>8. Общая характеристика мирового рынка металлов, его особенности и тенденции развития.</p> <p>9. Мировой рынок драгоценных металлов и камней. Особенности международной торговли золотом на мировом рынке. Цена золота. Мировой рынок алмазов. Монополия «De Beers». Роль и место России на мировом рынке алмазов.</p> <p>10. Мировой рынок химических товаров, характер и динамика его развития.</p> <p>11. Международная торговля продукцией легкой промышленности.</p>	4 (5)	[1]*; [2]*; [5]*	<p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета</p> <p>Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета</p>
8.	<p>Тема 8. Роль и место отдельных групп стран в международной торговле. Особенности внешней торговли различных стран мира</p> <p>1. Роль и место отдельных стран и групп стран в международной торговле.</p> <p>2. Роль транснациональных корпораций в международной торговле.</p> <p>3. Внешняя торговля развитых стран (ЕС, США, Японии) и ее динамика.</p> <p>4. Внешняя торговля развивающихся стран и ее особенности.</p> <p>5. Внешняя торговля постсоциалистических стран</p>	6 (6)	[1]*; [2]*; [6]*	<p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета</p> <p>Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета</p>

9.	Тема 9. Особенности внешней торговли России. 1. Современные тенденции и динамика развития внешней торговли РФ. 2. Географическая структура внешней торговли России. 3. Товарная структура внешней торговли России. 4. Роль и место России в международной торговле	6 (6)	[1]*; [2]*; [5]*	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета
10	Подготовка к промежуточной аттестации	5(5)	[1]*; [2]*; [3]* [4]*; [5]*; [6]* Конспект лекций и выполненные практические работы	Подготовка к промежуточной аттестации. Ответ во время зачета
Итого:		49(52)		

* Перечень учебно-методического обеспечения приведен в разделе 8.

6. Фонд оценочных средств, для проведения, текущего и промежуточного контроля обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования при текущем и промежуточном контроле знаний обучающихся.

№ модуля	Структурированные модули	Коды формируемых компетенций	Этапы формирования компетенции в процессе освоения дисциплины
1.	Введение. Система международной торговли Формы и методы международной торговли Международные торговые организации и межнациональная регламентация международной торговли	ПК-6 ПК-7	1-ый рейтинг-контроль. (Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты) подготовка к выполнению практических работ и их защита)
2.	Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков Международная торговля сырьевыми товарами Мировой рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия	ПК-6 ПК-7	2-ой рейтинг-контроль. (Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты) подготовка к выполнению практических работ и их защита)
3.	Мировой рынок продукции обрабатывающей промышленности Роль и место отдельных групп стран в международной торговле. Особенности внешней торговли различных стран мира Особенности внешней торговли России	ПК-6 ПК-7	3-ий рейтинг-контроль. (Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты) подготовка к выполнению практических работ и их защита)

6.2. Показатели и критерии оценивания сформированности компетенций на различных этапах их формирования, шкалы и процедуры оценивания при текущем и промежуточном контроле знаний обучающихся.

Текущий контроль - это непрерывное отслеживание освоения индикаторов достижения универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций по дисциплине.

Промежуточный контроль проводится с целью оценки усвоения студентами материала крупного модуля или раздела учебной дисциплины. В течение семестра проводится три таких контрольных мероприятий, согласно календарного учебного графика.

Оценка знаний студентов осуществляется в баллах с учетом:

- оценки (текущего контроля) за работу в семестре (оценки за выполнение контрольных заданий, за выполнение и успешную защиту практических работ, за активное участие в опросе студентов перед началом лекции или в конце ее);
- оценки промежуточных знаний на рейтинговых мероприятиях (ответы на тесты, на контрольные вопросы).

Для определения оценки за работу в семестре и оценки промежуточных знаний на рейтинговых мероприятиях содержательная часть рабочей программы четко структурируется на содержательные модули из которых формируется три блока (модуля), с периодами изучения равными периодам проведения рейтинг-контроля.

Таким образом, устанавливается объем дисциплины, подлежащей оценке качества усвоения в рамках блоков. При этом каждая контрольная точка оценивается в 20 баллов.

Критериями оценки индикатора достижения компетенций являются уровень освоения обучающимися знаний, умений и навыков, которыми они должны обладать при изучении разделов (модулей) дисциплины.

Согласно этих критериев при разработке шкал оценивания автор руководствуется следующим:

15-20 баллов – студент получает при **высоком** уровне овладения индикаторами достижения компетенций и освоения знаний, умений и теоретического материала без пробелов; выполнении всех заданий, предусмотренных учебным планом на высоком качественном уровне; сформировании практических навыков, профессионального применения освоенных знаний;

10-14 баллов – студент получает при **среднем** уровне овладения индикаторами достижения компетенций и освоении знаний, умений и теоретического материала, когда учебные задания не оценены максимальным числом баллов, и в основном сформированы практические навыки.

До 10 баллов – студент получает при **пороговом** уровне овладения индикаторами достижения компетенций и частично с пробелом освоении знания, умения и теоретического материала, некачественном выполнении учебных заданий, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, в случаях не сформирования некоторых практических навыков.

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

7. 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Рабочей программой дисциплины «Международная торговля» предусмотрено участие дисциплины в формировании следующих компетенций:

ПК-6 - Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение;

ПК-7 - Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.

В процессе освоения образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело компетенции **ПК-6, ПК-7** формируются при изучении дисциплин, прохождении практик и ГИА.

Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы «Торговое дело»

Код компетенции	Дисциплины, практики, ГИА, через которые формируется компетенция (компоненты)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы
ПК-6	Б1.В.10 Коммерческая деятельность	4
	Б1.В.12 Технологии продаж	5
	Б1.В.15 Организация торговой деятельности	6
	Б1.В.17 Международная торговля	

	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	8
	Б1.В.24 Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	
	Б1.В.25 Биржевое дело	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
ПК-7	Б1.О.19 Логистика	3
	Б1.В.09 Техническая оснащенность организаций	4
	Б1.В.15 Организация торговой деятельности	6
	Б1.В.16 Организация, технология и проектирование предприятий	
	Б1.В.17 Международная торговля	
	Б2.О.03(П) Производственная практика, торгово-экономическая	7
	Б1.В.20 Организация и управление коммерческой деятельностью	
	Б1.В.ДВ.03.02 Товарная политика	
	Б1.В.23 Таможенное дело	8
	Б1.В.24 Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	
	Б1.В.25 Биржевое дело	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	

** Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы определяются семестром изучения дисциплин, прохождения практик и ГИА.*

7.2. Описание показателей индикаторов достижения компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Для оценки знаний, умений, навыков и индикаторов достижения компетенций по дисциплине применяется балльно-рейтинговая система контроля и оценки успеваемости студентов. В основу балльно-рейтинговой системы (БРС) положены принципы, в соответствии с которыми формирование рейтинга студента осуществляется в ходе текущего, промежуточного контроля и промежуточной аттестации знаний.

Промежуточная аттестация – зачет.

При модульной системе основным стимулом к регулярной работе студентов является возможность быть освобожденным от зачета (получить их «автоматом»). Для этого студент должен выполнить следующие условия:

- не иметь по промежуточным модулям **0** баллов;
- если студент набрал по итогам текущего рейтинга **49** и более баллов, то он получает зачет «автоматом».
- Максимальная сумма баллов, которую студент может набрать за семестр составляет **100** баллов, из которых на текущий и промежуточный контроль отводится **60** баллов. Оставшиеся **40** баллов - это сумма баллов, которую студент может набрать по результатам промежуточной аттестации зачет.

Индикаторы достижения компетенций*

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		не зачтено	зачтено	зачтено	зачтено
ИД-1 _{ПК-6} Выбирает деловых партнеров, проводит с ними деловые переговоры (6 этап)	Знать: методы и способы выбора деловых партнеров; особенности проведения деловых переговоров, процесс согласования и контрактного оформления деловых связей; организацию	Не знает методы и способы выбора деловых партнеров; особенности проведения деловых переговоров, процесс согласования	Частично знаком с методами и способами выбора деловых партнеров; особенностями проведения деловых переговоров, процессом	Достаточно владеет знаниями о методах и способах выбора деловых партнеров; особенностях проведения деловых переговоров, процессах соглашения	В полной мере владеет знаниями о методах и способах выбора деловых партнеров; особенностях проведения деловых переговоров

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		не зачтено	зачтено	зачтено	зачтено
	коммуникационного процесса, принципы делового общения; методы и технологии отбора деловых партнеров	ния и контрактного оформления деловых связей; организацию коммуникационного процесса, принципы делового общения; методы и технологии отбора деловых партнеров	согласования и контрактного оформления деловых связей; организацией коммуникационного процесса, принципами делового общения; методами и технологиями отбора деловых партнеров	сования и контрактного оформления деловых связей; организацию коммуникационного процессе, принципах делового общения; методах и технологиях отбора деловых партнеров	переговоров, процессах согласования и контрактного оформления деловых связей; организацию коммуникационном процессе, принципах делового общения; методах и технологиях отбора деловых партнеров
	Уметь: выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	Не умеет выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	Частично умеет выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	Умеет с отдельными пробелами выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	На высоком уровне умеет выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения
	Владеть: базовыми навыками поиска, анализа и оценки деловых партнеров навыками организации и проведения деловых переговоров; навыками формирования критериев выбора деловых партнеров; способностью управлять процессом проведения переговоров с деловыми партнерами в рамках определенной темы и регламента	Не владеет навыками выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	Не в полной мере владеет навыками выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	Владеет с отдельными пробелами навыками выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	Владеет на высоком уровне навыками выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения
ИД-2ПК-6 Заклучает договора и контролирует их выполнение (6 этап)	Знать: основные законы, принципы и закономерности эффективного сотрудничества в деловой среде; структуру и подходы к разработке договоров с деловыми партнерами; виды и этапы контроля вы-	Не знает основные законы, принципы и закономерности эффективного сотрудничества в деловой среде; структуру и подходы к разработке догово-	Частично знаком с основными законами, принципами и закономерностями эффективного сотрудничества в деловой среде; структурой и	Достаточно владеет знаниями о основных законах, принципах и закономерностях эффективного сотрудничества в деловой среде; структуре и	В полной мере владеет знаниями о Достаточно владеет знаниями о основных законах, принципах и закономерностях эффективного

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		не зачтено	зачтено	зачтено	зачтено
	полнения заключенных договоров с деловыми партнерами	воров с деловыми партнерами; виды и этапы контроля выполнения заключенных договоров с деловыми партнерами	подходом к разработке договоров с деловыми партнерами; видами и этапами контроля выполнения заключенных договоров с деловыми партнерами	подходах к разработке договоров с деловыми партнерами; видах и этапах контроля выполнения заключенных договоров с деловыми партнерами	сотрудничества в деловой среде; структуре и подходах к разработке договоров с деловыми партнерами; видах и этапах контроля выполнения заключенных договоров с деловыми партнерами
	Уметь: объективно оценивать и осуществлять выбор деловых партнеров; определить и сформулировать основные цели и задачи проведения переговоров с деловыми партнерами; создавать условия для эффективной обратной связи в процессе проведения переговоров с деловыми партнерами	Не умеет объективно оценивать и осуществлять выбор деловых партнеров; определить и сформулировать основные цели и задачи проведения переговоров с деловыми партнерами; создавать условия для эффективной обратной связи в процессе проведения переговоров с деловыми партнерами	Частично умеет объективно оценивать и осуществлять выбор деловых партнеров; определить и сформулировать основные цели и задачи проведения переговоров с деловыми партнерами; создавать условия для эффективной обратной связи в процессе проведения переговоров с деловыми партнерами	Умеет с отдельными пробелами объективно оценивать и осуществлять выбор деловых партнеров; определить и сформулировать основные цели и задачи проведения переговоров с деловыми партнерами; создавать условия для эффективной обратной связи в процессе проведения переговоров с деловыми партнерами	На высоком уровне умеет объективно оценивать и осуществлять выбор деловых партнеров; определить и сформулировать основные цели и задачи проведения переговоров с деловыми партнерами; создавать условия для эффективной обратной связи в процессе проведения переговоров с деловыми партнерами
	Владеть: навыками подготовки, заключения договоров и контроля их выполнения; навыками разработки и заключения договоров с деловыми партнерами	Не владеет навыками подготовки, заключения договоров и контроля их выполнения; навыками разработки и заключения договоров с деловыми партнерами	Не в полной мере владеет навыками подготовки, заключения договоров и контроля их выполнения; навыками разработки и заключения договоров с деловыми партнерами	Владеет с отдельными пробелами навыками подготовки, заключения договоров и контроля их выполнения; навыками разработки и заключения договоров с деловыми партнерами	Владеет на высоком уровне навыками подготовки, заключения договоров и контроля их выполнения; навыками разработки и заключения договоров с деловыми партнерами
ИД-1 _{ПК-7}	Знать: способы и методы организации и	Не знает способы и методы	Частично знает с способами	Достаточно владеет знаниям о	В полной мере владеет знани-

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		не зачтено	зачтено	зачтено	зачтено
Организует и планирует материально-техническое обеспечение предприятий (6 этап)	планирования материально-технического обеспечения предприятий при определении объема закупок и продажи товаров	организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий при определении объема закупок и продажи товаров	и методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий при определении объема закупок и продажи товаров	способах и методах организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий при определении объема закупок и продажи товаров	ями о способах и методах организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий при определении объема закупок и продажи товаров
	Уметь: организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, а также процесс закупки и продажи товаров	Не умеет организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, а также процесс закупки и продажи товаров	Частично умеет организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, а также процесс закупки и продажи товаров	Умеет с отдельными проблемами организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, а также процесс закупки и продажи товаров	На высоком уровне умеет организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, а также процесс закупки и продажи товаров
	Владеть: способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение торговых предприятий, закупку и продажу товаров	Не владеет навыками организовывать и планировать материально-техническое обеспечение торговых предприятий, закупку и продажу товаров	Не в полной мере владеет навыками организовывать и планировать материально-техническое обеспечение торговых предприятий, закупку и продажу товаров	Владеет с отдельными проблемами навыками организовывать и планировать материально-техническое обеспечение торговых предприятий, закупку и продажу товаров	Владеет на высоком уровне навыками организовывать и планировать материально-техническое обеспечение торговых предприятий, закупку и продажу товаров
ИД-2ПК-7 Разрабатывает мероприятия по закупке и продаже товаров (6 этап)	Знать: виды, формы и способы закупки и продажи товаров	Не знает виды, формы и способы закупки и продажи товаров	Частично знаком с видами, формами и способами закупки и продажи товаров	Достаточно владеет знаниям о видах, формах и способах закупки и продажи товаров	В полной мере владеет знаниями о видах, формах и способах закупки и продажи товаров
	Уметь: организовывать и планировать закупку и продажу товаров, экономически обосновывать планы закупочно-сбытовой деятельности	Не умеет организовывать и планировать закупку и продажу товаров, экономически обосновывать планы закупочно-сбытовой деятельности	Частично умеет организовывать и планировать закупку и продажу товаров, экономически обосновывать планы закупочно-сбытовой деятельности	Умеет с отдельными проблемами организовывать и планировать закупку и продажу товаров, экономически обосновывать планы закупочно-сбытовой деятельности	На высоком уровне умеет организовывать и планировать закупку и продажу товаров, экономически обосновывать планы закупочно-сбытовой деятельности

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		не зачтено	зачтено	зачтено	зачтено
	Владеть: навыками эффективной организации операций купли-продажи товаров	Не владеет навыками эффективной организации операций купли-продажи товаров	Не в полной мере владеет навыками эффективной организации операций купли-продажи товаров	Владеет с отдельными пробелами навыками эффективной организации операций купли-продажи товаров	Владеет на высоком уровне навыками эффективной организации операций купли-продажи товаров

*На этапе освоения дисциплины

Для допуска к зачету, студент должен набрать в ходе текущего и промежуточного контроля не менее **40** баллов. Если эта сумма меньше **30** баллов, то студент не допускается к зачету. Если эта сумма больше или равна **30**, то путем дополнительного опроса (собеседование, контрольный опрос, тест, реферат) эта сумма может быть повышена до **40** баллов.

На зачете студент может получить **20 – 40** баллов. Максимальный балл при каждой повторной пересдаче уменьшается на **10** баллов. Если ответы студента оцениваются суммой баллов менее **20**, то студенту выставляется **0** баллов.

Если по итогам рейтинга студент набирает **40-48** баллов, то он допускается к сдаче экзамена и остальные **20-40** баллов он получает на экзамене.

Студент, набравший по итогам текущего и промежуточного контроля по дисциплине менее 30 баллов, после всех разрешенных отработок может получить оценку не выше «удовлетворительно».

Критерии оценивания результатов обучения

Оценка	Шкала оценивания	Критерии оценивания
Высокий уровень «5» (зачтено)	85-100	заслуживает студент, освоивший знания, умения и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.
Средний уровень «4» (зачтено)	70-84	заслуживает студент, практически полностью освоивший знания, умения и теоретический материал, учебные задания не оценены максимальным числом баллов, в основном сформировал практические навыки.
Пороговый уровень «3» (зачтено)	60-69	заслуживает студент, частично с пробелами освоивший знания, умения и теоретический материал, либо не выполнил учебные задания, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, некоторые практические навыки не сформированы.
Минимальный уровень «2» (не зачтено)	0-59	заслуживает студент, не освоивший знания, умения, и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.

7.3. Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения индикаторов достижения компетенции ИД-1пк-6, ИД-2пк-6, ИД-1пк-7, ИД-2пк-7 в процессе освоения образовательной программы

7.3.1. Примерная тематика рефератов.

1. Современный мировой рынок, его структура.
2. Международная торговля товарами, ее место и роль в системе международных экономических отношений.
3. Проблемы и перспективы роста международной торговли (на примере какой-либо страны).
4. Географические направления международной торговли и их изменения. Масштабы товарных потоков.
5. Динамика товарной структуры международной торговли
6. Протекционизм и либерализация, их цели, методы, соотношение в современной внешнеторговой политике.
7. Инструменты государственного регулирования внешней торговли, их эволюция.
8. Особенности внешнеторговой политики развитых стран.
9. Особенности внешнеторговой политики развивающихся стран.
10. Особенности внешнеторговой политики новых индустриальных стран.
11. Особенности внешнеторговой политики стран с переходной экономикой.
12. Особенности внешнеторговой политики России.
13. Специфика ценообразования на различных типах мировых товарных рынков.
14. Мировые цены и основные виды внешнеторговых цен.
15. Особенности формирования мировых цен на сырьевые товары.
16. Особенности формирования мировых цен на машины и оборудование.
17. Динамика мировых цен по различным товарным группам в начале XXI века.
18. Демпинг и демпинговые цены в международной торговле.
19. Антидемпинговая политика в международной торговле.
20. Место сырьевых товаров в международной торговле.
21. Международная торговля продовольствием.
22. Международная торговля машинами и оборудованием.
23. Современные тенденции в международной торговле услугами.
24. Международный туризм как специфическая форма торговли услугами.
25. Особенности развития международного рынка технологий.
26. Электронная торговля – экономическая сущность и значение в мировой экономике.
27. Регулирование международной торговли услугами.
28. Международные региональные торговые организации и их роль в развитии внешне-торговых связей стран.
29. ГАТТ/ВТО как важнейший инструмент многостороннего регулирования международной торговли
30. Проблемы и перспективы присоединения России к ВТО.
31. Место и роль внешней торговли России в ее современном экономическом развитии.
32. Динамика внешней торговли России в конце XX - начале XXI века.
33. Географическая и товарная структура внешней торговли России, ее изменения в конце XX - начале XXI века.

7.3.2. Тесты для текущего и промежуточного контроля знаний обучающихся

1. Критерием для признания торговли международной, а продажи и покупки товаров - соответственно экспортом и импортом является:

- а. отправка товара фирмой-экспортером со склада
- б. получение товара фирмой-импортером
- в. пересечение товаром таможенной границы государства и регистрация этого в таможенной отчетности
- г. информация об экспорте или импорте продукции в средствах массовой информации

2. Выберите строку, в которой указан правильный способ измерения мирового то-

варооборота:

- а. объемом экспорта
- б. объемом импорта
- в. суммой объемов экспорта и импорта

3. Выберите верное утверждение:

- а. темпы роста мировой торговли всегда опережают темпы роста мирового валового продукта;
- б. всегда отстают от него
- в. как правило, опережают его
- г. как правило, отстают от него
- д. одинаковы.

4. К нетарифным мерам регулирования внешней торговли относятся:

- а. импортная квота
- б. сертификация и стандартизация
- в. лицензирование
- г. таможенные пошлины

5. К тарифным инструментам регулирования внешней торговли относится:

- а. импортная пошлина
- б. импортная квота
- в. лицензия
- г. добровольные ограничения

6. К какому виду регулирования внешней торговли относится введение импортных тарифов:

- а. административному
- б. экономическому
- в. специальным мерам.

7. Выберите строку, в которой указано правильное определение понятия «квотирование»:

- а. введение эмбарго на экспорт
- б. введение импортной пошлины
- в. ограничение импорта
- г. количественное ограничение импорта или экспорта
- д. определение номенклатуры ввозимых товаров

8. Эмбарго означает, что квота (в %) равна:

- а. 0
- б. 50
- в. 100
- г. все перечисленное верно

9. Сторонники протекционизма утверждают, что пошлин, квоты и другие торговые барьеры необходимы для:

- а. защиты молодых отраслей от иностранной конкуренции;
- б. увеличения внутренней занятости;
- в. предотвращения демпинга;
- г. обеспечения обороны страны;
- д. Все предыдущие ответы верны.

10. Какая из нижеприведенных форм торговых барьеров не является существенным препятствием для свободной торговли:

- а. пошлина на импорт
- б. добровольные экспортные ограничения
- в. импортная квота
- г. лицензии на экспорт и импорт
- д. все предыдущие ответы верны

11. Из предложенного списка выберите организации, которые регулируют международную торговлю на региональном уровне:

- а. ЕС
- б. ЮНКТАД
- в. НАФТА
- г. ЕАСТ
- г. ГАТТ

12. Выберите верное утверждение:

а. Всемирная Торговая Организация является самостоятельной международной организацией

б. Всемирная Торговая Организация является специализированным учреждением ООН

13. Из предложенного списка выберите год, в котором начала свою деятельность Всемирная Торговая Организация:

- а. 1947 г.
- б. 1990 г.
- в. 1995 г.
- г. 1961 г.

14. Выберите верное утверждение:

а. ЮНКТАД является самостоятельной международной организацией

б. ЮНКТАД является специализированным учреждением ООН

15. Верно ли утверждение «Активное сальдо торгового баланса означает превышение импорта над экспортом»:

- а. верно
- б. неверно

16. Различие между импортной пошлиной и квотой состоит в том, что только пошлина:

- а. приводит к сокращению международной торговли;
- б. приводит к повышению цен;
- в. приносит доходы в госбюджет;
- г. способствует снижению жизненного уровня в стране;
- д. все предыдущие ответы не верны.

17. Протекционизм как внешнеэкономическая политика государства, направлен на защиту от конкуренции:

- а. отечественных товаров на отечественном рынке;
- б. отечественных товаров на иностранном рынке;
- в. иностранных товаров на отечественном рынке.

18. Сторонники протекционизма утверждают, что торговые барьеры необходимы для:

- а. защиты молодых отраслей от иностранной конкуренции;
- б. увеличения внутренней занятости;
- в. предотвращения демпинга;
- г. обеспечения экономической безопасности страны;
- д. все предыдущие ответы верны.

19. К нетарифным мерам регулирования внешней торговли относятся:

- а. импортная квота
- б. сертификация и стандартизация
- в. лицензирование
- г. таможенные пошлины

20. К тарифным инструментам регулирования внешней торговли относится:

- а. импортная пошлина
- б. импортная квота
- в. лицензия
- д. добровольные ограничения

21. К какому виду регулирования внешней торговли относится введение импортных тарифов:

- а. административному

- б. экономическому
- в. специальным мерам.

22. Таможенный тариф – это метод государственного регулирования внешней торговли, связанный с применением:

- а. административных мер воздействия на экспортеров, либо импортеров;
- б. экономических мер;
- в. административно-экономических мер.

23. Таможенные пошлины – это:

- а. количественное ограничение, устанавливаемое государством на ввоз или вывоз каких-либо товаров;
- б. денежные сборы, взимаемые с товаров при импорте, а иногда и при экспорте;
- в. налог, взимаемый государством при пересечении товаром таможенных границ страны.

24. Демпинг – это:

- а. метод государственного регулирования внешнеторговых связей;
- б. метод добросовестной конкуренции, используемый фирмами на внешнем рынке;
- в. метод недобросовестной конкуренции, применение которого ограничивается мерами специального антидемпингового законодательства.

25. Государство заинтересовано в расширении экспорта, так как:

- а. это способствует расширению производства, увеличению занятости внутри страны;
- б. это увеличивает поступления в бюджет за счет таможенных пошлин;
- в. повышает конкурентоспособность национальных производств.

26. ГАТТ и ВТО – это:

- а. крупнейшие фирмы, имеющие значительный внешнеторговый оборот;
- б. международные организации, в рамках которых происходило и происходит международное регулирование торговли между государствами;
- в. международные торговые предприятия.

27. Выберите верное утверждение:

- а. За последние 30 лет международная торговля развивалась быстрыми темпами, однако росла медленнее, чем мировой ВВП
- б. За последние 30 лет в мировой торговле увеличилась доля развивающихся стран
- в. В товарной структуре мировой торговли преобладают сырьевые и сельскохозяйственные товары

28. Найдите ошибку в перечне факторов, определяющих товарную структуру экспорта стран мира:

- а. Природные условия и ресурсы
- б. Количественная обеспеченность трудовыми ресурсами и их качество
- в. уровень социально-экономического развития
- г. этнический и религиозный состав населения

29. В товарной структуре мировой торговли наиболее динамично растет объем торговли (выберите верную строку):

- а. сырьем
- б. Продовольствием и сельскохозяйственным сырьем
- в. продукцией обрабатывающей промышленности

30. В каком интервале находится показатель удельного веса сырьевых и топливно-энергетических товаров в мировом экспорте:

- а. 10 - 15%
- б. 20 - 25%
- в. 35 - 40%
- г. 40 - 45%

31. Мировыми ценами на нефть являются

- а. Цены конкретных сделок по продаже нефти
- б. Официальные продажные цены стран-членов ОПЕК
- в. Цены на нефть, устанавливаемые в результате региональных соглашений между странами

г. Средневзвешенные цены международных сделок по нефти

32. Выберите строку, в которой перечислены страны, для которых характерна широкая известность на мировом рынке одновременно продукцией горнодобывающей промышленности и аграрного сектора:

- а. США, Россия, Дания
- б. Австралия, Канада, ЮАР
- в. Япония, Германия, Казахстан
- г. Франция, Швеция, Израиль

33. Из предложенного списка выберите страны – ведущие экспортеры зерна на мировой рынок.

- а. Россия
- б. США
- в. Украина
- г. Канада
- д. Беларусь
- е. Австралия

34. Из предложенного списка выберите страну – крупнейшего экспортера кукурузы:

- а. Канада
- б. США
- в. Китай
- г. Франция

35. Из предложенного списка выберите страны, лидирующие по экспорту кофе:

- а. Бразилия, Колумбия, Кот-д'Ивуар
- б. Китай, США, Индия
- в. Индия, Китай Шри-Ланка
- г. Малайзия, Индонезия, Таиланд

36. В каком интервале находится показатель удельного веса развитых стран в мировом экспорте:

- а. 40 - 50%
- б. 50 - 60%
- в. 60 - 70%
- г. 70 - 80%

37. Из предложенного списка выберите макрорегион мира, занимающий лидирующее место по объему экспорта:

- а. Западная Европа
- б. Центральная и Восточная Европа
- в. Юго-Восточная Азия
- г. Ближний и Средний Восток
- д. Латинская Америка
- е. Австралия и Океания

38. Выберите строку, в которой перечислены страны – мировые лидеры по объему внешнеторгового оборота:

- а. Китай, Россия, Мексика
- б. США, Германия, Япония
- в. Индия, Бразилия, Канада
- г. Франция, Италия, Австралия

39. Выберите ошибку в перечне сложившихся крупнейших по масштабам товарооборота направлений международной торговли:

- а. США – Западная Европа
- б. Западная Европа – Япония
- в. Япония – США
- г. Восточная Европа – Африка

40. Выберите строку, в которой указана страна, для которой верна следующая характеристика: «Крупнейшая по объему внешнеторгового оборота, имеет хрониче-

ски крупное отрицательное сальдо внешнеторгового баланса, на мировом рынке представлена не только высокотехнологичной готовой продукцией, но и углем, пшеницей, мясом птицы и др.»:

- а. Япония
- б. Китай
- в. Россия
- г. США

41. Какой удельный вес занимает экспорт России в мировом экспорте:

- а. 2,5%
- б. 10,5%
- в. 1,3%
- г. 0,5%

42. Какой удельный вес занимает российский импорт в общем объеме мирового импорта:

- а. 20,5%
- б. 0,3%
- в. 9,4%
- г. 2,5%

43. Выберите строку, в которой указаны основные торговые партнеры России из стран «дальнего зарубежья»:

- а. Германия, Китай, Италия
- б. Великобритания, США, Польша
- в. Франция, Финляндия, Дания

44. Выберите строку, в которой указаны основные торговые партнеры России из стран СНГ:

- а. Казахстан, Молдавия, Белоруссия
- б. Белоруссия, Украина, Казахстан
- в. Украина, Узбекистан, Азербайджан

7.3.3. Задания для подготовки к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям.

1- й рейтинг контроль

1. Предмет, задачи и структура курса «Международная торговля».
2. Закономерности, тенденции и принципы развития системы международной торговли.
3. Субъекты и объекты международной торговли.
4. Этапы эволюции международного обмена товарами и услугами.
5. Роль международной торговли в развитии экономики отдельных стран.
6. Характеристика основных методов международной торговли.
7. Экспорт. Импорт. Реимпорт. Резэкспорт и основные цели применения резэкспортных операций.
8. Международные товарные биржи.
9. Специфика товаров, реализуемых посредством проведения аукционов.
10. Электронная торговля как принципиально новая форма активизации участия различных стран в мировой торговле.
11. Торговая политика и участие страны в системе международной торговли.
12. Особенности внешнеторговых политик различных типов стран.
13. Международные торговые организации как результат интернационализации мирохозяйственных связей.
14. ГАТТ/ ВТО как важнейший инструмент многостороннего регулирования международной торговли.
15. Регулирование международной торговли в рамках ООН.
16. Международная торговая палата (МТП) и ее роль в регулировании международной торговли.
17. Особенности и проблемы применения инструментов регулирования международной

торговли.

15. Торговая политика России и вступление в ВТО.

2- й рейтинг контроль

1. Товарная структура современного мирового рынка и его сектора.
2. Важнейшие конъюнктурообразующие факторы, их взаимодействие.
3. Система показателей изучения конъюнктуры.
4. Прогноз товарной конъюнктуры. Методы прогнозирования.
5. Особенности конъюнктуры отдельных товарных рынков (сырьевых товаров, полуфабрикатов, машин, оборудования, продовольственных товаров и т.д.).
6. Общая характеристика мирового рынка неэнергетического сырья.
7. Товарная и географическая структура мирового рынка сырья, динамика их изменений, факторы, влияющие на географическую и товарную структуру рынка.
8. Крупнейшие страны-экспортеры и импортеры сырья. Место России на мировом рынке сырья.
9. Общая характеристика мирового рынка газа .
10. Общая характеристика мирового рынка нефти и нефтепродуктов.
11. Внешнеторговая политика ведущих стран экспортеров и импортеров в отношении товаров нефтяного комплекса (тарифные и нетарифные барьеры).
12. Роль ОПЕК, международных корпораций и финансовых групп в мировой торговле нефтью и нефтепродуктами.
13. Современное состояние нефтяного комплекса России
14. Международная торговля сельскохозяйственным сырьем и продовольствием (современное состояние и динамика).
15. Особенности организации международной торговли сельскохозяйственным сырьем и продовольствием по видам (зерновые, сахар, кофе, мясо и др.).
16. Субрынки. Крупнейшие страны – экспортеры сельскохозяйственного сырья и продовольствия.
17. Ценообразование на мировом рынке сельскохозяйственного сырья и продовольствия.
18. Основные современные тенденции международной торговли сельскохозяйственным сырьем и продовольствием.
19. Роль России на мировом продовольственном рынке (характеристика и объем российского импорта продовольствия).

3- й рейтинг контроль

1. Международная торговля продукцией обрабатывающей промышленности: товарная структура, тенденции и перспективы развития.
2. Международная торговля машинами и оборудованием (современное состояние и динамика).
3. Основные современные тенденции торговли оружием и военной техникой.
4. Общая характеристика мирового рынка металлов, его особенности и тенденции развития.
5. Мировой рынок драгоценных металлов и камней. Особенности международной торговли золотом на мировом рынке. Цена золота. Мировой рынок алмазов. Монополия «De Beers». Роль и место России на мировом рынке алмазов.
6. Мировой рынок химических товаров, характер и динамика его развития.
7. Международная торговля продукцией легкой промышленности.
8. Роль и место отдельных стран и групп стран в международной торговле.
9. Роль транснациональных корпораций в международной торговле.
10. Внешняя торговля развитых стран (ЕС, США, Японии) и ее динамика.
11. Внешняя торговля развивающихся стран и ее особенности.
16. Внешняя торговля постсоциалистических стран.
17. Современные тенденции и динамика развития внешней торговли РФ.
18. Географическая структура внешней торговли России.
19. Товарная структура внешней торговли России.
20. Роль и место России в международной торговле

7.3.4. Перечень вопросов выносимых на промежуточную аттестацию

1. Современное значение международной торговли. Место торговых связей в системе МЭО.
2. Международная торговля. Ее основные показатели и тенденции развития.
3. Экспортные и импортные квоты системе международной торговли.
4. Динамика развития международной торговли.
5. Роль международной торговли в развитии экономики отдельных стран.
6. Структура товарооборота в современной международной торговле
7. Характеристика основных форм международной торговли.
8. Особенности использования форм международной торговли в практике российских предприятий.
9. Основные тенденции развития биржевой торговли. Биржевые товары и критерии принадлежности у них в международной торговле.
10. Сущность торгов и их принципиальное отличие от аукционов. Виды торгов и их особенности. Система показателей изучения конъюнктуры. Методика изучения конъюнктуры.
11. Особенности конъюнктуры отдельных товарных рынков (сырьевых товаров, полуфабрикатов, машин, оборудования, продовольственных товаров и т.д.).
12. Объем и структура международной торговли услугами
13. Международные сырьевые рынки, их характеристика и размещение.
14. Общая характеристика мирового рынка нефти и нефтепродуктов.
15. Место России на мировом рынке нефти и нефтепродуктов.
16. Международная торговля сельскохозяйственным сырьем и продовольствием.
17. Особенности организации международной торговли продовольствием по видам.
18. Роль России на мировом продовольственном рынке.
19. Международная торговля машинами и оборудованием: современное состояние и динамика развития.
20. Основные современные тенденции торговли оружием и военной техникой. Роль России на мировом рынке оружия и военной техники.
21. Общая характеристика мирового рынка металлов: современное состояние, тенденции и перспективы развития.
22. Особенности международной торговли золотом на мировом рынке.
23. Мировой рынок алмазов. «De Beers». Роль и место России на мировом рынке алмазов.
24. Мировой рынок химических товаров: современное состояние, тенденции и перспективы развития.
25. Международная торговля продукцией легкой промышленности.
26. Объем и структура международной торговли услугами.
27. Понятие технологического обмена. Специфика технологии как товара.
28. Перспективы РФ в международном технологическом обмене.
29. Международная лицензионная торговля.
30. Международный туризм как специфическая форма торговли услугами.
31. Россия в международной торговле услугами.
32. Международное регулирование мировой торговли.
33. Всемирная торговая организация и ее роль в регулировании международной торговли.
34. Актуальные проблемы присоединения России к ВТО.
35. Систематизация и классификация товаров и услуг в системе международной торговли.
36. Особенности внешней торговли развитых стран.
37. Особенности внешней торговли развивающихся стран.
38. Внешняя торговля постсоциалистических стран и ее особенности.
39. Место России в современной системе международной торговли.
40. Географическая структура внешней торговли России.
41. Товарная структура внешней торговли России.
42. Особенности российской внешнеторговой политики.

43. Присутствие России на современных мировых экспортных рынках.
44. Участие России в международных торговых организациях.
45. Проблемы и перспективы вступления России в ВТО

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

Методическими материалами, определяющими процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих индикаторы достижений компетенций являются внутривузовские локальные нормативные акты: «Положение о балльно-рейтинговой системе контроля и оценки успеваемости студентов» и «Положение о промежуточной аттестации обучающихся».

График проведения рейтинговых контрольных мероприятия и даты проведения промежуточной аттестации, по курсам и семестрам, отражены в утвержденных проректором по УР календарных учебных графиках и расписаниях промежуточной аттестации по направлению подготовки (специальности), которые размещаются на информационных стендах факультетов и на сайте университета в установленные сроки.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература:

1. Николаенко, А.Е. Международная торговля и мировой рынок/ А.Е. Николаенко. - М.: Лаборатория книги, 2011. - 102 с. – Режим доступа:
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140561>
2. Шелег, Н.С. Международная торговля. / Н.С. Шелег, Ю.И. Енин. — Электрон.дан. — Минск : Вышэйшая школа, 2014. — 512 с. – Режим доступа:
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=450479>

Дополнительная литература:

3. Международная торговля: учебно-методическое пособие к самостоятельной работе для студ. напр. подготовки "Торговое дело" / сост. Е. А. Яицкая. - Нальчик : КБГАУ, 2017. - 93 с.
4. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для студ. вузов, обуч. по экон. спец. / ред.: А. С. Булатов, Н. Н. Ливенцев. - Изд. с обновлениями. - М. : Магистр: ИНФРА-М, 2012. - 654 с.
5. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / под ред. В.Б. Мантусова ; Дипломатическая академия Министерства иностранных дел Российской Федерации. – Москва : Юнити, 2015. – 447 с. : табл. Режим доступа:
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=426625>
6. [Пономарева, Е. С.](#) Мировая экономика и международные экономические отношения / Е. С. Пономарева, Л. А. Кривенцова, П. С. Томилов. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 287 с. - (Практический курс). – Режим доступа:
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115035>

9. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем.

• ЭБС «Издательства Лань»

Коллекция «Единая профессиональная база знаний для аграрных вузов»

ООО «Издательство Лань».

Лицензионный договор № 003/2025-44Ф3 от 22.05.25 г сроком на 1 год

<http://e.lanbook.com/>

• Сетевая электронная библиотека

ООО «ЭБС ЛАНЬ»

Договор № СЭБ НВ-164 от 17.12.2019 г. – бессрочный

<http://e.lanbook.com/>

<http://seb.e.lanbook.com/>

- ЭБС «Университетская библиотека online». Базовая часть
ООО «Директ-Медиа»

Контракт № 51-04/2025 от 22.05.2025 г сроком на 1 год

<http://biblioclub.ru>

- Научная электронная библиотека e-LIBRARY.RU (SCIENCE INDEX)
ООО Научная электронная библиотека.

Лицензионный договор № SIO-2114/2025 от 06.05.2025 сроком на 1 год

<http://elibrary.ru>

- Сертификат ИТС ПО САБ ИРБИС64

ООО «Эй Ви Ди - Систем»

Договор № А-12933 от 12.04.2024 г. сроком на 1 год

- Гарант

ООО «Гарант-КБР» Договор № 305-2025г. от 09.01.2025 г. сроком на 1 год

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций, практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

На лекциях студенту рекомендуется внимательно слушать учебный материал, записывать основные моменты, идеи, пытаться сразу понять главные положения темы, а если что не ясно – делать соответствующие пометки. После лекции во внеурочное время целесообразно прочитать записанный материал с целью его усвоения и выяснения непонятных вопросов.

Для подготовки и выполнению практических работ студенту следует завести отдельную тетрадь. При подготовке к практической работе студенту следует составить краткий ответ (1-2 стр.) на контрольные вопросы к практическим работам (см. учебно-методическое пособие к практическим занятиям по дисциплине «Международная торговля»). Студент должен тщательно готовиться к практическим занятиям путем проработки теоретических положений по теме занятия из конспекта лекции, рекомендуемых учебников, учебных пособии, дополнительной литературы, интернет - источников.

Защита практических работ, приходящиеся на каждый промежуточный рубеж оценивается в **10** баллов (за три точки - **30** баллов).

Раздел «Самостоятельная работа» информирует обучающихся, какие вопросы раздела (модуля) выносятся на самостоятельное изучение, об их учебно-методическом обеспечении (учебники, учебные пособия, методические указания, рекомендуемые страницы и т.д.). Самостоятельная работа студента является основным средством овладения учебным материалом во время, свободное от обязательных учебных занятий. Самостоятельная работа студента над усвоением учебного материала по учебной дисциплине может выполняться в библиотеке университета, учебных кабинетах, компьютерных классах, а также в домашних условиях. Содержание самостоятельной работы студента определяется учебной программой дисциплины, методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя.

Самостоятельная работа может осуществляться в аудиторной и внеаудиторной формах. Самостоятельная работа в аудиторное время может включать:

- конспектирование (составление тезисов) лекций;
- выполнение контрольных работ;
- решение задач;
- работу со справочной и методической литературой;
- работу с нормативными правовыми актами;
- выступления с докладами, сообщениями на семинарских занятиях;
- защиту выполненных работ;
- участие в оперативном (текущем) опросе по отдельным темам изучаемой дисциплины;

- участие в собеседованиях, деловых (ролевых) играх, дискуссиях, круглых столах, конференциях;
- участие в тестировании и др.

Самостоятельная работа во внеаудиторное время может состоять из:

- повторение лекционного материала;
- подготовки к семинарам (практическим занятиям);
- изучения учебной и научной литературы;
- изучения нормативных правовых актов (в т.ч. в электронных базах данных);
- решения задач, выданных на практических занятиях;
- подготовки к контрольным работам, тестированию и т.д.;
- подготовки рефератов, эссе и иных индивидуальных письменных работ по заданию преподавателя;
- проведение самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры задач, тестов.

Степень усвояемости вопросов самостоятельной работы определяется при текущем и промежуточном контроле и при промежуточной аттестации.

Студенты очно-заочной формы обучения, после окончания предыдущей сессии, знакомятся с целями и задачами изучения дисциплины, с перечнем вопросов которые они должны изучать для формирования индикаторов достижения компетенции, запланированных в рабочей программе.

Студенту следует тщательно готовиться к промежуточному контролю (тестированию, контрольным работам, контрольным опросам), прорабатывая конспект лекций и рекомендуемую литературу.

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

- внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;
- составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

Дисциплина «Международная торговля» рассчитана на изучение в один семестр и заканчивается зачетом.

11. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства

11.1 Лицензионное программное обеспечение

AutoDesk AutoCad 2012 Education Product Standalone б/н

Антиплагиат.ВУЗ 5.0 Модуль поиска «Объединенная коллекция 2020» лицензионный договор № 10023 от 12.05.2025 г. сроком на 1 год

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition № лицензии 26ЕС-241021-134643-810-2826, договор № 651/А от 18.10.2024 г. до 31.10.2025

11.2 Интернет-ресурсы свободного доступа

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	http://www.edu.ru/index.php
Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"	http://window.edu.ru/
Российская торговля	http://www.rtpress.ru
Справочно-правовая система ГАРАНТ.	http://www.garant.ru;
Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации.	http://docs.cntd.ru/document/gost-7442-2002

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п./п.	Вид учебной работы	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
1.	Лекционные занятия	Аудитории №109 для проведения занятий лекционного типа в соответствии с перечнем аудиторного фонда	Доска аудиторная, специализированная мебель, экран настенный, проектор, Мультимедиа-проектор NECProjektorNP215G. Персональный компьютер Celeron
2.	Практические занятия	Аудитории №109 для проведения практических занятий в соответствии с перечнем аудиторного фонда	Доска аудиторная, учебная мебель: столы - 26, стулья - 52, доска меловая, кафедра. Основное оборудование: экран для проектора – 1 шт., проектор – 1 шт., компьютер в комплекте – 1 шт.
3.	Самостоятельная работа	Учебная аудитория (компьютерный класс с выходом в Интернет, ауд. №311), для организации самостоятельной работы обучающихся; читальный зал научной библиотеки	Доска аудиторная, специализированная мебель, компьютеры с выходом в Интернет