

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Алейник Станислав Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 08.04.2021 18:21:19

Уникальный программный идентификатор:

5258223550ea9fbeb23726a1609b644b73d8986ab6255891f388f017a1351fae

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬ-
НОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени В.Я.ГОРИНА»



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПО дисциплине «Международная торговля»

Направление подготовки 38.04.02. – Менеджмент

Направленность (профиль) – Аграрный менеджмент

Квалификация – «магистр» (программа прикладной магистратуры)

Год начала подготовки – 2020

Майский 2020

Рабочая программа составлена с учетом требований:

- федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.04.03 Менеджмент, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 30 марта 2015 года № 322;

- порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 05.04.2017 г. № 301;

- основной профессиональной образовательной программы ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ по направлению 38.04.02 Менеджмент направленность (профиль) подготовки – Аграрный менеджмент.

Составитель: доцент кафедры экономической теории и экономики АПК, к.э.н. Капинос Р.В.

Рассмотрена на заседании кафедры экономической теории и экономики АПК
« 17 » _____ 06 _____ 2020 г., протокол № 13

Зав. кафедрой _____ Китаёв Ю.А.

Одобрена методической комиссией экономического факультета
« 26 » _____ 06 _____ 2020 г., протокол № 10

Председатель методической комиссии
экономического факультета

_____ Черных А.И.

Руководитель основной профессиональной
образовательной программы _____ Китаёв Ю.А.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины – дать будущим специалистам теоретические основы и положения научных методов и правил международной торговли в долго- и краткосрочных аспектах с целью получения максимальной отдачи использования капитала, научить в изменяющихся условиях правильно оценить ситуацию для принятия верного решения на международном рынке для достижения поставленной цели.

Задачи изучения дисциплины:

- раскрыть сущность международной торговли.
- изучить методы и приемы международной торговли;
- раскрыть теоретические аспекты международных отношений.
- изучить международную торговлю.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

2.1. Цикл (раздел) ОПОП, к которому относится дисциплина

Учебная дисциплина Б1.В.ДВ.03.01 «Международная торговля» является дисциплиной по выбору вариативной части учебного плана обязательной профессиональной образовательной программы, обеспечивающей подготовку магистра по направлению 38.04.02 - Менеджмент.

2.2. Логическая взаимосвязь с другими частями ОПОП

Наименование предшествующих дисциплин, практик, на которых базируется данная дисциплина (модуль)	1. Бизнес-менеджмент
	2. Семинар по аграрной политике
	3. Управление и контроль предприятием
Требования к предварительной подготовке обучающихся	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ общие базовые сведения о международной торговле;➤ элементарные компьютерные модели расчетов;➤ навыки управления информацией (способность извлекать и анализировать информацию из различных источников); <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ анализировать экономические показатели международной деятельности;➤ организовывать и планировать исследования;➤ принимать решение по проблемам международной торговли; <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ определением различных экономических и финансовых показателей международной торговли;➤ базовыми навыками и применять их на практике, адаптировать к экстремальным условиям.

Изучению международной торговли предшествует освоение студентами основ бизнес-менеджмента, семинара по аграрной политике, управления и контроля предприятием.

Подготовка специалистов в области менеджмента для работы в российских фирмах различных масштабов и сфер деятельности требует включения в их учебные планы курса, освещающего содержательные проблемы управления и контроля регионом при принятии управленческих решений, прежде всего экономического характера. Это обуславливает включение курса «Международная торговля» в учебные планы магистров направления менеджмента.

3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ, СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ФОРМИРУЕМЫМ КОМПЕТЕНЦИЯМ

Коды компетенций	Формулировка компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ОК-1	способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу	Знать: основы международной торговли, типы международных отношений.
		Уметь: принимать наиболее объективные решения в возникающих экономических проблемах, возникающих в международной торговле.
		Владеть: навыками сбора, обработки и хранения информации, процессами систематизации, обобщения информации.
ПК-5	владением методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде	Знать: информационную основу международной торговли, основные процессы, происходящие на международных рынках.
		Уметь: проводить анализ экономической составляющей международной торговли, прогнозировать развитие ситуации
		Владеть: основными экономическими инструментами, механизмом анализа, диагностики и прогноза процесса международной торговли

4. ОБЪЕМ, СТРУКТУРА, СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ И ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

4.1. Распределение объема учебной работы по формам обучения

Вид работы	Объем учебной работы, час	
	Очная	Заочная
Формы обучения (вносятся данные по реализуемым формам)	3	2 курс
Семестр (курс) изучения дисциплины	3	3
Общая трудоемкость, всего, час	108	108
<i>зачетные единицы</i>	3	3
Контактная работа обучающихся с преподавателем	82	30
Аудиторные занятия (всего)	60	14
В том числе:		
Лекции	18	2
Лабораторные занятия	-	-
Практические занятия	42	12
<i>Иные виды работ в соответствии с учебным планом (учебная практика)</i>		-
Внеаудиторная работа (всего)	12	6
В том числе:		
Контроль самостоятельной работы (на 1 подгруппу в форме компьютерного тестирования)	-*	-
Консультации согласно графику кафедры (еженедельно 1ч – для студентов очной и 2 ч –заочной формы обучения x 18 нед.)	12	6
<i>Иные виды работ в соответствии с учебным планом (курсовая работа, РГЗ и др.)</i>	-	-
Промежуточная аттестация	10	10
В том числе:		
Зачет	-	-
Экзамен (на 1 группу)	8	8
Консультация предэкзаменационная (на 1 группу)	2	2
Самостоятельная работа обучающихся	26	78
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	26	78
в том числе:		
Самостоятельная работа по проработке лекционного материала (60% от объема лекций)	2	4
Самостоятельная работа по подготовке к лабораторно-практическим занятиям (60% от объема аудиторных занятий)	4	4
Работа над темами (вопросами), вынесенными на самостоятельное изучение	4	34
Самостоятельная работа по видам индивидуальных заданий : подготовка реферата (контрольной работы)	-	20
Подготовка к экзамену	16	16

Примечание: *осуществляется на аудиторных занятиях

4.2 Общая структура дисциплины и виды учебной работы

Наименование модулей и разделов дисциплины	Объемы видов учебной работы по формам обучения, час									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Всего	Лекции	практ. занятия	Внеаудиторная работа и пр. агт.	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	практ. занятия	Внеаудиторная работа и пр. агт.	Самостоятельная работа
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Модуль 1 «Основы международной торговли»	40	8	18	6	8	22		8	2	12
1. Роль и значение международной торговли в развитии мирового хозяйства	16	4	8	Консультации	4	10		4	Консультации	6
2. Теоретические основы международной торговли	16	4	8		4	10		4		6
<i>Итоговое занятие по модулю 1</i>	2	-	2		-	-	-	-		-
Модуль 2 «Основные тенденции развития международной торговли на современном этапе»	42	10	24	6	2	40	2	4	4	30
1. Таможенно-тарифная система регулирования международной торговли	19	6	12	Консультации	1	18	2	2	Консультации	14
2. Международная торговля на мировых товарных рынках	15	4	10		1	18		2		16
<i>Итоговое занятие по модулю 2</i>	2		2							
<i>Подготовка реферата в форме презентации (контрольной работы)</i>	-	-	-	-	-	20	-	-	-	20
Экзамен	26	-	-	10	16	26	-	-	10	16

4.3 Структура и содержание дисциплины по формам обучения

Наименование модулей и разделов дисциплины	Объемы видов учебной работы по формам обучения, час									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Всего	Лекции	практ.занятия	Внеаудиторная работа и пр.агг.	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	практ. занятия	Внеаудиторная работа и пр.агг.	Самостоятельная работа
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Модуль 1 «Основы международной торговли»	40	8	18	6	8	22		8	2	12
1. Роль и значение международной торговли в развитии мирового хозяйства	16	4	8	<i>Консультации</i>	4	10		4	<i>Консультации</i>	6
1.1.Сущность международной торговли.	4	1	2		1	2		1		1
1.2.Соотношение понятий "мировой рынок", "международная торговля", "мировая торговля".	4	1	2		1	1				1
1.3.Материальная и экономическая основа международной торговли.	4	1	2		1	4		2		2
1.4.Особенности, специфические черты и функции международной торговли.	4	1	2		1	3		1		2
2. Теоретические основы международной торговли	16	4	8		4	10		4		6
2.1. Меркантилизм и фритредерство.	4	1	2		1	1				1
2.2. Теории абсолютных преимуществ и сравнительных преимуществ.	4	1	2		1	1				1
2.3. Теория жизненного цикла продукта. Теории зависимости и подобия стран. Гипотеза преобладающего спроса Линдера.	4	1	2		1	4		2		2
2.4. Неотехнологические теории международной торговли. Теория конкурентных преимуществ Портера.	4	1	2		1	4		2		2
<i>Итоговое занятие по мо-</i>	2	-	2		-	-	-	-		-

Наименование модулей и разделов дисциплины	Объемы видов учебной работы по формам обучения, час									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Всего	Лекции	практ. занятия	Внеаудиторная работа и пр. атт.	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	практ. занятия	Внеаудиторная работа и пр. атт.	Самостоятельная работа
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<i>дулю 1</i>										
Модуль 2 «Основные тенденции развития международной торговли на современном этапе»	42	10	24	6	2	40	2	2	4	30
1. Таможенно-тарифная система регулирования международной торговли	19	6	12	<i>Консультации</i>	1	18	2	2	<i>Консультации</i>	14
1.1. Таможенный тариф как инструмент торговой политики. Виды таможенных пошлин и их классификация.	3	1	2		2					
1.2. Экономические эффекты и последствия применения защитных тарифов.	3	1	2		2					
1.3. Структура таможенно-тарифной системы РФ, характеристика основных элементов.	6	2	4		8	1	1	6		
1.4. Аргументы «за» и «против» применения тарифных инструментов регулирования международной торговли.	7	2	4		1	6	1	1		4
2. Международная торговля на мировых товарных рынках	15	4	10		1	18		2		16
2.1. Классификация форм международной торговли.	3	1	2		4			4		
2.2. Формы международной торговли промышленными товарами. Факторы, влияющие на развитие международной торговли машинами и оборудованием.	5	1	4		5		1	4		

Наименование модулей и разделов дисциплины	Объемы видов учебной работы по формам обучения, час									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Всего	Лекции	практ. занятия	Внеаудиторная работа и пр. атт.	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	практ. занятия	Внеаудиторная работа и пр. атт.	Самостоятельная работа
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2.3. Формы международной торговли сырьевыми товарами и продовольствием.	3	1	2			4				4
2.4. Россия на мировых товарных рынках.	4	1	2		1	5		1		4
<i>Итоговое занятие по модулю 2</i>	2		2							
<i>Подготовка реферата в форме презентации (контрольной работы)</i>	-	-	-	-	-	20	-	-	-	20
<i>Экзамен</i>	26	-	-	10	16	26	-	-	10	16

5. ОЦЕНКА ЗНАНИЙ И ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

5.1. Формы контроля знаний, рейтинговая оценка и формируемые компетенции (дневная форма обучения)

№ п/п	Наименование рейтингов, модулей и блоков	Формируемые компетенции	Объем учебной работы				Форма контроля знаний	Количество баллов (min)	Количество баллов (max)	
			Общая трудоемкость	Лекции	практ. занятия	Внеаудиторн. раб. и промежуток. аттест.				Самост. работа
Всего по дисциплине			108	18	42	22	26	Экзамен	51	100
I. Рубежный рейтинг								Сумма баллов за модули	31	60
Модуль 1 «Основы международной торговли»			40	8	18	6	8		15,5	30
1.	Роль и значение международной торговли в развитии мирового хозяйства	ОК-1	16	4	8		4	Устный опрос		
2.	Теоретические основы международной торговли	ОК-1	16	4	8		4	Устный опрос		
Итоговый контроль знаний по темам модуля 1.			2	-	2			Тестирование, ситуационные		

							задачи			
Модуль 2 «Основные тенденции развития международной торговли на современном этапе»			42	10	24	6	2		15,5	30
1.	Таможенно-тарифная система регулирования международной торговли	ПК-5	19	6	12		1	Устный опрос		
2.	Международная торговля на мировых товарных рынках	ПК-5	15	4	10		1	Устный опрос		
Итоговый контроль знаний по темам модуля 2.			2	-	2			Тестирование, ситуационные задачи		
II. Творческий рейтинг			-	-	-	-	-		2	5
III. Рейтинг личностных качеств									3	10
IV. Рейтинг сформированности прикладных практических требований									+	+
V. Промежуточная аттестация			26	-	-	10	16	Экзамен	15	25

5.2. Оценка знаний студента

5.2.1. Основные принципы рейтинговой оценки знаний

Оценка знаний по дисциплине осуществляется согласно Положению о балльно–рейтинговой системе оценки обучения в ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ.

Уровень развития компетенций оценивается с помощью рейтинговых баллов.

Рейтинги	Характеристика рейтингов	Максимум баллов
Рубежный	Отражает работу студента на протяжении всего периода изучения дисциплины. Определяется суммой баллов, которые студент получит по результатам изучения каждого модуля.	60
Творческий	Результат выполнения студентом индивидуального творческого задания различных уровней сложности, в том числе, участие в различных конференциях и конкурсах на протяжении всего курса изучения дисциплины.	5
Рейтинг личностных качеств	Оценка личностных качеств обучающихся, проявленных ими в процессе реализации дисциплины (модуля) (дисциплинированность, посещаемость учебных занятий, сдача вовремя контрольных мероприятий, ответственность, инициатива и др.)	10
Рейтинг сформированности	Оценка результата сформированности практических навыков по дисциплине (модулю), определяемый пре-	+

прикладных практических требований	подавателем перед началом проведения промежуточной аттестации и оценивается как «зачтено» или «не зачтено».	
Промежуточная аттестация	<i>Является</i> результатом аттестации на окончательном этапе изучения дисциплины по итогам сдачи зачета или экзамена. Отражает уровень освоения информационно-теоретического компонента в целом и основ практической деятельности в частности.	25
Итоговый рейтинг	Определяется путём суммирования всех рейтингов	100

Итоговая оценка компетенций студента осуществляется путём автоматического перевода баллов общего рейтинга в стандартные оценки:

Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
менее 51 балла	51-67 баллов	67,1-85 баллов	85,1-100 баллов

5.2.3. Критерии оценки знаний студента на экзамене

На экзамене студент отвечает в письменно-устной форме на вопросы экзаменационного билета.

Количественная оценка на экзамене определяется на основании следующих критериев:

- оценку «отлично» заслуживает студент, показавший всестороннее систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой; как правило, оценка «отлично» выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины и их значение для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала;
- оценку «хорошо» заслуживает студент, обнаруживший полное знание учебно-программного материала, успешно выполняющий предусмотренные в программе задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе; как правило, оценка «хорошо» выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности;
- оценку «удовлетворительно» заслуживает студент, обнаруживший знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой; как правило, оценка «удовлетворительно» выставляется студентам, допустившим погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, обнаружившему проблемы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий; как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжать обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

5.3. Фонд оценочных средств. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки формируемых компетенций по дисциплине (приложение 2)

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Основная литература

1. Международная торговля: Учебное пособие / А.О. Руднева. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 234 с. <http://znanium.com/bookread2.php?book=363842>

6.2. Дополнительная литература

1. Международные торговые соглашения и международные торговые организации: Учебное пособие / Е.Д. Халевинская. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 208 с. <http://znanium.com/bookread2.php?book=447577>

2. Международное торговое дело: Учебник / О.И. Дегтярева, Т.Н. Васильева, Л.Д. Гаврилова, О.Б. Ломакина; Под ред. О.И. Дегтяревой. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 608 с. <http://znanium.com/bookread2.php?book=474523>

3. Международная торговля: Учебник / Ю.В. Рагулина, Н.А. Завалько, В.О. Кожина. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 272 с. <http://znanium.com/bookread2.php?book=459264>

4. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учеб. / МГИМО (университет) МИД России; Под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева - Изд. с обновл. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2010. - 654 с. <http://znanium.com/bookread2.php?book=137493>

5. Дегтяревой О.И. Международное торговое дело: Учебник / Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России; Под ред. проф. О.И. Дегтяревой - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. - 608 с.: <http://znanium.com/bookread2.php?book=252708>

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.3.1. Методические указания по освоению дисциплины

Преподавание дисциплины предполагает проведение следующих видов занятий:

- Лекции
- Практические занятия
- Самостоятельная работа обучающегося.
- Текущий и промежуточный контроль знаний.
- Консультации преподавателя.

Лекция - главное звено дидактического цикла обучения. Её цель - формирование у обучающихся ориентировочной основы для последующего усвоения материала методом самостоятельной работы. Лекции - монолог лектора, при котором аудитория воспринимает материал на слух. При подготовке лекционного курса по дисциплине преподавателю необходимо опираться на литературу последних лет: учебники, учебные пособия, монографии, статьи в периодических изданиях и т.д., а также действующие нормативные и законодательные акты. Лекция отражает новейшие достижения теории и практики по проблеме. На первой лекции до внимания обучающихся доводится структура курса и его разделы, а также рекомендуемая литература и компетенции, которые должен освоить обучающийся в процессе изучения дисциплины. Содержание лекций определяется рабочей программой дисциплины.

Каждая лекция охватывает определенную тему курса и представляет собой логически вполне законченную работу. Главной задачей каждой лекции является раскрытие сущности темы и анализ ее главных положений. Важнейшие качества лекции - это логичность, ясность, понятность, научность, системность, наглядность и т. д. При изложении лекционного материала необходимо четко давать определения, делать выводы, разъяснять наиболее трудные места, приводить практические примеры, ставить проблемные вопросы.

Лекции по дисциплине читаются как в традиционной форме, так и с использованием активных и интерактивных форм обучения.

Практические занятия по дисциплине проводятся в форме семинаров и в форме решения задач. В начале занятия четко формулируются цели занятия и основные знания, умения и навыки, которые обучающийся должен приобрести в течение занятия. Целями проведения практических занятий являются:

- установление связей теории с практикой в форме экспериментального подтверждения положений теории;
- развитие логического мышления обучающихся;
- умение выбирать оптимальный метод решения;
- обучение умению анализировать полученные результаты;
- контроль самостоятельной работы обучающихся по освоению курса.

Практические занятия проводятся по узловым и наиболее сложным вопросам (темам, разделам) учебной программы. Они могут быть построены как на материале одной лекции, так и на содержании отдельного вопроса (вопросов) лекции, а также по определённой теме без чтения предварительной лекции. Главная и определяющая особенность любого семинара - нали-

чие элементов дискуссии, проблемы, диалога между преподавателем и обучающимися и самими обучающимися. Семинары выступают формой текущего контроля знаний обучающихся.

Подводя итоги практического занятия, преподаватель использует установленные критерии оценки исходя из балльной шкалы оценки знаний обучающихся и степени ответа на поставленные контрольные вопросы.

Самостоятельная работа предназначена для развития навыков самостоятельного поиска необходимой информации по заданным вопросам или поставленной проблеме (теме). Самостоятельная работа осуществляется в следующих формах и предполагает преобладание активных и интерактивных методов обучения, включающих в себя следующий перечень оценочных средств:

Реферат – предусматривает самостоятельную работу обучающегося, представляющей собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной или учебно-исследовательской темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Ситуационные задачи, в которых обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы.

Тестирование - система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.

Контрольная работа - средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу..

Текущий контроль знаний осуществляется в форме проведения семинаров, решения задач, тестирования, а также в предусмотренных формах контроля самостоятельной работы. Консультации преподавателя проводятся для обучающихся с целью дополнительных разъяснений и информации по возникающим вопросам при выполнении самостоятельной работы или подготовке к практическим (семинарским) занятиям, подготовке рефератов, а также при подготовке к экзамену.

Консультации преподавателя проводятся в соответствии с графиком, утвержденным на кафедре. Обучающийся может ознакомиться с ним на информационном стенде. При необходимости дополнительные консультации могут быть назначены по согласованию с преподавателем в индивидуальном порядке.

Примерный курс лекций, содержание и методика выполнения практических заданий, методические рекомендации для самостоятельной работы содержатся в учебно-методическом комплексе дисциплины.

6.3.2 Видеоматериалы

1. Каталог учебных видеоматериалов на официальном сайте ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ – Режим доступа: <http://bsaa.edu.ru/InfResource/library/video>

6.3.3 Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», современные профессиональные базы данных, информационные справочные системы

1. Российское образование. Федеральный портал <http://www.edu.ru>
2. Центральная научная сельскохозяйственная библиотека <http://www.cnsnb.ru/>
3. Российская государственная библиотека <http://www.rsl.ru>
4. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU– Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>
5. Справочно – правовая система КонсультантПлюс/ <http://www.consultant.ru/>
6. Справочно – правовая система Гарант/ <http://www.garant.ru/>

6.4. Перечень программного обеспечения, информационных технологий.

Microsoft Word 2010;

Microsoft Excel 2010;

Microsoft PowerPoint 2010.

Электронный конструктор тестов (режимы контроль и тренажер);

VII. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Специальные помещения, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории

<p>Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации №232**</p>	<p>Специализированная мебель для обучающихся на 26 посадочных мест. <i>Рабочее место преподавателя:</i> стол, стул, доска меловая настенная.</p>
<p>Помещения для самостоятельной работы с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ(читальные залы библиотеки)***</p>	<p>Читальный зал (вход №009) на 37 посадочных мест с возможностью бесплатного подключения к Интернету через Wi-Fi и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ. <i>Оборудование рабочего места библиотекаря:</i> - комплект компьютерной техники (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ; <i>Набор демонстрационного оборудования:</i> - настенный плазменный телевизор SAMSUNG PS50C450B1 Black HD (диагональ 127 см); - аудио-видео кабель HDMI (для подключения телевизора к компьютеру).</p> <p>Читальный зал (вход №012) на 80 посадочных мест с возможностью бесплатного подключения к Интернету через Wi-Fi и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ, в том числе 10 мест, оснащенных комплектами компьютерной техники (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ. <i>Оборудование рабочего места библиотекаря:</i> библиотечная кафедра-стойка на три рабочих места; комплект компьютерной техники (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ.</p>

7.2. Комплект лицензионного программного обеспечения

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации №232**	
Помещения для самостоятельной работы с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ(читальные залы библиотеки)***	Microsoft Imagine Premium Electronic Software Delivery. Сублицензионный договор №937/18 на передачу неисключительных прав от 16.11.2018. Срок действия лицензии- бессрочно. MSOfficeStd 2010 RUSOPLNLAcdmc. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно. Anti-virusKasperskyEndpointSecurity для бизнеса (Сублицензионный договор №28 от 08.11.2018).Срок действия лицензии с 08.11.2018 по 08.11.2019 Информационно правовое обеспечение "Гарант" (для учебного процесса). Договор №ЭПС-12-119 от 01.09.2012. Срок действия - бессрочно. СПС КонсультантПлюс: Версия Проф. Консультант Финансист. КонсультантПлюс: Консультации для бюджетных организаций. Договор от 01.01.2017. Срок действия - бессрочно. RHVoice-v0.4-a2 синтезатор речи Программа Balabolka (portable) для чтения вслух текстовых файлов. Программа экранного доступа NDVA

7.3. Электронно-библиотечные системы и электронная информационно-образовательная среда обеспечивающие одновременный доступ не менее 25 процентов обучающихся по программе бакалавриата:

– ЭБС «ZNANIUM.COM», договор на оказание услуг № 0326100001919000019 с Обществом с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ» от 11.12.2019

– ЭБС «AgriLib», лицензионный договор №ПДД 3/15 на предоставление доступа к электронно-библиотечной системе ФГБОУ ВПО РГАЗУ от 15.01.2015

– ЭБС «Лань», договор №27 с Обществом с ограниченной ответственностью «Издательство Лань» от 03.09.2019

– ЭБС «Рукопт», договор №ДС-284 от 15.01.2016 с открытым акционерным обществом «ЦКБ»БИБКОМ», с обществом с ограниченной ответственностью «Агентство «Книга-Сервис»;

7.4. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

– БД информационно-правового обеспечения "Гарант". Договор №ЭПС-12-119 с ООО «Гарант-Сервис-Белгород» от 01.09.2012. Срок действия с 01.09.2012 - бессрочно..

– БД нормативно-правовой информации Консультант-Плюс. Договор об информационной поддержке с ООО «Веда-Консультант» от 01.01.2017. Срок действия с 01.01.2017 - бессрочно.;

– Российская наукометрическая БД ScienceIndex на платформе elibrary.ru. Лицензионный договор №SIO-1279/2018-31806198874 от 13.03.2018 г. ООО «Научная электронная библиотека". Срок действия – с 13.03.2018 г. до 13.03.2019 г.

VIII. ПРИЛОЖЕНИЯ

**СВЕДЕНИЯ О ДОПОЛНЕНИИ И ИЗМЕНЕНИИ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ
НА 20__ / 20__ УЧЕБНЫЙ ГОД**

Международная торговля

дисциплина (модуль)

38.04.02 Менеджмент

направление подготовки/специальность

ДОПОЛНЕНО (с указанием раздела РПД)

ИЗМЕНЕНО (с указанием раздела РПД)

УДАЛЕНО (с указанием раздела РПД)

Реквизиты протоколов заседаний кафедр, на которых пересматривалась программа

Кафедра экономической теории и
экономики АПК

от _____ № _____
Дата

Методическая комиссия экономического факультета

«__» _____ 20__ года, протокол № _____

Председатель методкомиссии _____ Черных А.И.

Декан экономического факультета _____ Наседкина Т.И.

«__» _____ 20__ г

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения промежуточной аттестации обучающихся

по дисциплине **Международная торговля**

Направление подготовки 38.04.02. – Менеджмент

Направленность (профиль) – Аграрный менеджмент

Квалификация – «магистр» (программа прикладной магистратуры)

Год начала подготовки – 2020

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

Код контролируемой компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Наименование модулей и (или) разделов дисциплины	Наименование оценочного средства	
					Текущий контроль	Промежуточная аттестация
ОК-1	способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу	Первый этап (пороговой уровень)	Знать: основы международной торговли, типы международных отношений.	Модуль 1 «Основы международной торговли»	устный опрос	итоговое тестирование, вопросы к экзамену
					ситуационные задачи	
					тестовый контроль	
				Модуль 2 «Основные тенденции развития международной торговли на современном этапе»	устный опрос	итоговое тестирование, вопросы к экзамену
		ситуационные задачи				
		тестовый контроль				
		Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: принимать наиболее объективные решения в возникающих экономических проблемах, возникающих в международной торговле.	Модуль 1 «Основы международной торговли»	устный опрос	итоговое тестирование, вопросы к экзамену
					ситуационные задачи	
					тестовый контроль	
Модуль 2 «Основные тенденции развития международной торговли на современном этапе»	устный опрос			итоговое тестирование, вопросы к экзамену		
	ситуационные задачи					
Третий этап (высокий уровень)	Владеть: навыками сбора, обработки и хранения информации, процессами систематизации, обобщения информации.	Модуль 1 «Основы международной торговли»	устный опрос	итоговое тестирование, вопросы к экзамену		
			ситуационные задачи			
			тестовый контроль			
		Модуль 2 «Основные тенденции развития международной торговли на современном этапе»	устный опрос	итоговое тестирование, вопросы к экзамену		
ситуационные задачи						
ПК –5	владением методами экономического	Первый этап (пороговой)	Знать: информационную	Модуль 1 «Основы	устный опрос	итоговое тестирование,
					ситуационные за-	

и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде	уровень)	основу международной торговли, основные процессы, происходящие на международных рынках.	международной торговли»	дачи	вопросы к экзамену
				тестовый контроль	
	Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: проводить анализ экономической составляющей международной торговли, прогнозировать развитие ситуации	Модуль 2 «Основные тенденции развития международной торговли на современном этапе»	устный опрос	итоговое тестирование, вопросы к экзамену
				ситуационные задачи	
			тестовый контроль		
	Третий этап (высокий уровень)	Владеть: основными экономическими инструментами, механизмом анализа, диагностики и прогноза процесса международной торговли	Модуль 1 «Основы международной торговли»	устный опрос	итоговое тестирование, вопросы к экзамену
				ситуационные задачи	
			Модуль 2 «Основные тенденции развития международной торговли на современном этапе»	тестовый контроль	
				устный опрос	
		ситуационные задачи			
	тестовый контроль				

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Компетенция	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня компетенции)	Уровни и критерии оценивания результатов обучения, шкалы оценивания			
		<i>Компетентность не сформирована</i>	<i>Пороговый уровень компетентности</i>	<i>Продвинутый уровень компетентности</i>	<i>Высокий уровень</i>
		<i>неудовл.</i>	<i>удовл.</i>	<i>хорошо</i>	<i>отлично</i>
ОК-1	способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу	<i>Не способен к абстрактному мышлению, анализу, синтезу</i>	<i>Частично способен к абстрактному мышлению, анализу, синтезу</i>	<i>Владеет способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу</i>	<i>Свободно владеет способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу</i>
	Знать: основы международной торговли, типы международных отношений.	Допускает грубые ошибки при рассмотрении основ международной торговли, типов международных отношений.	Может изложить основы международной торговли, типы международных отношений.	Знает основы международной торговли, типы международных отношений.	Аргументировано знает основы международной торговли, типы международных отношений.
	Уметь: принимать наиболее объективные решения в возникающих экономических проблемах, возникающих в международной торговле.	Не умеет принимать наиболее объективные решения в возникающих экономических проблемах, возникающих в международной торговле.	Частично умеет принимать наиболее объективные решения в возникающих экономических проблемах, возникающих в международной торговле.	Способен принимать наиболее объективные решения в возникающих экономических проблемах, возникающих в международной торговле.	Способен самостоятельно принимать наиболее объективные решения в возникающих экономических проблемах, возникающих в международной торговле.
	Владеть: навыками сбора, обработки и хранения информации, процессами систематизации, обобщения информации.	Не владеет навыками сбора, обработки и хранения информации, процессами систематизации, обобщения информации.	Частично владеет навыками сбора, обработки и хранения информации, процессами систематизации, обобщения информации.	Владеет навыками сбора, обработки и хранения информации, процессами систематизации, обобщения информации.	Свободно владеет навыками сбора, обработки и хранения информации, процессами систематизации, обобщения информации.
ПК-5	владением методами экономического и стратегического ана-	<i>Не владеет методами экономического и стратегического</i>	<i>Частично владеет методами экономиче-</i>	<i>Владеет методами экономического и стратегического</i>	<i>Свободно владеет методами экономиче-</i>

	лиза поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде	<i>анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде</i>	<i>ческого анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде</i>	<i>анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде</i>	<i>ского анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде</i>
	Знать: информационную основу международной торговли, основные процессы, происходящие на международных рынках.	Допускает грубые ошибки при рассмотрении информационных основ международной торговли, основных процессов, происходящих на международных рынках.	Может изложить информационную основу международной торговли, основные процессы, происходящие на международных рынках.	Знает особенности информационной основы международной торговли, основные процессы, происходящие на международных рынках.	Аргументировано знает особенности информационной основы международной торговли, основные процессы, происходящие на международных рынках.
	Уметь: проводить анализ экономической составляющей международной торговли, прогнозировать развитие ситуации	Не умеет проводить анализ экономической составляющей международной торговли, прогнозировать развитие ситуации	Частично умеет проводить анализ экономической составляющей международной торговли, прогнозировать развитие ситуации	Способен проводить анализ экономической составляющей международной торговли, прогнозировать развитие ситуации	Способен самостоятельно проводить анализ экономической составляющей международной торговли, прогнозировать развитие ситуации
	Владеть: основными экономическими инструментами, механизмом анализа, диагностики и прогноза процесса международной торговли	Не владеет основными экономическими инструментами, механизмом анализа, диагностики и прогноза процесса международной торговли	Частично владеет основными экономическими инструментами, механизмом анализа, диагностики и прогноза процесса международной торговли	Владеет основными экономическими инструментами, механизмом анализа, диагностики и прогноза процесса международной торговли	Свободно владеет основными экономическими инструментами, механизмом анализа, диагностики и прогноза процесса международной торговли

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

1. Перечень вопросов для определения входного рейтинга

1. Определение торговли как категории рыночной экономики.
2. Функции посредников в коммерческой деятельности предприятий. Основные критерии выбора посредника и предприятий-изготовителей.
3. Формирование торгового ассортимента как основы конкурентоспособности магазина.
4. Субъекты торговой деятельности – торговые организации (предприятия), их формат.
5. Роль закупочной деятельности в сфере торгового бизнеса.
6. Оценка рынка товаров и зоны влияния магазина.
7. Изучение качества торговой сети, оценка основных параметров.
8. Организация торговли на аукционах, техника их проведения.
9. Образ магазина и товара, их оценка.
10. Оптовые ярмарки, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок. Виды заключаемых сделок.
11. Планирование коммерческой деятельности предприятий торговли, особенности стратегических и оперативных планов.
12. Дифференцирование товаров и оценка конкурентоспособности товара.
13. Позиционирование торгового предприятия на рынке.
14. Моделирование товарного ассортимента и ассортиментной политики предприятия торговли, разработка ассортиментного перечня.
15. Правовая и нормативная база государственного регулирования в сфере торгового бизнеса.
16. Мерчандайзинг, основные законы, правила и стадии.
17. Торговля на внутреннем и зарубежном рынках потребительских товаров, ее особенности и основные задачи.
18. Классификация торговых предприятий по размеру, назначению и собственности.
19. Сервис в торговле, основные стадии и классификация услуг.
20. Закупочная деятельность – выбор стратегии и управление товарными запасами.
21. Организация продаж товаров и услуг, основные бизнес-операции и планирование торгового пространства.
22. Факторы, влияющие на процесс формирования торгового ассортимента и имидж магазина.
23. Реклама в торговом бизнесе, ее роль и эффективность.
24. Определение объемов закупок и продаж товаров – методы, их сущность и прогнозирование.

25. Эффективность коммерческой деятельности предприятия на внешнем рынке, экспорт и импорт товаров.
26. Проведение коммерческих переговоров и заключение договоров купли-продажи товаров.
27. Поведение потребителей в процессе покупки – стратегии продаж.
28. Уровень и виды конкуренции, оценка коммерческой устойчивости предприятия торговли.
29. Брендинг в торговле, оценка сервисного пейзажа магазина.
30. Технология закупки и поставки товаров в торговую сеть.
31. Организация точек продажи и атмосферы в торговом зале.
32. «Портрет» потребителя, сегментирование в торговле.
33. Методы управления торговым предприятием и стиль управления.
34. Оптовая торговля. Классификация и типы предприятий.
35. Оценка типа и качества рынка, качества торговли.
36. Торговые посредники в коммерческой деятельности, их особенности
37. Сервис в торговле, основные стадии и классификация торговых услуг.
38. Классификация и формы продаж, их технология и эффективность.
39. Основные средства рекламы, используемые в торговле, особенности торговой рекламы.
40. Сервисное обслуживание. Виды услуг, их сущность и отличительные особенности. Классификация и сертификация торговых услуг, управление качеством услуг.
41. Аукционы и торги, особенности их деятельности.
42. Этапы проведения коммерческой сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров (продавца, покупателя), согласование условий договора, порядок заключения и исполнения.
43. Виды договоров, заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг, их особенности.
44. Культура торговли, оценка уровня торгового обслуживания.
45. Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами купли-продажи, коммерческий риск.
46. Организация коммерческой деятельности в сфере малого бизнеса, государственная и правовая поддержка.
47. Мерчандайзинг в сфере торговли, его виды, основные принципы, подходы, методы, законы и правила.
48. Конкуренция в сфере предпринимательства, ее роль типы и оценка конкурентоспособности предприятия в сфере услуг.
49. Образ товара и услуги, оценка их конкурентоспособности и позиции на рынке, порядок обновления и ротации.

Критерии оценки устного ответа:

- оценка «отлично» выставляется студенту, глубоко и прочно усвоившему материал, четко и самостоятельно (без наводящих вопросов) отвечающему на вопросы;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, твердо усвоившему материал, грамотно и по существу отвечающему на вопросы и не допускающему при этом существенных неточностей (неточностей, которые не могут быть исправлены наводящими вопросами или не имеют важного практического значения);
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, который показывает знание основного материала, но не знает его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, излагает материал с нарушением последовательности;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части излагаемого материала. Не отвечает (или отвечает неверно) на дополнительные вопросы.

Первый этап (пороговой уровень)

ЗНАТЬ (помнить и понимать): студент помнит, понимает и может продемонстрировать широкий спектр фактических, концептуальных, процедурных знаний.

.Вопросы для текущего контроля

1. Роль и значение международной торговли в развитии мирового хозяйства
2. Понятие международной торговли. Соотношение понятий мировой рынок и мировая торговля
3. Классификация международного рынка
4. Необходимость существования и развития международной торговли, ее проблемы
5. Особенности и специфические черты международной торговли
6. Место международной торговли в системе мирохозяйственных связей. Функции международной торговли
7. Международное разделение труда – основа развития международной торговли
8. Теория международной торговли: абсолютные и относительные преимущества
9. Современные теории международной торговли. Теория Хекшера-Олина. Парадокс Леонтьева.
10. Теория конкурентных преимуществ и современные новации в трактовке международной торговли
11. Современное состояние и перспективы развития международной торговли
12. Основные тенденции в развитии и распределении товарных потоков в международной торговле
13. Количественная и стоимостная оценка товаров во внешней торговле
14. Базисные условия поставки. Инкотермс-2010.
15. Понятие, сущность и показатели конъюнктуры мировых рынков.
16. Международная торговля промышленными товарами
17. Международная торговля сырьем и сельскохозяйственными товарами
18. Особенности развития внешней торговли Республики Беларусь
19. Показатели оценки степени развития и роли международной торговли в экономике страны
20. Цель и общая направленность международной торговой политики. Виды торговой политики
21. Средства торговой политики, их классификация и характеристика.

Критерии оценки устного ответа:

- оценка «отлично» выставляется студенту, глубоко и прочно усвоившему материал, четко и самостоятельно (без наводящих вопросов) отвечающему на вопросы;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, твердо усвоившему материал, грамотно и по существу отвечающему на вопросы и не допускающему при этом существенных неточностей (неточностей, которые не могут быть исправлены наводящими вопросами или не имеют важного практического значения);
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, который показывает знание основного материала, но не знает его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, излагает материал с нарушением последовательности;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части излагаемого материала. Не отвечает (или отвечает неверно) на дополнительные вопросы.

2.Ситуационные задачи**Задача № 1**

В таблице показаны производственные возможности Германии и Италии до установления внешнеторговых отношений.

Продукт	Производство (единиц в день)	
	Германия	Италия
Телевизоры (шт.)	8	6
Сыр (кг)	40	20

Из приведенных данных следует, что:

- а) Германии выгодно специализироваться на производстве сыра;
- б) взаимовыгодная торговля между Германией и Италией невозможна;
- в) Германия обладает абсолютным преимуществом только в производстве телевизоров;
- г) Италия обладает сравнительным преимуществом в производстве сыра.

Выберите правильный ответ и обоснуйте свой выбор.

Решение Правильный ответ — а)

Издержки замещения на производство сыра в Германии составят $40/8 = 5$, а в Италии — $20/6 = 3,3$.

То есть в Германии затраты на производство одного телевизора равны затратам на производство 5 кг сыра, а в Италии затраты на производство одного телевизора равны затратам на производство 3,3 кг сыра.

Так как $5 > 3,3$, то в соответствии с теорией сравнительных преимуществ Германия обладает относительным преимуществом в производстве сыра, на котором ей будет выгодно специализироваться.

Задача № 2

В таблице приведены следующие данные по двум странам, показывающие затраты труда, необходимые для производства указанных товаров:

Товар	Страна А	Страна В
1 единица товара X	1 час	4 часа
1 единица товара Y	3 часа	8 часов

Каковы будут направления экспорта и импорта, если страны А и В начнут торговать?

- а) Страна А будет экспортировать как X, так и Y в страну В.
- б) Страна А будет импортировать X и экспортировать Y.
- в) Страна А будет экспортировать X и импортировать Y.

г) Страна А будет импортировать как X, так и Y. Выберите правильный ответ. Обоснуйте свой выбор.

Решение Правильный ответ — в)

Рассчитаем альтернативную цену единицы товара X, выраженную через стоимость единицы товара Y, для обеих стран:

для страны А: $1/3 = 0,33$;

для страны В: $4/8 = 0,5$.

Сравним полученные величины: $0,33 < 0,5$.

Это означает, что в стране А альтернативные издержки на производство товара X ниже, чем в стране В, следовательно, стране А выгодно специализироваться на производстве товара X, который она будет экспортировать в страну В.

Относительная цена единицы товара Y в стране А составляет $3/1$ единицы товара X, а в стране В меньше — $8/4$. Это означает, что страна В имеет сравнительное преимущество в производстве товара Y, который она будет экспортировать в страну А.

Задача № 3

Предположим, что страны А и Б производят два товара — сахар и сталь, уровень затрат на их производство характеризуется данными, приведенными в таблице, а предельные издержки замещения остаются неизменными при любых объемах производства.

Страна	Затраты на выпуск 1 тонны стали	Затраты на выпуск 1 тонны сахара
А	150	100
Б	120	120

а) Имеет ли страна А абсолютное преимущество в производстве стали?

б) Имеет ли страна Б сравнительное преимущество в производстве сахара?

в) Какие товары будут экспортировать и импортировать страны А и Б в условиях свободной торговли?

г) В каких пределах должно установиться соотношение мировых цен на сталь и сахар в условиях свободной торговли между странами А и Б?

Обоснуйте свои ответы.

Решение

а) Нет, так как $150 > 120$, т.е. затраты в абсолютном выражении на выпуск 1 тонны стали в стране А больше, чем в стране Б.

б) Нет, так как $120/120 > 100/150$, т.е. альтернативная цена 1 т сахара в стране Б больше, чем в стране А.

в) Согласно теории сравнительных преимуществ, в условиях свободной торговли страны будут экспортировать те товары, которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами и импортировать те товары, которые производятся другими странами с относительно более низкими издержками. То есть страна А будет экспортировать сахар и импортировать сталь, а страна Б — экспортировать сталь и импортировать сахар.

г) Равновесная цена на сахар (сталь) в торговле между двумя странами будет находиться в промежутке между ценами замещения, которые существуют в условиях отсутствия торговли, т.е. $100/150 = 0,67$ т стали < 1 т сахара $< 120/120 = 1$ т стали; $120/120 = 1$ т сахара < 1 т стали $< 150/100 = 1,5$ т сахара.

Задача № 4

Россия и Англия производят по два товара каждая — лыжи и велосипеды. В России общее количество труда, расходуемое на их производство, составляет 1300 ч, а в Англии — 1000 ч. В России необходимо затратить 4 ч на производство каждой пары лыж и 5 ч — на каждый велосипед. В Англии на производство пары лыж тратится 2 ч, а на производство одного велосипеда — 4 ч.

А. Покажите границу производственных возможностей при одновременном производстве двух товаров отдельно для России и для Англии.

Б. Подсчитайте относительную цену лыж в России и в Англии.

Решение

А. Полностью израсходовав все рабочее время на производство лыж, Россия сможет произвести $1300/4 = 325$ пар лыж, а полностью истратив его на велосипеды — $1300/5 = 260$ велосипедов.

Аналогично для Англии: $1000/2 = 500$ пар лыж, $1000/4 = 250$ велосипедов

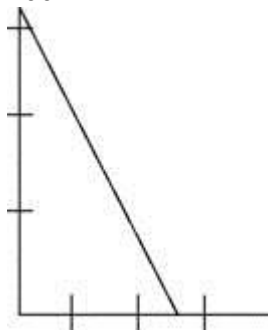
Россия

Англия

лыжи

325

100



500

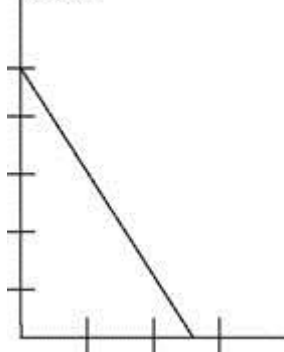
100 0

100

260 велосипеды

100 250 велосипеды

лыжи



0

Б. Относительная цена товара представляет собой рабочее время, необходимое на производство единицы одного товара, выраженное через рабочее время, необходимое для производства единицы другого товара.

В условиях отсутствия торговли относительная цена лыж, выраженная через цену велосипедов, составит в России: $4/5 = 0,8$, в Англии — $2/4 = 0,5$.

Задача № 5

Затраты труда (в часах) на производство контактных линз и очков в Англии и в Германии следующие:

	Контактные линзы	Очки
Англия	10	2
Германия	12	3

А. В производстве какого товара Англия имеет относительное преимущество и почему?

Б. В каком интервале будет располагаться равновесная цена на контактные линзы в случае развития торговли между двумя странами?

В. Подсчитайте выигрыш Германии от торговли, если она будет специализироваться на производстве контактных линз.

Решение

А. В производстве очков, так как $2/10 < 3/12$, т.е. альтернативные издержки на производство очков в Англии ниже, чем в Германии.

Б. Равновесная цена на контактные линзы в торговле между двумя странами будет находиться в промежутке между ценами замещения, которые существуют в условиях отсутствия торговли:

$$4 (12/3) < P < 5 (10/2).$$

В. В расчете на 1 ч Германия может произвести $1/12$ контактных линз или $1/3$ очков.

При полной специализации Германии на производстве контактных линз за 1 контактную линзу (12 ч труда) в Англии она сможет купить $12/2 = 6$ пар очков, тогда как у себя — только 4 ($12/3$). Следовательно, выигрыш Германии составит: $6 - 4 = 2$ пары очков.

Задача № 6

Предположим, что для производства одного микроскопа необходимо 24 ч труда и 3 га земли. Производство 1 т молока требует 4 ч труда и 8 га земли.

А. Если в России имеется 150 млн работников и 200 млн га земли, а в Латвии — 50 млн работников и 40 млн га земли, то в каком соотношении будет происходить торговля двумя товарами между Россией и Латвией?

Б. Почему специализация в реальной торговле может быть совершенно иной, чем следует из теории соотношения факторов производства?

Решение

А. Сравним относительные затраты факторов производства на создание одного микроскопа и 1 т молока: $24/3 > 4/8$, т.е. производство микроскопов относительно более трудоемкое, а производство молока — капиталоемкое.

Определим факторонасыщенность стран путем сопоставления соотношений абсолютных размеров факторов производства в России и Латвии: $150/200 < 50/40$.

В соответствии с теорией соотношения факторов производства Латвия оказывается относительно лучше обеспечена трудовыми ресурсами и должна экспортировать микроскопы — трудоемкий товар.

Б. В реальной жизни все происходит наоборот в соответствии с парадоксом Леонтьева. Одной из возможных причин этого может быть ошибочное объединение в одну категорию квалифицированного и неквалифицированного труда. Производство микроскопов требует больше квалифицированного труда, который должен рассматриваться как категория капитала.

Критерии оценки при решении задач:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если задача решена без ошибок или с минимальным количеством ошибок;

- оценка «не зачтено» выставляется студенту, если задача не решена или решена не верно.

4. Тестовые задания

1. Аспектами мотивации к участию в международной торговой деятельности, относятся...
 - 1) сокращение занятости
 - 2) престиж, реклама фирмы
 - 3) получение лицензии
 - 4) расширение рынков сбыта

2. В зависимости от способов взимания таможенных пошлины подразделяются на
 - 1) комбинированные
 - 2) транзитные
 - 3) специфические
 - 4) адвалорные

3. В зависимости от способов взимания таможенных пошлины подразделяются на
 - 1) импортные
 - 2) транзитные
 - 3) специфические
 - 4) адвалорные

4. В качестве антидемпинговых пошлин периодически декларируются пошлины ...
 - 1) вводимые Россией на поставку бананов
 - 2) вводимые США на сталь из Евросоюза
 - 3) вводимые Россией на поставку лимонов из Турции
 - 4) вводимые США на сталь из России

5. В международном товарообороте под «невидимым товаром» понимаются
 - 1) строительные услуги
 - 2) финансовые услуги
 - 3) туристические услуги
 - 4) транспортные услуги

6. В мировом внешнеторговом обороте доля розничных услуг ...
 - 1) уменьшается
 - 2) не изменяется
 - 3) трансформируется
 - 4) увеличивается

7. В отличие от тарифных барьеров, нетарифные барьеры дают возможность...
 - 1) ухудшить условия торговли страны
 - 2) полностью закрыть доступ иностранного товара в страну
 - 3) способствовать либерализации внешнеторгового режима страны
 - 4) повысить конкурентоспособность иностранных товаров

8. В практике международной торговли чаще используется торговый режим
 - 1) наибольшего благоприятствования
 - 2) сертификация
 - 3) ограничительный
 - 4) закрытого типа

9. В развитых странах ведущей сферой хозяйственной деятельности, составляющей подавляющую часть ВВП, является...
- 1) сфера услуг
 - 2) авиакосмический комплекс
 - 3) агропромышленный комплекс
 - 4) машинно-технический комплекс
10. В результате внешней торговли выигрывает фактор, который специализируется на производстве ...
- 1) ВПК (военно- промышленный комплекс)
 - 2) импорта
 - 3) экспорта
 - 4) базовых отраслей экономики
11. В российской внешнеторговой практике из скрытых мер торговой политики чаще используются ...
- 1) регистрация экспортеров стратегически важных товаров
 - 2) субсидии экспортерам
 - 3) пошлины в области государственных закупок
 - 4) требования о сертификации импортируемых товаров
12. В соответствии с Соглашением по торговым аспектам защиты прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), действующего в рамках правовой базы ВТО, целью соглашения является ...
- 1) увязка защиты прав интеллектуальной собственности с либерализацией международной торговли объектами
 - 2) интеллектуальной собственности
 - 3) защита собственников капитала
 - 4) либерализация международной торговли объектами интеллектуальной собственности
 - 5) замена ранее действующих соглашений в этой области
13. В функции Генерального совета ВТО входит ...
- 1) решение торговых споров
 - 2) регулирование международной занятости
 - 3) принятие решений по многосторонним торговым соглашениям
 - 4) рассмотрение заявлений от стран по поводу вступления в ВТО и учреждения рабочей группы
14. Важнейшей проблемой в сфере охраны интеллектуальной собственности является...
- 1) увеличение количества патентов
 - 2) сокращение выдачи лицензии
 - 3) борьба с пиратством
 - 4) продажа «ноу-хау»
15. Важнейшими нормативными актами, лежащими в основе внешнеторгового регулирования России, являются...
- 1) федеральный закон «О таможенном тарифе»
 - 2) налоговый кодекс РФ
 - 3) таможенный кодекс РФ

- 4) федеральный закон «Об особых экономических зонах»
16. Важнейшими функциями ГАТТ, которые унаследовала ВТО, являются ...
- 1) регулирование занятости
 - 2) определение пределов тарифных ставок
 - 3) процедура и механизм разрешения споров
 - 4) регулирование международной инфляции
17. Венская конвенция ООН регулирует
- 1) отношения ООН с другими правительственными организациями
 - 2) «Инкотермс»
 - 3) международные расчеты
 - 4) договоры международной купли-продажи товаров
18. Внешнеторговая политика РФ в отношении с иностранными государствами устанавливает и регулирует такие процессы, как...
- 1) инвестиционный процесс
 - 2) обмен технологиями
 - 3) обмен товарами
 - 4) валютно-финансовые отношения
19. Внешнеторговая политика России включает...
- 1) совокупность мер по регулированию экспорта и импорта страны
 - 2) деятельность по урегулированию внешнего долга
 - 3) участие в международных валютно-финансовых организациях
 - 4) совокупность мер по регулированию экспорта энергоносителей
20. Внешнеторговую политику России характеризует...
- 1) развитие импортозамещающих отраслей
 - 2) пассивное участие в международных программах помощи
 - 3) экспортоориентированное развитие хозяйства
 - 4) инновационность

Критерии оценки тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов / Оценка

90 – 100% 15 баллов и/или «отлично»

70 – 89 % От 11 до 14 баллов и/или «хорошо»

50 – 69 % От 8 до 10 баллов и/или «удовлетворительно»

менее 50 % От 0 до 7 баллов и/или «неудовлетворительно»

Второй этап (продвинутый уровень)

УМЕТЬ (применять, анализировать, оценивать, синтезировать): уметь использовать изученный материал в конкретных условиях и в новых ситуациях; осуществлять декомпозицию объекта на отдельные элементы и описывать то, как они соотносятся с целым, выявлять структуру объекта изучения; оценивать значение того или иного материала – научно-технической инфор-

мации, исследовательских данных и т. д.; комбинировать элементы так, чтобы получить целое, обладающее новизной

1. Вопросы для текущего контроля

1. Таможенные тарифы, их виды и особенности применения
2. Виды, функции и классификация таможенных пошлин
3. Механизм влияния мировых цен и валютных курсов на уровень защиты рынка при использовании различных видов пошлин
4. Тарифная эскалация. Номинальный и эффективный уровень защиты рынка
5. Таможенно-тарифная система РБ в условиях Таможенного союза и ЕЭП.
6. Проведение многосторонних торговых переговоров по снижению уровня таможенной защиты. Показатели оценки результатов переговоров для различных стран.
7. Формы экономической интеграции в целях либерализации международной торговли. Интеграционные процессы в РБ
8. Особенности Единого таможенного тарифа стран таможенного союза РБ, РК и РФ.
9. Международная товарная классификация таможенных тарифов. Особенности классификации в РБ (ТН ВЭД ТС)
10. Таможенные процедуры, действующие в рамках Таможенного союза и их характеристика
11. Методы определения таможенной стоимости товаров
12. Определение страны происхождения товара: методика и документальное подтверждение
13. Виды и особенности применения в международной торговой политике нетарифных ограничений
14. Экономические меры нетарифного регулирования
15. Административные меры нетарифного регулирования
16. Технические меры нетарифного регулирования
17. Количественные ограничения в международной торговле. Условия их введения
18. Средства стимулирования экспорта в торговой политике и в РБ
19. Особенности нетарифного регулирования в РБ в условиях действия Таможенного союза.
20. Экономические последствия и эквивалентность содержания отдельных видов тарифных и нетарифных ограничений
21. Демпинг и антидемпинговая защита как средства торговой политики: международные и национальные особенности
22. Структура и механизм функционирования антидемпинговых законодательств различных стран
23. Этапы антидемпингового расследования. Методика расчета основных показателей
24. Защитные меры в РБ
25. Компенсационные меры в международной практике
26. Проблемы демпинга и антидемпинговых процедур для стран Таможенного союза и стран СНГ
27. ВТО: этапы создания и реорганизации. Принципы и механизм функционирования
28. Торговые режимы: понятие, отличительные черты, порядок предоставления
29. Режим наибольшего благоприятствования и исключения из него. Всеобщая и национальные системы преференций
30. Преференциальные режимы в международной торговле, их виды и порядок предоставления. Торговые преференции в РБ в условиях функционирования Таможенного союза.
31. Условия и перспективы участия РБ в ВТО
32. Формы международной торговли и их характеристика

33. Международная торговля услугами. Понятие, специфические черты и перспективы развития
34. Принципы правила и классификация международной торговли услугами в соответствии с ГАТС
35. Торговые режимы в регулировании международной торговли услугами. Условия доступа на рынок
36. Способы оказания услуг в соответствии с ГАТС. Международное и национальное регулирование
37. Состояние и перспективы развития международной торговли объектами интеллектуальной собственности
38. Понятие, виды и формы лицензионных соглашений
39. Виды, условия и экономическая целесообразность лицензионных платежей.

Критерии оценки устного ответа:

- оценка «отлично» выставляется студенту, глубоко и прочно усвоившему материал, четко и самостоятельно (без наводящих вопросов) отвечающему на вопросы;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, твердо усвоившему материал, грамотно и по существу отвечающему на вопросы и не допускающему при этом существенных неточностей (неточностей, которые не могут быть исправлены наводящими вопросами или не имеют важного практического значения);
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, который показывает знание основного материала, но не знает его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, излагает материал с нарушением последовательности;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части излагаемого материала. Не отвечает (или отвечает неверно) на дополнительные вопросы.

2.Ситуационные задачи

Задача № 1

Российская компания производит два товара — А и Б, для чего максимально может использовать 500 ч труда и 400 га земли. Производство 1 шт. товара А требует 8 ч труда и использования 5 га земли. Производство единицы товара Б требует 4 ч труда и 10 га земли.

А. Какие факторы производства относительно более интенсивно используются для производства товара А? Какие — для товара Б?

Б. В состоянии ли компания произвести 40 шт. товара А и 70 единиц товара Б?

Решение

А. Производство товара А трудоемкое, поскольку $8/5 = 1,6$, что больше, чем $4/10 = 0,4$ для производства товара Б, который требует интенсивного использования земли.

Б. Общее количество труда, необходимое для производства 40 шт. товаров А и 70 ед. товара Б составит: $40 * 8 + 70 * 4 = 320 + 280 = 600 > 500$.

Общие затраты капитала: $40 * 5 + 70 * 10 = 200 + 700 = 900 > 400$.

При имеющихся ресурсах компания не в состоянии произвести вышеуказанное количество товаров А и Б.

Задача № 2

Затраты труда (в часах) на производство вина и мяса в Германии и во Франции следующие:

	Вино	Мясо
Германия	18	6

Франция	16	8
---------	----	---

- А. В производстве какого товара Франция имеет относительное преимущество и почему?
 Б. В каком интервале будет располагаться равновесная цена на мясо в случае развития торговли между двумя странами?
 В. Подсчитайте выигрыш Франции от торговли, если она будет специализироваться на производстве вина.

Задача № 3

В таблице показаны производственные возможности Англии и Вьетнама до установления внешнеторговых отношений.

Производство (единиц в день)

Продукт	Англия	Вьетнам
Автомобили (тыс. шт.)	15	5
Рис (тыс. т)	8	20

Из приведенных данных следует, что:

- а) взаимовыгодная торговля между Англией и Вьетнамом невозможна;
 б) Англия обладает абсолютным преимуществом только в производстве автомобилей;
 в) Вьетнам обладает сравнительным преимуществом в производстве риса.

Выберите правильный ответ (ответы) и обоснуйте свой выбор.

Задача № 4

В таблице приведены следующие данные по двум странам, показывающие затраты труда, необходимые для производства указанных товаров:

Товар	Страна С	Страна D
1 единица товара X	6 часов	8 часов
1 единица товара Y	5 часов	7 часов

Каковы будут направления экспорта и импорта, если страны С и D начнут торговать?

- а) Страна С будет экспортировать как X, так и Y в страну D.
 б) Страна С будет импортировать X и экспортировать Y.
 в) Страна С будет экспортировать X и импортировать Y.
 г) Страна С будет импортировать как X, так и Y. Выберите правильный ответ. Обоснуйте свой выбор.

Задача № 5

Затраты труда (в часах) на производство автомобилей и трикотажа в Германии и в Японии следующие:

	Автомобили	Трикотаж
Германия	36	12
Япония	30	15

- А. В производстве какого товара Германия имеет относительное преимущество и почему?
 Б. В каком интервале будет располагаться равновесная цена на автомобили в случае развития торговли между двумя странами?

В. Подсчитайте выигрыш Японии от торговли, если она будет специализироваться на производстве автомобилей.

Задача № 6

Предположим, что страны А и Б производят два товара — муку и соль, уровень затрат на их производство характеризуется данными, приведенными в таблице, а предельные издержки замещения остаются неизменными при любых объемах производства.

	Затраты на выпуск 1 тонны соли	Затраты на выпуск 1 тонны муки
А	90	130
Б	100	150

- Имеет ли страна А абсолютное преимущество в производстве муки?
- Имеет ли страна Б сравнительное преимущество в производстве соли?
- Какие товары будут экспортировать и импортировать страны А и Б в условиях свободной торговли?
- В каких пределах должно установиться соотношение мировых цен на муку и соль в условиях свободной торговли между странами А и Б?
Обоснуйте свои ответы.

Критерии оценки при решении задач:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если задача решена без ошибок или с минимальным количеством ошибок;
- оценка «не зачтено» выставляется студенту, если задача не решена или решена не верно.

3. Тестовые задания

- Внешнеторговый оборот страны - это ...
 - разница стоимости экспорта и импорта
 - весь экспорт страны за исключением необлагаемых налогом товаров
 - весь экспорт страны за исключением гуманитарной помощи
 - сумма стоимости экспорта и импорта
- Внешнеторговая квота рассчитывается как ...
 - отношение экспорта к ВВП
 - сумма экспорта и импорта
 - отношение суммы экспорта и импорта к удвоенному ВВП
 - отношение импорта к ВВП
- Внешнеэкономическая деятельность в странах развивается за счет...
 - экспортных отраслей
 - импортозамещающих отраслей
 - ориентации на внутренний рынок
 - натурального хозяйства
- Внешним признаком мирового рынка является
 - создание ТНК
 - мировая торговля
 - миграция капитала
 - перемещение капитала

5. Все тарифные методы влияют на...

- 1) увеличение благосостояние населения
- 2) увеличение государственных трансфертов
- 3) рыночный механизм
- 4) цену товара

6. Всемирная торговая организация (ВТО) начала своё функционирование в...

- 1) 1998 году
- 2) 1995 году
- 3) 2000 году
- 4) 1986 году

7. Выигрыш от свободной торговли возникает в результате того, что страна...

- 1) получает за свои товары большее количество иностранных товаров
- 2) проводит политику импортозамещения
- 3) берет пошлины за экспорт-импорт товаров
- 4) вводит экспортные пошлины

8. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) является составной частью ...

- 1) ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле)
- 2) МОТ (Международная организация труда)
- 3) ЮНИДО (Организация ООН по промышленному сотрудничеству)
- 4) ВТО (Всемирная торговая организация)

9. Главной предпосылкой глобализации, которая начала формироваться с 70-х годов 20 века, является...

- 1) либерализация, как общемировой процесс
- 2) валютное регулирование
- 3) свободная торговля
- 4) протекционизм

10. Главной целью экономических агентов мирового рынка являются...

- 1) максимизация прибылей
- 2) рациональное использование факторов производства
- 3) сокращение безработицы
- 4) минимизация прибылей

11. Главным структурным преобразованием последних десятилетий в экономике является ...

- 1) уменьшение доли услуг в структуре экономики
- 2) увеличение доли сельского и лесного хозяйства в экономике
- 3) увеличение доли отраслей добывающей промышленности в экономике
- 4) изменение соотношения между материальным производством и сферой услуг

12. Демпинг означает продажу товара в другой стране по цене

- 1) ниже среднемировой на этот товар
- 2) выше себестоимости этого товара на внутреннем рынке
- 3) ниже, чем цена на этот товар на внутреннем рынке страны-импортера
- 4) выше цены на внутреннем рынке страны-экспортера

13. Демпинг предполагает продажу товара по ...

- 1) рыночной цене
- 2) цене средних затрат
- 3) справедливой цене
- 4) цене ниже справедливой

14. Демпинг - это продажа товара на мировом рынке по ...

- 1) лучшим ценам
- 2) заниженным ценам
- 3) равновесным ценам
- 4) завышенным ценам

15. Денежная выплата направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта, называется ...

- 1) демпинг
- 2) лицензия
- 3) квота
- 4) субсидия

16. Деятельность ГАТТ заключалась в

- 1) проведении многосторонних переговоров
- 2) образовании международных организаций
- 3) в увеличении торговых барьеров
- 4) разрешениях, которые выдавались странам на внешнюю торговлю

17. Деятельность ВТО осуществляется через ...

- 1) региональные комиссии
- 2) специализированные фонды
- 3) специализированные учреждения
- 4) систему многосторонних переговоров (раунды)

18. Динамика внешней торговли зависит от ...

- 1) изменения цен на внешних рынках для ведущих экспортных товаров
- 2) выполнение соглашений ВТО
- 3) политика государства в области туризма
- 4) реализация межгосударственных соглашений

19. Если импортер (экспортер), подавая заявку на получение разрешения на импорт (экспорт) автоматически получает разрешение на ввоз (вывоз) товара, то такая лицензия называется ...

- 1) генеральной
- 2) глобальной
- 3) автоматической
- 4) индивидуальной

20. Если страна В импортирует товар из страны А и С, а страна А вводит эмбарго против страны В, но страна С к эмбарго не присоединяется, то в этом случае ...

- 1) страна А выиграет
- 2) проигрывают все страны

- 3) страна С выиграет
- 4) страны А и В проиграют

Критерии оценки тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов / Оценка

- 90 – 100% 15 баллов и/или «отлично»
- 70 – 89 % От 11 до 14 баллов и/или «хорошо»
- 50 – 69 % От 8 до 10 баллов и/или «удовлетворительно»
- менее 50 % От 0 до 7 баллов и/или «неудовлетворительно»

Третий этап (высокий уровень)

ВЛАДЕТЬ наиболее общими, универсальными методами действий, познавательными, творческими, социально-личностными навыками.

Вопросы для текущего контроля

1. Виды и особенности применения в международной торговой политике нетарифных ограничений
2. Экономические меры нетарифного регулирования
3. Административные меры нетарифного регулирования
4. Технические меры нетарифного регулирования/
5. Таможенно-тарифная система РБ в условиях Таможенного союза и ЕЭП.
6. Проведение многосторонних торговых переговоров по снижению уровня таможенной защиты. Показатели оценки результатов переговоров для различных стран.
7. Формы экономической интеграции в целях либерализации международной торговли. Интеграционные процессы в РБ
8. Особенности Единого таможенного тарифа стран таможенного союза РБ, РК и РФ.
9. Международная товарная классификация таможенных тарифов. Особенности классификации в РБ (ТН ВЭД ТС)
10. Таможенные процедуры, действующие в рамках Таможенного союза и их характеристика
11. Методы определения таможенной стоимости товаров
12. Определение страны происхождения товара: методика и документальное подтверждение/
13. Оферта и заказ: понятие, виды.
14. Внешнеторговый контракт: понятие, сущность, виды.
15. Условия внешнеторгового контракта (существенные и несущественные; обычные и специфические; юридические и коммерческие; минимальные условия).
16. Принципы разработки контракта. Типовой контракт.
17. Структура внешнеторгового контракта.
18. Базисные условия контракта (ИНКОТЕРМС).
19. Встречная торговля: понятие, сущность.
20. Факторы, способствующие развитию встречной торговли.
21. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе.
22. Компенсационные сделки на коммерческой основе.
23. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.

24. Торгово-посреднические операции: понятие, сущность.
25. Преимущества и недостатки использования посредников.
26. Торгово-посреднические операции: операции по перепродаже, агентские операции, комиссионные операции, брокерские операции.
27. Торгово-посреднические фирмы: торговые, комиссионные, агентские, брокерские, факторы.
28. Внешнеторговая документация (коммерческие, финансовые, страховые, транспортные, таможенные документы).
29. Штриховое кодирование.
30. Стандартизация в международной торговле.
31. Товарный знак.
32. Брендинг.
33. Операции по международному обмену лицензиями.
34. Франчайзинг как особая форма организации торговли.
35. Современные особенности международного факторинга.
36. Электронная торговля.
37. Преференциальные режимы в международной торговле, их виды и порядок предоставления. Торговые преференции в РБ в условиях функционирования Таможенного союза.
38. Условия и перспективы участия РБ в ВТО
39. Формы международной торговли и их характеристика
40. Международная торговля услугами. Понятие, специфические черты и перспективы развития

Критерии оценки устного ответа:

- *оценка «отлично»* выставляется студенту, глубоко и прочно усвоившему материал, четко и самостоятельно (без наводящих вопросов) отвечающему на вопросы;
- *оценка «хорошо»* выставляется студенту, твердо усвоившему материал, грамотно и по существу отвечающему на вопросы и не допускающему при этом существенных неточностей (неточностей, которые не могут быть исправлены наводящими вопросами или не имеют важного практического значения);
- *оценка «удовлетворительно»* выставляется студенту, который показывает знание основного материала, но не знает его деталей, допускает неточности, недостаточно правильно формулирует, излагает материал с нарушением последовательности;
- *оценка «неудовлетворительно»* выставляется студенту, который не знает значительной части излагаемого материала. Не отвечает (или отвечает неверно) на дополнительные вопросы.

Ситуационные задачи

Задача № 1

Россия и Швейцария производят по два товара каждая — зонты и наручные часы. В России общее количество труда, расходуемое на их производство, составляет 2600 ч, а в Швейцарии — 2000 ч. В России необходимо затратить 10 ч на производство каждого зонтика и 30 ч — на каждые часы. В Швейцарии на производство зонтов тратится 8 ч, а наручных часов — 16 ч.

А. Покажите границу производственных возможностей при одновременном производстве двух товаров отдельно для России и для Швейцарии.

Б. Подсчитайте относительную цену зонтов, выраженную через цену наручных часов, в России и в Швейцарии.

Задача № 2

Затраты труда (в часах) на производство зубной пасты и мыла в России и в Германии следующие:

Зубная паста Мыло Россия 8 5

Германия 6 7

А. В производстве какого товара Россия имеет относительное преимущество и почему?

Б. В каком интервале будет располагаться равновесная цена на зубную пасту в случае развития торговли между двумя странами?

В. Подсчитайте выигрыш Германии от торговли, если она будет специализироваться на производстве зубной пасты.

Задача № 3

Предположим, что для производства видеомagneтофонов требуется 40 ч труда и 10 га земли. Производство 1 т сои требует 15 ч труда и 30 га земли.

Если в Италии имеется 80 млн работников и 100 млн га земли, а в Китае — 170 млн работников и 300 млн га земли, то в каком соотношении будет происходить торговля двумя товарами между Италией и Китаем?

Задача № 4

В таблице показаны производственные возможности Японии и США до установления внешнеторговых отношений.

Производство (единиц в день)

Продукт	Япония	США
Автомобили (тыс. шт.)	35	30
Мясо (тыс. т)	10	27

Из приведенных данных следует, что:

- а) взаимовыгодная торговля между Японией и США невозможна;
- б) Япония обладает абсолютным преимуществом только в производстве автомобилей;
- в) США обладает сравнительным преимуществом в производстве мяса.

Выберите правильный ответ (ответы) и обоснуйте свой выбор.

Задача № 5

В таблице приведены следующие данные по двум странам, показывающие затраты труда, необходимые для производства указанных товаров:

	Страна Е	Страна G
1 единица товара Z	10 часов	6 часов
1 единица товара Y	12 часов	14 часов

Каковы будут направления экспорта и импорта, если страны Е и G начнут торговать?

а) Страна Е будет экспортировать как Z, так и Y в страну G.

б) Страна Е будет импортировать Z и экспортировать Y.

в) Страна Е будет экспортировать Z и импортировать Y.

г) Страна Е будет импортировать как Z, так и Y. Выберите правильный ответ. Обоснуйте свой выбор.

Задача № 6

Затраты труда (в часах) на производство грузовых автомобилей и текстиля в Японии и Китае следующие:

	Грузовые автомобили	Текстиль
Япония	25	10
Китай	30	8

- А. В производстве какого товара Китай имеет относительное преимущество и почему?
 Б. В каком интервале будет располагаться равновесная цена на грузовые автомобили в случае развития торговли между двумя странами?
 В. Подсчитайте выигрыш Китая от торговли, если он будет специализироваться на производстве текстиля.

Задача № 7

Предположим, что страны А и Б производят два товара — тракторы и древесину, уровень затрат на их производство характеризуется данными, приведенными в таблице, а предельные издержки замещения остаются неизменными при любых объемах производства.

Страна	Затраты на выпуск 1 трактора	Затраты на выпуск 1 м древесины
А	150	90
Б	180	60

- а) Имеет ли страна А абсолютное преимущество в производстве тракторов?
 б) Имеет ли страна Б сравнительное преимущество в производстве древесины?
 в) Какие товары будут экспортировать и импортировать страны А и Б в условиях свободной торговли?
 г) В каких пределах должно установиться соотношение мировых цен на тракторы и древесину в условиях свободной торговли между странами А и Б?
 Обоснуйте свои ответы.

Задача № 8

Россия и США производят по два товара каждая — подшипники и фотоаппараты. В России общее количество труда, расходуемое на их производство, составляет 3000 ч, а в США — 2500 ч. В России необходимо затратить 15 ч на производство каждого подшипника и 30 ч — на каждый фотоаппарат. В США на производство подшипников тратится 20 ч, а на производство фотоаппаратов — 25 ч.

А. Покажите границу производственных возможностей при одновременном производстве двух товаров отдельно для России и для США.

Б. Подсчитайте относительную цену подшипников, выраженную через цену фотоаппаратов, в России и США.

Задача № 9

Российское предприятие производит два товара — Х и Y, для чего максимально может использовать 600 ч труда и 500 га земли. Производство 1 шт. товара Х требует 17 ч труда и использования 10 га земли. Производство единицы товара Y требует 12 ч труда и 15 га земли.

А. Какие факторы производства относительно более интенсивно используются для производства товара Х? Какие — для товара Y?

Б. В состоянии ли компания произвести 20 шт. товара Х и 16 единиц товара Y?

Задача № 10

В таблице показаны производственные возможности Китая и Гонконга до установления внешнеторговых отношений.

Производство (единиц в день)

	Китай	Гонконг
--	-------	---------

Текстиль (тыс. м)	20	8
Транспортное оборудование (тыс. шт.)	12	27

Из приведенных данных следует, что:

- Китаю выгодно экспортировать в Гонконг текстиль;
- взаимовыгодная торговля между Китаем и Гонконгом невозможна;
- Гонконг обладает сравнительным преимуществом в производстве транспортного оборудования.

Выберите правильный ответ (ответы) и обоснуйте свой выбор.

Задача № 11

В таблице приведены следующие данные по двум странам, показывающие затраты труда, необходимые для производства указанных товаров:

Товар	Страна F	Страна K
1 единица товара А	5ч	7ч
1 единица товара В	12ч	10ч

Каковы будут направления экспорта и импорта, если страны F и K начнут торговать:

- страна F будет экспортировать как А, так и В в страну K;
- страна F будет импортировать А и экспортировать В;
- страна F будет экспортировать А и импортировать В;
- страна F будет импортировать как А, так и В. Выберите правильный ответ. Обоснуйте свой выбор.

Задача № 12

Затраты труда (в часах) на производство автомобилей и чая в США и в Шри-Ланке следующие:

Автомобили Чай США 30 20

Шри-Ланка 50 10

А. В производстве какого товара США имеет относительное преимущество и почему?

Б. В каком интервале будет располагаться равновесная цена на чай в случае развития торговли между двумя странами?

В. Подсчитайте выигрыш Шри-Ланки от торговли, если она будет специализироваться на производстве чая.

Задача № 13

Российская компания производит два товара — А и Б, для чего максимально может использовать 900 ч труда и 400 га земли. Производство 1 шт. товара А требует 10 ч труда и использования 17 га земли. Производство единицы товара Б требует 20 ч труда и 10 га земли.

А. Какие факторы производства относительно более интенсивно используются для производства товара А? Какие — для товара Б?

Б. В состоянии ли компания произвести 20 шт. товара А и 50 единиц товара Б?

Задача № 14

В таблице показаны производственные возможности России и США до установления внешнеторговых отношений.

Продукт	Производство (единиц в день)	
	Россия	США

Фотоаппараты (тыс. шт.)	6	8
Рыба (тыс. тонн)	30	32

Из приведенных данных следует, что:

- а) России выгодно специализироваться на производстве рыбы;
- б) взаимовыгодная торговля между Россией и США невозможна;
- в) США обладают абсолютным преимуществом только в производстве фотоаппаратов;
- г) США обладают сравнительным преимуществом в производстве рыбы.

Выберите правильный ответ (ответы) и обоснуйте свой выбор.

Задача № 15

В таблице приведены следующие данные по двум странам, показывающие затраты труда, необходимые для производства указанных товаров:

Товар	Страна А	Страна В
1 единица товара X	2 часа	3 часа
1 единица товара Y	5 часов	9 часов

Каковы будут направления экспорта и импорта, если страны А и В начнут торговать?

- а) Страна А будет экспортировать как X, так и Y в страну В.
- б) Страна А будет импортировать X и экспортировать Y.
- в) Страна А будет экспортировать X и импортировать Y.
- г) Страна А будет импортировать как X, так и Y. Выберите правильный ответ. Обоснуйте свой выбор.

свой выбор.

Задача № 16

Затраты труда (в часах) на производство соевых бобов и сахара в России и на Украине следующие:

	Соевые бобы	Сахар
Россия	20	50
Украина	30	35

А. В производстве какого товара Россия имеет относительное преимущество и почему?

Б. В каком интервале будет располагаться равновесная цена на сахар в случае развития торговли между двумя странами?

В. Подсчитайте выигрыш Украины от торговли, если она будет специализироваться на производстве сахара.

Критерии оценки при решении задач:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если задача решена без ошибок или с минимальным количеством ошибок;

- оценка «не зачтено» выставляется студенту, если задача не решена или решена не верно.

Тестовые задания

1. Если экспорт товаров и услуг превышает импорт, то образуется...

- 1) отрицательное сальдо торгового баланса
- 2) положительное сальдо баланса текущих операций
- 3) отрицательное сальдо платежного баланса
- 4) отрицательное сальдо баланса текущих операций

2. Защищает определенные отрасли, и, прежде всего сельское хозяйство, _____ протекционизм.

- 1) коллективный
- 2) отраслевой
- 3) скрытый
- 4) селективный

3. Запретительными импортными пошлинами являются...

- 1) 1000 % пошлина на поставки риса в Японию
- 2) 7 % пошлина на автозапчасти для завода «Автофрамос» в Москве
- 3) 10 % пошлина на импорт филе трески в Россию
- 4) 240 % пошлина на поставки молочной продукции в США

4. Импортными пошлинами с выраженной протекционистской направленностью являются пошлины на ...

- 1) поставки молочной продукции в США
- 2) поставки автомобилей в Судан
- 3) поставки риса в Японию
- 4) поставки персональных компьютеров в Нигерию

5. «Инкотермс» определяет права и обязанности продавца и покупателя по

- 1) приобретению товара у третьих лиц
- 2) продаже товара третьим лицам
- 3) защите прав недвижимого имущества
- 4) распределению рисков при транспортировке товара

6. Инструменты государственного регулирования международных экономических отношений включают ...

- 1) торговые договоры
- 2) соглашения о разделе продукции
- 3) клиринговые соглашения
- 4) соглашения о финансовой помощи

7. К административно устанавливаемым условиям ввоза товаров не относятся

- 1) требования к содержанию отечественных комплектующих
- 2) квоты
- 3) сертификаты
- 4) требования продажи товара по демпинговым ценам

8. К аргументам в пользу использования протекционизма не относится

- 1) увеличение занятости
- 2) сокращение инфляции
- 3) обеспечение экономической безопасности страны
- 4) увеличение доходов госбюджета

9. К аргументам против протекционизма относится ...

- 1) сокращение безработицы
- 2) защита молодых отраслей
- 3) обеспечение обороноспособности страны

4) обострение межгосударственных противоречий

10. К верному суждению о цене товара относится то, что ...

- 1) мировая цена не зависит от спроса и предложения внутри малой страны
- 2) цена товара в стране падает при увеличении экспорта
- 3) цена товара в стране растет при увеличении экспорта
- 4) цена товара растет при увеличении импортной пошлины
- 5) мировая цена зависит от спроса и предложения в стране с малой экономикой

11. К внешнеэкономическим факторам, оказывающим влияние на формирование мировой цены, относятся...

- 1) политическая ситуация
- 2) инфляционные процессы
- 3) военные конфликты
- 4) издержки производства крупных ТНК мира

12. К коммерческим формам передачи технологии относятся...

- 1) передача технологии по лицензионным договорам
- 2) оказание услуги типа инжиниринг
- 3) научно-технические публикации
- 4) международные симпозиумы

13. К международным структурам, непосредственно регулирующим отдельные сферы мирового рынка услуг, относятся ...

- 1) ИАТА (международная ассоциация авиаперевозчиков)
- 2) ВПС (всемирный почтовый союз)
- 3) ЮНЕСКО
- 4) МАГАТЭ

14. К международным туристическим направлениям, которые превосходят по интенсивности остальные, относятся направления ...

- 1) из США в Мексику
- 2) из Германии во Францию
- 3) из Китая в Японию
- 4) из Северной Кореи в Южную Корею

15. К методам анализа цен мирового рынка относится ...

- 1) анализ прибыли производителя
- 2) анализ внутренних цен
- 3) анализ справочных и прейскурантных цен
- 4) анализ аукционных цен

16. К методам скрытого протекционизма не относятся...

- 1) культурные барьеры
- 2) технические барьеры
- 3) внутренние налоги и сборы
- 4) политика в рамках государственных закупок

17. К мировому рынку товаров относится рынок ...

- 1) автомобилей
- 2) туристических услуг
- 3) услуг
- 4) грузоперевозок

18. К мировому рынку товаров относится рынок

- 1) автомобилей
- 2) грузоперевозок
- 3) услуг
- 4) энергоресурсов

19. К мировому рынку услуг относятся...

- 1) международный консалтинг
- 2) межгосударственная торговля сельхозпродукцией
- 3) международный инжиниринг
- 4) мировая торговля нефтью

20. К некоммерческим формам передачи информации относятся

- 1) обмен результатами исследований посредством личных контактов
- 2) консалтинговые услуги
- 3) оказание услуги типа инжиниринг
- 4) научно-технические публикации

21. К нетарифным ограничениям не относятся ...

- 1) требования к стандартам качества
- 2) экспортные пошлины
- 3) экспортные квоты
- 4) санитарные ограничения.

Критерии оценки тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

90 – 100% 15 баллов и/или «отлично»

70 – 89 % От 11 до 14 баллов и/или «хорошо»

50 – 69 % От 8 до 10 баллов и/или «удовлетворительно»

менее 50 % От 0 до 7 баллов и/или «неудовлетворительно»

Итоговый контроль

1. Перечень экзаменационных вопросов

1. Понятие, сущность и виды торговой политики.
2. Международная торговля: понятие, сущность.
3. Международная торговля как форма международных экономических отношений.
4. Показатели, характеризующие международную (внешнюю торговлю).
5. Факторы, определяющие необходимость международной торговли.
6. Международное движение товаров и мировой рынок.

7. Государственное регулирование торговли: понятие, сущность, методы.
8. Стимулирование экспорта и импорта как способы государственного регулирования торговли.
9. Унификация правил и условий международной торговли (ЮНСИТРАЛ, УНИДРУА, ЮНКТАД, Всемирная торговая организация, Всемирная Таможенная организация, Международная торговая палата, Европейская ассоциация свободной торговли, Содружество независимых государств).
10. Унификация правил и условий международной торговли: международные конвенции.
11. Стандартная Международная Торговая Классификация.
12. Гармонизированная система описания и кодирования товаров.
13. Система государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ.
14. Мировая цена как база контрактных цен.
15. Обоснование уровня цены на экспортный товар.
16. Единица измерения цены, базис цены, валюта цены.
17. Виды цен.
18. Способы фиксации цены.
19. Технические поправки в цене.
20. Скидки и их влияние на уровень цен.
21. Ценовая стратегия фирмы на внешнем рынке: понятие, виды.
22. Виды ценовых стратегий.
23. Внешнеторговая сделка: понятие, сущность, способы заключения.
24. Внешнеторговая сделка: этапы совершения.
25. Оферта и заказ: понятие, виды.
26. Внешнеторговый контракт: понятие, сущность, виды.
27. Условия внешнеторгового контракта (существенные и несущественные; обычные и специфические; юридические и коммерческие; минимальные условия).
28. Принципы разработки контракта. Типовой контракт.
29. Структура внешнеторгового контракта.
30. Базисные условия контракта (ИНКОТЕРМС).
31. Встречная торговля: понятие, сущность.
32. Факторы, способствующие развитию встречной торговли.
33. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе.
34. Компенсационные сделки на коммерческой основе.
35. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.
36. Торгово-посреднические операции: понятие, сущность.
37. Преимущества и недостатки использования посредников.
38. Торгово-посреднические операции: операции по перепродаже, агентские операции, коммиссионные операции, брокерские операции.
39. Торгово-посреднические фирмы: торговые, коммиссионные, агентские, брокерские, факторы.
40. Внешнеторговая документация (коммерческие, финансовые, страховые, транспортные, таможенные документы).
41. Штриховое кодирование.
42. Стандартизация в международной торговле.
43. Товарный знак.
44. Брендинг.
45. Операции по международному обмену лицензиями.
46. Франчайзинг как особая форма организации торговли.
47. Современные особенности международного факторинга.

48. Электронная торговля.

Количественная оценка на экзамене определяется на основании следующих критериев:

- оценку «отлично» заслуживает студент, показавший всестороннее систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой; как правило, оценка «отлично» выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины и их значение для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала;
- оценку «хорошо» заслуживает студент, обнаруживший полное знание учебно-программного материала, успешно выполняющий предусмотренные в программе задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе; как правило, оценка «хорошо» выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности;
- оценку «удовлетворительно» заслуживает студент, обнаруживший знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой; как правило, оценка «удовлетворительно» выставляется студентам, допустившим погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, обнаружившему проблемы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий; как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжать обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

Тестовые задания для итогового контроля

1.К неторгуемым товарам относятся

- 1) оптовая и розничная торговля
- 2) коммунальные и социальные услуги
- 3) добывающая промышленность
- 4) охота и рыболовство

2.К основным инструментам внешнеторгового регулирования относятся

- 1) нетарифные методы регулирования
- 2) торговые скидки
- 3) фритредерство
- 4) таможенные тарифы

3.К основным методам, используемым при осуществлении кооперационных связей относятся...

- 1) заключение контрактов
- 2) переговоры

- 3) осуществление совместных программ
- 4) создание совместных предприятий

4.К основным факторам, влияющим на степень открытости национальной экономики России, относятся...

- 1) удельный вес базовых отраслей промышленности в структуре экономики
- 2) уровень экспортных и импортных таможенных пошлин
- 3) объем внутреннего рынка
- 4) место страны в международном производстве

5.К основным факторам, определяющим «выигрыш» от внешней торговли, относится ...

- 1) наличие межгосударственных соглашений
- 2) соглашения с ВТО
- 3) значительное снижение инфляции
- 4) соотношение цен в процессе товарообмена

6.К основным функциям мирового рынка относятся...

- 1) регулирующая
- 2) контрольная
- 3) информационная
- 4) протекционистская

7.К последствиям от введения таможенного тарифа на экспорт относятся ...

- 1) дополнительный доход в госбюджет
- 2) снижение цены при реализации товаров на мировом рынке
- 3) повышение цены при реализации товаров на мировом рынке
- 4) повышение объемов национального производства экспортных товаров

8.К современным тенденциям на мировом рынке относится

- 1) рост финансовых услуг
- 2) снижение доли информационных услуг
- 3) рост доли сельскохозяйственного производства
- 4) рост доли добывающей промышленности

9.К странам, которые являются нетто-экспортерами услуг международного туризма, относятся ...

- 1) Испания
- 2) Италия
- 3) Россия
- 4) Япония

10.К странам, на которые приходится основная доля мирового товарооборота, относятся...

- 1) Германия
- 2) Индия
- 3) Япония
- 4) Россия

11.К тарифной эскалации относятся различные ставки импортных пошлин на товары различной степени обработанности, такие как...

- 1) на чугун – 10%, а на сталь – 15%
- 2) на нефть – 15%, а на бензин – 10%
- 3) на хлопок – 2%, а на хлопковую ткань – 10%
- 4) на древесину – 10%, а на спички – 5%

12. К типичным признакам мирового рынка услуг относится

- 1) высокая материальная ресурсоемкость производства услуг
- 2) отсутствие материального производства
- 3) невозможность хранения услуг
- 4) полная либерализация межгосударственной торговли услугами

13. К торговым партнерам России, с которыми имеется положительный торговый баланс в 2007-2008 году, относится

- 1) Южная Корея
- 2) Япония
- 3) СНГ
- 4) ЕС

14. К торгуемым товарам относятся

- 1) сельское хозяйство
- 2) лесное хозяйство
- 3) строительство
- 4) коммунальные услуги

15. К факторам «новой экономики», способствующим повышению конкурентоспособности фирмы, относятся...

- 1) корпоративная культура
- 2) снижение затрат производства
- 3) повышение производительности труда
- 4) брендинг товаров

16. К факторам предложения при формировании мировой цены, относятся...

- 1) полезность товара и его потребительские свойства
- 2) цены на ресурсы или средства производства, используемые в производстве товара
- 3) платежеспособный спрос покупателя данного товара
- 4) издержки производства и обращения при реализации товара на рынке

17. К факторам, способствующим росту мировых цен на нефть, относятся

- 1) развитие атомной энергетики
- 2) быстрый рост промышленности Китая и Индии
- 3) рост удельного веса морской нефтедобычи
- 4) развитие геотермальной и ветровой энергетики

18. К факторным услугам относятся платежи, связанные с ...

- 1) осуществлением трансфертов
- 2) международными перевозками грузов
- 3) проведением деловых встреч бизнесменов различных стран
- 4) движением факторов производства

19. К формам международного производственного сотрудничества относятся

- 1) международный финансовый лизинг
- 2) консалтинг
- 3) франчайзинг
- 4) создание СП (совместных предприятий)

20. К форме коммерческого обмена результатами интеллектуальной деятельности относится...

- 1) проведение научных симпозиумов
- 2) стажировка специалистов за рубежом по программам взаимного обмена
- 3) патентно-лицензионный обмен
- 4) миграция научно-технических кадров на временной основе

21. Квота - это государственное ограничение экспорта-импорта...

- 1) пошлинами
- 2) налогами
- 3) количеством и суммой
- 4) антимонопольным регулированием

22. Квоты относятся к _____ методу торговой политики

- 1) количественному
- 2) финансовому
- 3) тарифному
- 4) скрытому

23. Китай, как трудоизбыточная страна, должен экспортировать товары, требующие больших затрат...

- 1) труда
- 2) технологий
- 3) ресурсов
- 4) капитала

24. Количественные нетарифные ограничения включают в себя ...

- 1) обеспечение государственной безопасности
- 2) квотирование, лицензирование и добровольное ограничение экспорта
- 3) субсидии, демпинг и кредитование
- 4) технические и санитарные барьеры

25. Количественное ограничение экспорта или импорта по объему, или по стоимости называется ...

- 1) квотированием
- 2) экономией валютных ресурсов
- 3) демпингом
- 4) тарифной эскалацией

26. Коэффициент специализации страны на международной торговле (коэфф. Белассы) определяется как ...

- 1) доля товаров, реализуемых в рамках международных товарных соглашений
- 2) доля конкретного товара на мировом рынке этого товара

- 3) доля ведущих для страны товаров на мировом рынке
 - 4) отношение доли товара в экспорте страны к доле этого же товара в мировом экспорте
27. Крупнейшими зарубежными партнерами России во внешней торговле являются...
- 1) Индия
 - 2) Китай
 - 3) Германия
 - 4) США
28. Лицензией называется
- 1) ограничение на количество ввозимого товара
 - 2) система мер определения таможенной стоимости товара
 - 3) процедура установления таможенного тарифа
 - 4) разрешение на осуществление какой-либо деятельности
29. Метод прогнозирования конъюнктуры товарного рынка, основанный на анализе прошлого и настоящего развития и распространении его на будущее, называется ...
- 1) балансовым методом
 - 2) экономико-математическим моделированием
 - 3) экстраполяцией
 - 4) методом экспертных оценок
30. Метод финансовой нетарифной внешнеторговой политики, предусматривающей финансовое стимулирование государством развития экспорта, называется ...
- 1) экспортное кредитование
 - 2) увеличение экспорта сырьевых продуктов
 - 3) экономическое регулирование
 - 4) экспортная квота
31. Мировая торговля развивается на основе...
- 1) протекционистской политики
 - 2) ограничения движения факторов производства
 - 3) открытых экономик стран
 - 4) того, что все товары должны производиться в своей стране
32. Мировая цена должна ...
- 1) быть приемлемой для покупателя для поддержания спроса на импортный товар
 - 2) использоваться при осуществлении крупных коммерческих сделок, имеющих существенную долю мирового товарооборота
 - 3) использоваться при осуществлении сделок в важнейших центрах мировой торговли
 - 4) быть достаточно высокой для получения больших выгод экспортером
33. Мировой рынок – это сфера устойчивых товарно-денежных отношений ...
- 1) регулируемых ВТО
 - 2) между странами
 - 3) между международными организациями
 - 4) регулируемых ТНК
34. Мировые цены, полученные в результате торгов, называются ...

- 1) контрактными
 - 2) постоянными
 - 3) ценами аукционов
 - 4) справочными
35. На международную конкурентоспособность страны влияют такие факторы, как...
- 1) эффективное использование достижений НТР
 - 2) производство более качественных товаров и услуг
 - 3) избыток трудовых ресурсов
 - 4) наличие огромных запасов природных ресурсов
36. На развитие мирового рынка услуг не оказывает влияние...
- 1) международный транспорт
 - 2) оборонная промышленность
 - 3) туризм
 - 4) интернет
37. Наибольшее распространение «добровольные ограничения» получили во взаимоотношениях ...
- 1) США и странами азиатско-тихоокеанского региона
 - 2) развитыми и развивающимися странами
 - 3) США, Японии и ЕС
 - 4) России и ЕС
38. Наибольший протекционизм характерен для таких сфер мирового рынка услуг, как...
- 1) банковские услуги
 - 2) туризм
 - 3) услуги страховых компаний
 - 4) консалтинг
39. Нетарифные методы регулирования торговой политики являются наиболее распространенными в настоящее время потому, что они...
- 1) не регулируются международными соглашениями
 - 2) не влияют на рыночный механизм страны
 - 3) относятся к либерализации торговли
 - 4) являются дополнительным налоговым бременем
40. Неторгуемые товары, это товары, которые ...
- 1) плохого качества
 - 2) потребляются в той же стране, где и производятся
 - 3) производятся в одной стране, а потребляются в другой
 - 4) никому не нужны
41. Объемы мирового рынка услуг в настоящее время...
- 1) увеличиваются, т.к. растет спрос со стороны потребителей
 - 2) увеличиваются т.к. это соответствует теории меркантилизма
 - 3) сокращаются, т.к. страны ограничивают оказание услуг иностранцами
 - 4) сокращается т.к. это неготовые товары

42. Одним из основных различий между ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле) и ВТО (Всемирная торговая организация) является то, что ...
- 1) ГАТТ охватывает все стороны торговли, а ВТО некоторые
 - 2) ГАТТ образовали развитые страны, а ВТО – ООН
 - 3) ГАТТ – это свод правил, а ВТО – международная организация
 - 4) ГАТТ постоянно действующая организация, а ВТО временная
43. Одной из наиболее динамичных форм обмена услугами является ...
- 1) международный туризм
 - 2) обмен студентами
 - 3) строительные услуги
 - 4) транзит товаров
44. Организация, целью деятельности которой является выработка общих торгово-политических принципов в контексте развития мировой экономики, называется
- 1) МАГИ
 - 2) МВФ
 - 3) ВТО
 - 4) ЮНКТАД
45. Основной формой международной передачи технологии является торговля...
- 1) акционерная
 - 2) аукционная
 - 3) лицензионная
 - 4) патентная
46. Основной формой МЭО (международные экономические отношения) является...
- 1) создание международных организаций
 - 2) международная торговля товарами и услугами
 - 3) введение защитных барьеров
 - 4) образование политических союзов
47. Основной формой функционирования мирового рынка является ...
- 1) реализация
 - 2) производство
 - 3) предложение
 - 4) конкуренция
48. Основной функцией мирового рынка не является ...
- 1) протекционистская
 - 2) коммуникативная
 - 3) информационная
 - 4) регулирующая
49. Основным компонентом российского экспорта в страны Западной Европы является ...
- 1) машины и оборудование
 - 2) промышленная продукция
 - 3) электроэнергия, газ
 - 4) сельхозпродукция

50. Основным экспортером наукоемкой продукции на мировом рынке выступает...

- 1) Польша
- 2) Лаос
- 3) Швейцария
- 4) Япония

51. Основными способами подготовки экспортной сделки являются...

- 1) изучение структуры управления фирмой
- 2) получение запроса
- 3) изучение рекламных буклетов
- 4) изучение условий заказа

52. Основными элементами внешнеторгового регулирования являются...

- 1) нетарифные методы регулирования
- 2) фритредерство
- 3) таможенные тарифы
- 4) либерализм

53. Особенности внешней торговли России в 2000-х гг. является...

- 1) низкая доля в экспорте сырьевых и топливно-энергетических товаров и низкая доля машин и оборудования
- 2) высокая доля в экспорте сырьевых и топливно-энергетических товаров и низкая доля машин и оборудования
- 3) неблагоприятные условия торговли
- 4) постоянное положительное сальдо внешнеторгового оборота

54. Особенности международной торговли по сравнению с условиями национального рынка являются ...

- 1) более слабая конкуренция
- 2) низкий уровень цен
- 3) значительное влияние политических факторов
- 4) более жесткая конкуренция

55. Под влиянием внешней торговли цены на факторы производства...

- 1) не изменяются, так как внешняя торговля на них не влияет
- 2) изменяются, так как на них влияет внешняя торговля
- 3) не изменяются, так как это не товары
- 4) изменяются, так как это не товары

56. Положение страны на мировой арене определяется...

- 1) ростом импортной зависимости, благодаря политике полной либерализации внешней торговли
- 2) сокращение импорта капитала
- 3) снижение доли экспорта в мировом хозяйстве
- 4) долей в мировом производстве

57. Понятие «условия торговли» в мировой экономике определяется...

их улучшением, если растут цены на импорт

их улучшением, если растут цены на экспорт соотношением экспортных и импортных цен соотношение импорта к экспорту

58. Потери от импортной пошлины несут, как правило...
- 1) производители в экспортирующей стране
 - 2) потребители в стране экспорта
 - 3) государство, вводящее таможенную пошлину
 - 4) потребители в импортирующей стране
59. Преимущества, получаемые страной только в результате того, что она вступила в торговые отношения с другой страной, называются...
- 1) условием торговли
 - 2) выигрышем от эффекта масштаба
 - 3) выигрышем от специализации
 - 4) выигрышем от обмена
60. При доказательстве факта субсидирования экспортного товара, импортирующая страна вводит
- 1) компенсационную пошлину
 - 2) квоту
 - 3) импортную пошлину
 - 4) пошлину на транзит товара

Критерии оценивания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
менее 51 балла	51-67 баллов	68-85 баллов	86-100 баллов

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

Основными видами поэтапного контроля результатов обучения студентов являются: рубежный рейтинг, творческий рейтинг, рейтинг личностных качеств, рейтинг сформированности прикладных практических требований, промежуточная аттестация.

Уровень развития компетенций оценивается с помощью рейтинговых баллов.

Рейтинги	Характеристика рейтингов	Максимум баллов
Рубежный	Отражает работу студента на протяжении всего периода изучения дисциплины. Определяется суммой баллов, которые студент получит по результатам изучения каждого модуля.	60
Творческий	Результат выполнения студентом индивидуального творческого задания различных уровней сложности, в том числе, <i>участие в различных конференциях и конкурсах на протяжении всего курса изучения дисциплины.</i>	5
Рейтинг личностных качеств	Оценка личностных качеств обучающихся, проявленных ими в процессе реализации дисциплины (модуля) (дисциплинированность, посещаемость учебных занятий, сдача вовремя контрольных мероприятий, ответственность, инициатива и др.)	10
Рейтинг сформированности прикладных практических требований	Оценка результата сформированности практических навыков по дисциплине (модулю), определяемый преподавателем перед началом проведения промежуточной аттестации и оценивается как «зачтено» или «не зачтено».	+
Промежуточная аттестация	<i>Является</i> результатом аттестации на окончательном этапе изучения дисциплины по итогам сдачи зачета или экзамена. Отражает уровень освоения информационно-теоретического компонента в целом и основ практической деятельности в частности.	25
Итоговый рейтинг	Определяется путём суммирования всех рейтингов	100

Общий рейтинг по дисциплине складывается из рубежного, творческого, рейтинга личностных качеств, рейтинга сформированности прикладных практических требований, промежуточной аттестации (экзамена).

Рубежный рейтинг – результат текущего контроля по каждому модулю дисциплины, проводимого с целью оценки уровня знаний, умений и навыков студента по результатам изучения модуля. Оптимальные формы и методы рубежного контроля: устные собеседования, письменные контрольные опросы, в т.ч. с использо-

ванием ПЭВМ и ТСО, результаты выполнения лабораторных и практических заданий. В качестве практических заданий могут выступать крупные части (этапы) курсовой работы или проекта, расчетно-графические задания, микропроекты и т.п.

Промежуточная аттестация – результат аттестации на окончательном этапе изучения дисциплины по итогам сдачи *экзамена*, проводимого с целью проверки освоения информационно-теоретического компонента в целом и основ практической деятельности в частности. Оптимальные формы и методы выходного контроля: письменные экзаменационные или контрольные работы, индивидуальные собеседования.

Творческий рейтинг – составная часть общего рейтинга дисциплины, представляет собой результат выполнения студентом индивидуального творческого задания различных уровней сложности.

Рейтинг личностных качеств - оценка личностных качеств обучающихся, проявленных ими в процессе реализации дисциплины (модуля) (дисциплинированность, посещаемость учебных занятий, сдача вовремя контрольных мероприятий, ответственность, инициатива и др.

Рейтинг сформированности прикладных практических требований -оценка результата сформированности практических навыков по дисциплине (модулю), определяемый преподавателем перед началом проведения промежуточной аттестации и оценивается как «зачтено» или «не зачтено».

В рамках балльно-рейтинговой системы контроля успеваемости студентов, семестровая составляющая балльной оценки по дисциплине формируется при наборе заданной в программе дисциплины суммы баллов, получаемых студентом при текущем контроле в процессе освоения модулей учебной дисциплины в течение семестра.

Итоговая оценка компетенций студента осуществляется путём автоматического перевода баллов общего рейтинга в стандартные оценки.

Максимальная сумма рейтинговых баллов по учебной дисциплине составляет 100 баллов.

По дисциплине с экзаменом необходимо использовать следующую шкалу пересчета суммарного количества набранных баллов в четырехбалльную систему:

Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
менее 51 балла	51-67 баллов	67,1-85 баллов	85,1-100 баллов