

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Богдалова Елена Вячеславовна
Должность: Проректор по образовательной деятельности
Дата подписания: 11.08.2025 12:47:18
Уникальный программный ключ:
ec85dd5a839619d48ea76b2023abaa8a9c62091a

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
ИНКЛЮЗИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И ИННОВАЦИЙ

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебно-методической работе
Леся Е. Е.С. Сахарчук
«27» апреля 2022 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ
МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА**

наименование дисциплины

38.03.01 Экономика
шифр и наименование направления подготовки

Мировая экономика
направленность (профиль)

Москва 2022

Разработчик: доцент кафедры экономики и инноваций Михайлова Н.А.

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании кафедры экономики и инноваций,
(протокол № 10 от «23» марта 2022 г.)

на заседании Учебно-методического совета МГГЭУ
(протокол № 1 от «27 » апреля 2022 г.)

Согласовано:

Представитель работодателя
Или объединения работодателей

 М.В. Гагарина

Инженер по подготовке кадров,
служба профориентации, обучения и
развития персонала Московского
метрополитена.
(должность, место работы)

«27 » апреля 2022г.

Начальник учебно-методического управления
 И.Г. Дмитриева
«27 » 04 2022 г.

Начальник методического отдела
 Д.Е. Гапеенок
«27 » 04 2022 г.

Декан факультета
 Л.В. Дегтева
«27 » 04 2022 г.

Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств
2. Перечень оценочных средств
3. Описание показателей и критерииев оценивания компетенций
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций
5. Материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине «Торговая политика и конкурентоспособность международного бизнеса»

Оценочные средства составляются в соответствии с рабочей программой дисциплины и представляют собой совокупность контрольно-измерительных материалов (типовые задачи (задания), контрольные работы, тесты и др.), предназначенных для измерения уровня достижения обучающимися установленных результатов обучения.

Оценочные средства используются при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Таблица 1 – Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины

Код компетенции	Содержание компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-3	Способен разрабатывать и внедрять методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	ПК-3.1. Знает методы разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами. ПК-3.2. Умеет разрабатывать и внедрять методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами. ПК-3.3. Владеет навыками разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами.
ПК-5	Способен разрабатывать и управлять развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	ПК-5.1. Знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами. ПК-5.2. Умеет применять методы разработки и управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами. ПК-5.3. Владеет навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами.

Конечными результатами освоения дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть», расписанные по отдельным компетенциям. Формирование дескрипторов происходит в течение всего семестра по этапам в рамках контактной работы, включающей различные виды занятий и самостоятельной работы, с применением различных форм и методов обучения.

.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Таблица 2

№ п/п	Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1.	Опрос	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде ответов обучающихся на задаваемые им вопросы.	Вопросы по темам/разделам дисциплины
2.	Тест	Средство, позволяющее оценить уровень знаний обучающегося путем выбора им одного из нескольких вариантов ответов на поставленный вопрос. Возможно использование тестовых вопросов, предусматривающих ввод обучающимся короткого и однозначного ответа на поставленный вопрос.	Тестовые задания
3.	Контрольная работа	Оценочное средство, ориентированное на выполнение комплексной работы, освещющей несколько аспектов предмета дисциплины (факультатива).	Задание для выполнения контрольной работы

3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Оценивание результатов обучения по дисциплине осуществляется в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль (осуществление контроля всех видов аудиторной и внеаудиторной деятельности обучающегося с целью получения первичной информации о ходе усвоения отдельных элементов содержания дисциплины) и промежуточная аттестация (оценивается уровень и качество подготовки по дисциплине в целом).

Показатели и критерии оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения данной дисциплины, описаны в табл. 3.

Таблица 3 – Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины:

Код компетенции	Уровень освоения компетенций	Индикаторы достижения компетенций	Вид учебных занятий, работы, формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенций	Контролируемые разделы и темы дисциплины	Оценочные средства, используемые для оценки уровня сформированности компетенции	Критерии оценивания результатов обучения
ПК-3		Знает				
	Недостаточный уровень	ПК-3.3-1. Знает методы разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	Лекционные занятия (коммуникативная лекция), практические занятия (ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и	Опрос, тест, контрольная работа	Не знает методы разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами

				институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.		
Базовый уровень	ПК-3.3-1. Знает методы разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	Лекционные занятия (коммуникативная лекция), практические занятия (ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный	Опрос, тест, контрольная работа	Знает некоторые методы разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	

				торговый договор: понятие и порядок формирования.		
Средний уровень	ПК-3.3-1. Знает методы разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	Лекционные занятия (коммуникативная лекция), практические занятия (ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.	Опрос, тест, контрольная работа	Знает основные методы разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	
Высокий уровень	ПК-3.3-1. Знает методы разработки и внедрения методик	Лекционные занятия (коммуникативная лекция), практические	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2.	Опрос, тест, контрольная работа	Знает все эффективные методы разработки и внедрения методик	

		экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	занятия (ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.		экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами
		Умеет				
	Недостаточный уровень	ПК-3.У-1. Умеет разрабатывать и внедрять методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими	Лекционные занятия (коммуникативная лекция), практические занятия (ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм,	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами.	Опрос, тест, контрольная работа	Не умеет разрабатывать и внедрять методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами

		системами	ситуационный анализ)	Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.		
Базовый уровень	ПК-3.У-1. Умеет разрабатывать и внедрять методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	Лекционные занятия (коммуникативная лекция), практические занятия (ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли.	Опрос, тест, контрольная работа	Умеет разрабатывать и внедрять простейшие методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	

				Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.		
Средний уровень	ПК-3.У-1. Умеет разрабатывать и внедрять методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	Лекционные занятия (коммуникативная лекция), практические занятия (ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.	Опрос, тест, контрольная работа	Умеет разрабатывать и внедрять типовые методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	
Высокий уровень	ПК-3.У-1. Умеет разрабатывать и внедрять	Лекционные занятия (коммуникативная	Тема 1. Формы и методы международной	Опрос, тест, контрольная работа	Умеет разрабатывать и внедрять сложные	

		методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	лекция), практические занятия (ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.		комплексные методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами
		Владеет				
	Недостаточный уровень	ПК-3.В-1. Владеет навыками разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми	Лекционные занятия (коммуникативная лекция), практические занятия (ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и	Опрос, тест, контрольная работа	Не владеет навыками разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях

		потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.		управления экономическими системами
Базовый уровень	ПК-3.В-1. Владеет навыками разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	Лекционные занятия (коммуникативная лекция), практические занятия (ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и	Опрос, тест, контрольная работа	Владеет начальными навыками разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	

				международной торговли. Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.		
Средний уровень	ПК-3.В-1. Владеет навыками разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	Лекционные занятия (коммуникативная лекция), практические занятия (ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.	Опрос, тест, контрольная работа	Владеет продвинутыми навыками разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	
Высокий	ПК-3.В-1.	Лекционные	Тема 1. Формы и	Опрос, тест,	Профессиональной	

	уровень	Владеет навыками разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	занятия (коммуникативная лекция), практические занятия (ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	методы международной торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.	контрольная работа	владеет навыками разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами
ПК-5		Знает				
	Недостаточный уровень	ПК-5.3-1. Знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов,	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (мозговой штурм, ролевая игра, ситуационный	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное	Опрос, тест, контрольная работа	Не знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за

	отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.		работу с клиентами и деловыми партнерами
Базовый уровень	ПК-5.3-1. Знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (мозговой штурм, ролевая игра, ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной	Опрос, тест, контрольная работа	Знает некоторые методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами

				торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.		
Средний уровень	ПК-5.3-1. Знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (мозговой штурм, ролевая игра, ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок	Опрос, тест, контрольная работа	Знает основные методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	

			формирования.		
Высокий уровень	ПК-5.3-1. Знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (мозговой штурм, ролевая игра, ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.	Опрос, тест, контрольная работа	Знает все методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами
	Умеет				
Недостаточный уровень	ПК-5.У-1. Умеет применять методы разработки и управления развитием	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (мозговой	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2. Международная	Опрос, тест, контрольная работа	Не умеет применять методы разработки и управления развитием структурных подразделений

		структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами деловыми партнерами	штурм, ролевая игра, ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.		хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами
Базовый уровень	ПК-5.У-1. Умеет применять методы разработки и управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами деловыми	ПК-5.У-1. Умеет применять методы разработки и управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами деловыми	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (мозговой штурм, ролевая игра, ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и	Опрос, тест, контрольная работа	Умеет на простейшем уровне применять методы разработки и управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами

		партнерами	анализ)	институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.		
Средний уровень	ПК-5.У-1. Умеет применять методы разработки и управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами деловыми партнерами	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (мозговой штурм, ролевая игра, ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный	Опрос, тест, контрольная работа	Умеет использовать основные методы разработки и управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	

				торговый договор: понятие и порядок формирования.		
Высокий уровень	ПК-5.У-1. Умеет применять методы разработки и управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами деловыми партнерами	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (мозговой штурм, ролевая игра, ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Tema 1. Формы и методы международной торговли. Tema 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Tema 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Tema 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.	Опрос, тест, контрольная работа	Умеет использовать любые методы разработки и управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	
	Владеет					
Недостаточный уровень	ПК-5.В-1. Владеет навыками управления	Лекционные занятия (интерактивная лекция),	Tema 1. Формы и методы международной торговли.	Опрос, тест, контрольная работа	Не владеет навыками управления	

		<p>развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами</p>	<p>практические занятия (мозговой штурм, ролевая игра, ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)</p>	<p>Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами.</p> <p>Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли.</p> <p>Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.</p>		<p>структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами</p>
Базовый уровень	ПК-5.В-1. Владеет навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и	<p>Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (мозговой штурм, ролевая игра, ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой</p>	<p>Тема 1. Формы и методы международной торговли.</p> <p>Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами.</p>	<p>Опрос, тест, контрольная работа</p>	<p>Владеет простейшими навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми</p>	

		деловыми партнерами	штурм, ситуационный анализ)	Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.		партнерами
Средний уровень	ПК-5.В-1. Владеет навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами деловыми партнерами	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (мозговой штурм, ролевая игра, ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли.	Опрос, тест, контрольная работа	Владеет базовыми навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	

				Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.		
Высокий уровень	ПК-5.В-1. Владеет навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (мозговой штурм, ролевая игра, ситуационный анализ, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Формы и методы международной торговли. Тема 2. Международная торговая политика: государственное регулирование тарифными и нетарифными методами. Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли. Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования.	Опрос, тест, контрольная работа	Владеет профессиональными навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ

По видам заданий приводится описание того, каким образом необходимо выполнить данное задание, способы и механизмы его выполнения, выбор номера варианта и др. Примеры методических материалов, определяющих процедуру оценивания результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций:

- устный опрос (вопросы по темам/разделам дисциплины);
- тест (тестовые задания);
- практическая работа (кейсы и другие задания для выполнения практической работы);
- итоговая контрольная работа (задание для выполнения итоговой контрольной работы).

Методические рекомендации по подготовке к опросу

Подготовка к опросу проводится в ходе самостоятельной работы студентов и включает в себя повторение пройденного материала по вопросам предстоящего опроса. Помимо основного материала студент должен изучить дополнительную рекомендованную литературу и информацию по теме, в том числе с использованием Интернет-ресурсов. В среднем, подготовка к устному опросу по одному семинарскому занятию занимает от 2 до 3 часов в зависимости от сложности темы и особенностей организации студентом своей самостоятельной работы. Опрос предполагает устный ответ студента на один основной и несколько дополнительных вопросов преподавателя. Ответ студента должен представлять собой развернутое, связанное, логически выстроенное сообщение. При выставлении оценки преподаватель учитывает правильность ответа по содержанию, его последовательность, самостоятельность суждений и выводов, умение связывать теоретические положения с практикой, в том числе и с будущей профессиональной деятельностью.

Разработка и применение тестов в процессе обучения

Педагогическое тестирование – это форма измерения знаний учащихся, основанная на применении педагогических тестов. Включает в себя подготовку качественных тестов, собственно проведение тестирования и последующую обработку результатов, которая даёт оценку уровня знаний тестируемых.

Традиционный тест содержит список вопросов и различные варианты ответов. Каждый вопрос оценивается в определенное количество баллов. Результат традиционного теста зависит от количества вопросов, на которые был дан правильный ответ.

Тестирование в педагогике выполняет три основные взаимосвязанные функции: диагностическую, обучающую и воспитательную:

Диагностическая функция заключается в выявлении уровня знаний, умений, навыков учащегося. Это основная и самая очевидная функция тестирования. По объективности, широте и скорости диагностирования, тестирование превосходит все остальные формы педагогического контроля.

Обучающая функция тестирования состоит в мотивировании учащегося к активизации работы по усвоению учебного материала. Для усиления обучающей функции тестирования могут быть использованы дополнительные меры стимулирования студентов, такие как: раздача преподавателем примерного перечня вопросов для самостоятельной подготовки, наличие в самом teste наводящих вопросов и подсказок, совместный разбор результатов теста.

Воспитательная функция проявляется в периодичности и неизбежности тестового контроля. Это дисциплинирует, организует и направляет деятельность учащихся, помогает выявить и устранить пробелы в знаниях, формирует стремление развить свои способности.

Педагогическое тестирование включает в себя несколько основных этапов: подготовка теста, проведение теста и обработка результатов теста.

По форме заданий педагогические тесты бывают:

- тесты закрытого типа;
- тесты открытого типа;
- задания по установлению соответствий;
- задания по упорядочиванию последовательности.

Выбирая на тот или иной ответ на вопрос теста, студент должен, прежде всего внимательно прочитать условия вопроса теста, вдумываясь в его смысл. Затем следует выбрать, по мнению студента, правильный ответ. Если по мнению студента несколько ответов являются правильными, то он должен выбрать тот, который максимально охватывает ответ на поставленный вопрос.

Тест состоит из вопросов и предлагаемых кратких формулировок возможных ответов на вопросы, что не позволяет охарактеризовать всю полноту того или иного явления. В ходе тестирования студент не имеет возможности давать свои комментарии к ответам. Однако основная суть выносимых на тестирование вопросов отражается в предлагаемых вариантах ответов.

В зависимости от формы контроля (текущий, промежуточный, выходной) преподаватель определяет точное количество вопросов теста и устанавливает время для решения теста.

Значение и методика использования контрольной работы как инструмента контроля в образовательной сфере

Основной целью контрольной работы является проработка обучающимся подавляющего объема знаний, умений, владений, компетенций, предусмотренных дисциплиной (практикой, факультативом).

Контрольная работа в зависимости от специфики раздела учебного плана может включать в себя аналитическое осмысление конкретных ситуаций, проведение расчетов, разработку и научное обоснование предлагаемых путей решения тех или иных задач, проблем, ситуаций.

Контрольная работа может быть ограничена материалом только целевой дисциплины или обеспечивать междисциплинарные связи по отношению к разделам учебного плана, предшествующим периоду освоению дисциплины (практики, факультатива).

5. МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Тема 1. Формы и методы международной торговли

Вопросы для проведения опроса

1. Что характеризует развитие международной торговли на современном этапе
2. Субъектами мировой торговли не являются
3. Год образования ЮНКТАД
4. Что является мерой государственного стимулирования экспорта
5. Мировые цены – это
6. Перечислить основные формы мировой торговли
7. Когда была преобразована ГАТТ
8. Назовите одну из форм и методов международного регулирования внешней торговли
9. Деятельность ВТО осуществляется в соответствии с базовыми положениями. Что не является нормой деятельности ВТО.
10. Обозначьте основные характеристики международного рынка товаров
11. Объектами международной торговли являются
12. Назовите причины опережающего развития мировой торговли в последние годы
13. Учет экспортных поставок осуществляется в ценах
14. К инструментам внешнеторговой политики не относят
15. Пошлина называется адвальорной, когда соблюдаются определенные условия. Перечислить их.
16. Распределите по возрастанию удельный вес мирового экспорта товаров
17. Каковы основные особенности внешней политики на современном этапе

Тема 2. Международная торговая политика государственное регулирование тарифными и нетарифными методами

Тест

1. Что такое мировая торговля?
 - a) Процесс создания международных торговых компаний
 - б) Обмен товарами и услугами между государственно-национальными хозяйствами
 - в) Расширение сферы влияния национальных торговых компаний на рынки других государств
2. Отметьте страну, которая по экспорту, обгоняет Россию:
 - а) Дания
 - б) Польша
 - в) Таиланд
 - г) Малайзия
3. Отметьте основного торгового партнера России:
 - а) США
 - б) Азия
 - в) Европа
 - г) Япония
4. Отметьте основных партнеров России по импорту:
 - а) США
 - б) Украина
 - в) Белоруссия
 - г) Казахстан
 - д) все вышеперечисленные страны
5. Отметьте вид продукции, составляющий наибольший процент в товарной структуре экспорта России:
 - а) металлы и изделия из них

б) машины, оборудование и транспортные средства

в) топливно-энергетические ресурсы

г) продукция химической промышленности

6. Отметьте страну СНГ, в которую Россия больше всего экспортирует:

а) Казахстан

б) Узбекистан

в) Украина

г) Белоруссия

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

а) Украина

б) Грузия

в) Молдавия

г) Узбекистан

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

а) экспорт

б) импорт

в) реэкспорт или реимпорт

г) транзитная торговля

д) а, б

е) а, б, в, г

9. Виды экспорта:

а) нерезидентный

б) лицензируемый

в) нелицензируемый

г) прямой

д) косвенный

е) активный

ж) пассивный

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

а) да

б) нет

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

а) да

б) нет

12. Что такое тарифные ограничения?

а) систематизированный по группам товаров перечень пошлин, взимаемых в данной стране с ввозимых или вывозимых товаров

б) система таможенных тарифов, затрудняющая ввоз и вывоз определенных товаров в различных странах, во многих случаях имеющая дискриминационный характер по отношению к иностранным конкурентам

в) продажа товаров на рынке по искусственно пониженным ценам, возможно ниже себестоимости

г) способ ограничения предложения товаров на экспорт и предотвращения снижения экспортных цен, а следовательно и доходов от экспорта

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

а) фармацевтические препараты и медикаменты

б) ракетное топливо

в) яды и наркотические вещества

г) взрывчатые вещества

д) все вышеперечисленное

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

а) сертификат

б) лицензия

в) разрешение таможенного комитета

г) все вышеперечисленное неверно

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

а) таможенные тарифы

б) нетарифные ограничения

в) налоговое законодательство

г) квотирование

д) а, б

е) а, б, в

16. Неосоенный вид пошлины, с помощью которой возможно регулирование российского импорта:

а) антидемпинговая пошлина

б) разовая пошлина

в) специальная пошлина

г) компенсационные пошлины

д) адвалорная пошлина

17. Что такое инкотермс?

а) международные правила транспортировки грузов при экспортно-импортных операциях

б) базисные условия поставки экспортимемых товаров

в) международные правила толкования торговых терминов

г) договор на перевозку грузов из одной страны в другую

18. Группа, не входящая в Инкотермс:

а) Е

б) F

в) С

г) Р

д) D

19. Какой характер имело Развитие мировой экономики в XX в.?

а) скачкообразный

б) быстрый и равновесный

в) медленный, но прогрессивный

г) плавный, поступательный

20. Каким МРТ будет являться специализация стран на производстве отдельных видов готовой продукции и услуг?

а) общим

б) подетальным

в) частным

г) единичным

21. На что должна быть направлена практика государственного регулирования развития национальных хозяйств?

а) возвращение к состоянию равновесия

б) сохранение равновесного состояния

в) пресечение отклонений от состояния равновесия

г) недопущение сильных отклонений от равновесного состояния

22. Соглашением о чем является внешнеторговый договор?

а) между фирмами двух зарубежных стран

- б) между российскими предприятиями о совместном производстве
- в) о поставке товаров между партнерами, один – в России, другой – за рубежом
- г) о подготовке зарубежных специалистов

23. С чем связано возникновение маркетинга?

- а) обострением конкуренции товаропроизводителей
- б) обострением конкуренции покупателей
- в) научно-техническим прогрессом
- г) расширением торговых связей

24. Что делают внешние факторы окружающей среды?

- а) действуют только в зарубежной стране
- б) влияют на успех организации, и она может влиять
- в) подвластны влиянию лишь высшее руководство организации
- г) влияют на успех рынка, но организация влиять не может

25. Чем характеризуют современное состояние мировой экономики и мирохозяйственных связей?

- а) отношениями, основанными на политических соглашениях
- б) отношениями, основанными на идеологических соображениях
- в) преобладанием рыночных отношений
- г) ограниченным распространением рыночных отношений

26. Дата формирования мирового хозяйства:

- а) конец XIX–начало XX вв.
- б) начало XVIII в.
- в) середина XX в.
- г) XV–XVI вв.

27. Кем может быть совершен выход на рынок, если присутствует открытость экономики России и интеграция её в мировое хозяйство?

- а) государственное или муниципальное предприятие
- б) частное предприятие только через посредника
- в) производитель, только объединившись с двумя-тремя партнерами
- г) любой хозяйствующий субъект непосредственно

28. Какой является внешнеэкономическая политика РФ?

- а) создающей условия для хозяйствующих субъектов
- б) мероприятий, проводимых Торгово-промышленной палатой
- в) продвижения российских товаров на зарубежные рынки
- г) торговой деятельности участников внешнеторговых связей

29. Значение слова «маркетинг»:

- а) «делание рынка», рынковедение
- б) сбытовая деятельность
- в) товаро–денежные отношения
- г) денежные отношения

30. Совокупностью, каких характеристик составляет конкурентно способность товара?

- а) технических и экономических, преимущественных над товарами-конкурентами
- б) требованиям национальных стандартов в стране-производителе
- в) товара требованиям стандартов в стране-покупателе
- г) требованиям международных стандартов

31. Ценой чего является валютный курс?

- а) доллара в рублях
- б) евро в рублях
- в) доллара в евро
- г) денежной единицы, выраженная в денежной единице другой страны

32. Выберите характеристику торговый и научно-технических связей России с Китаем:

- а) противоречивы

- б) весьма перспективны
- в) мало перспективны
- г) экономически невыгодны

33. Что будет являться главной функцией международной кооперации:

- а) получение безвозмездно от партнеров патентов и ноу-хау
- б) укрепление дружбы между странами
- в) углубление международного разделения труда
- г) повышение производительности труда и выпуска продукции

34. От чего будет зависеть выбор страной внешнеторговой политики между протекционизмом и либерализацией?

- а) состояния НТП
- б) географического положения страны
- в) наличия природно-ресурсного потенциала
- г) решаемых задач и политико-экономической ситуации в стране

35. Чем является сфера международных товарно-денежных отношений, которая представляет совокупность внешней торговли всех стран мира?

- а) международный рынок
- б) мировое экономическое пространство
- в) внешнеторговый оборот
- г) международная торговля

36. Что такое сегментация рынка?

- а) разбивка на участки группы потребителей, с едиными требованиями к товару
- б) группировка покупателей по возрасту и полу
- в) распределение покупателей по образованию
- г) распределение потенциальных потребителей по месту жительства

37. Что такое разность стоимостных объемов экспорта и импорта?

- а) внешнеторговое сальдо
- б) мировой спрос
- в) торговый оборот
- г) внешнеторговый баланс

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

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

39. Что является главным внешним признаком функционирования мирового рынка?

- а) передвижение товаров и услуг между странами
- б) существование мирового экономического пространства
- в) наличие внешнего спроса и предложения
- г) наличие продавцов и покупателей

40. Что не относится к формам международных экономических отношений?

- а) международная миграция рабочей силы и капитала
- б) международное научно-техническое сотрудничество
- в) шахматный матч на первенство мира
- г) торговля между странами

41. Чем является ввоз товара на таможенную территорию РФ без обязательства об обратном вывозе?

- а) реэкспортом
- б) реимпортом
- в) экспортом
- г) импортом

42. Чем является продажа и ввоз в страну ранее вывезенного из нее товара без его переработки?

- а) транзит
- б) импорт
- в) реимпорт
- г) Реэкспорт

43. Что такое система управления производством и сбытом на основе удовлетворения потребностей потребителей в условиях рынка?

- а) маркетинг
- б) ноу-хау
- в) реэкспорт
- г) инжиниринг

44. Какое действие оказывает организация на внутренние факторы окружающей среды?

- а) факторы зависят и определяются
- а) факторы не зависят на рынке России
- б) факторы зависят при действиях только на внутреннем рынке
- в) факторы не зависят при выходе на рынок зарубежных стран

45. Результатом чего является экономический прогресс и социальные условия жизни людей в эпоху технологического развития цивилизации?

- а) международного разделения труда
- б) социально-политического уровня развития общества
- в) природно-ресурсного потенциала общества
- г) технического развития и вооруженности труда

46. Что означает неравномерность в экономическом развитии?

- а) различную степень открытости национальной экономики
- б) разные стадии социально-политического развития стран
- в) разницу в уровне жизни населения
- г) неодинаковые уровни индустриального и технического развития

47. ВТО является:

- а) международной организацией;
- б) международным договором;
- в) совокупностью международных договоров;
- г) международным ежегодным форумом.

48. Что входит в ВТО?

- а) некоторые страны;
- б) ГАТТ;
- в) ГАТС;
- г) ТРИПС;

49. Что будет служить зоной свободной торговли?

- а) области, в которых не работает налоговое законодательство;
- б) районы, где разрешен любой вид деятельности;
- в) районы, не охваченные государственным таможенным режимом;
- г) участки, где в большом объеме проводятся общественные работы;
- д) обширные регионы, куда государство направляет прямые инвестиции.

50. Международная экономическая интеграция – ...

- а) отношения, характеризующие общение, способ и характер взаимодействия всех стран мира в процессе развития;
- б) экономические отношения, возникающие в процессе мировой торговли;
- в) процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда.

51. Социально-экономическая интеграционная группировка в Северной Америке:

- а) НАТО;

- б) НАФТА;
- в) СААРК.

52. Правопреемницей чего является ВТО?

- а) МВФ;
- б) ЮНИКТАД;
- в) ГАТТ.

53. В СНГ входит:

- а) совет глав государств
- б) министров иностранных дел.
- в) совет глав правительства
- г) все перечисленное

54. Год организации Европейско-Азиатского экономического союза:

- а) 1991
- б) 1999
- в) 1995
- г) 1997

55. Процент мирового ВВП на долю ЕС:

- а) 10%
- б) 40%
- в) 80%
- г) 20%

56. Что такое таможенный режим?

- а) положения, по статусу товаров и транспорта, перемещаемых через границу РФ
- б) режим работы учреждений государственной таможенной службы РФ
- в) режим работы таможенного поста

г) режим работы таможни

57. “Экспортный картель” – это ..

- а) ОЭСР
- б) МАГАТЭ
- в) ЕАСТ
- г) ОПЕК
- д) НАФТА

58. Региональной интеграционной группировкой в странах Латинской Америки является:

- а) НАФТА
- б) ЛАИА
- в) АСЕАН

Тема 3. Основные понятия и институты права Всемирной торговой организации и международной торговли

Темы для опроса

1. История создания Всемирной торговой организации (ВТО).
2. Цели, задачи и функции ВТО.
3. Значение соглашений ВТО в регулировании международной торговли.
4. ВТО: структура, руководящие органы и основные направления деятельности (ГАТТ-94, ГАТС, ТРИПС).
5. Режим наибольшего благоприятствования (РНБ), сфера его применения, изъятия из РНБ.
6. Национальный режим, его суть и сфера применения.
7. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), его роль в формировании внешнеторговой политики мирового сообщества.
8. Международная торговля услугами как важнейший фактор интенсификации и глобализации современной экономики.

9. Инструменты нетарифного регулирования в рамках ГАТТ/ВТО.
10. Количественные ограничения внешней торговли: запреты, квотирование, лицензирование, добровольное ограничение экспорта.
11. Технические и другие специальные требования как методы нетарифного регулирования внешней торговли.
12. Антидемпинговые меры.
13. Субсидии и компенсационные меры.
14. Методы защиты национальных производителей.
15. Тарифное регулирование стран-членов ВТО.
16. Понятие и виды таможенных пошлин.
17. Новый протекционизм в мировой торговле.
18. Основные тенденции и перспективы участия России в международной торговле услугами.
19. Экономические последствия вступления России в ВТО для рынка услуг.
20. Развитие сферы услуг в условиях вступления России в ВТО.
21. Проблемы защиты прав интеллектуальной собственности.
22. Мировой рынок лицензий и тенденции его развития.
23. ТНК в международном технологическом обмене.
24. Государственное регулирование международной передачи технологий.
25. Россия на мировом рынке лицензий.
26. Меры по защите интеллектуальной собственности, принятые в России
27. Система разрешения споров в ВТО.
28. Процедурные вопросы разрешения споров в апелляционной инстанции ВТО.
29. Предпосылки и история развития механизма разрешения споров в ГАТТ/ВТО.
30. Базовые принципы и основные черты системы разрешения споров ВТО.
31. Разрешение споров по правилам ВТО: международный опыт и российские перспективы.
32. Участие новых членов организации в механизме разрешения споров ВТО.
33. Функция контроля Всемирной торговой организации над соблюдением процедуры урегулирования споров.
34. ВТО: защита интересов России в рамках механизма разрешения споров.

Тема 4. Международный торговый договор: понятие и порядок формирования Контрольная работа

Вариант 1.

Английская компания является регулярным поставщиком оборудования и запасных частей для текстильной промышленности России и некоторых стран СНГ. Основным поставляемым продуктом являются швейные иглы различных видов, износ которых происходит достаточно быстро, что требует регулярных поставок из Англии. Общие объемы поставок быстро изнашивающегося оборудования составляют примерно 350 тонн в год. Иглы, а также некоторые другие детали поставляются на швейные предприятия, расположенные в Санкт-Петербурге, Москве, Новгороде, Иванове, Ярославле. Каждому предприятию в год необходимо до 30 тонн игл. Иглы, составляющие почти 90% всех поставок, и др. детали, требующие регулярной замены, поставляются в Россию партиями весом около 30 тонн в порт Санкт-Петербурга и далее направляются небольшими партиями весом от 2-х до 5 тонн в указанные пять городов России. Поставки осуществляются в небольших контейнерах грузоподъемностью 2,5-5 тонн железнодорожным транспортом. Рассортировка игл по типам и партиям осуществляется в Англии перед отправкой в Санкт-Петербург. Доставка игл на предприятия часто задерживается из-за дальности расстояния перевозки каждой отдельной поставки (из средней части Англии (район г. Лидс) через Санкт-Петербург в различные города России) и перебоев в работе транспорта в связи с мелкопартионностью поставок из Санкт-

Петербурга в различные города. В свою очередь, пересылка мелкими партиями требует больших транспортных затрат, чем перевозка груза крупными партиями.

Решение английской компании. На совещании совета директоров английской компании обсуждался вопрос о перспективности российского рынка и о возможности расширения операций на нем за счет обслуживания большего количества швейных предприятий-партнеров. В России имеется постоянная нужда в срочной замене швейных игл различных типов и видов, испытываемая большинством швейных предприятий, расположенных в основном в европейской части страны в связи с перебоями в поставках этого быстро изнашивающегося оборудования со стороны российских поставщиков. Сравнительный анализ игл английского производства и тех, которые изготавляются в России, показал, что они вполне взаимозаменяемы, а это означает, что швейные предприятия России, работающие на отечественном оборудовании, могут использовать иглы английского производства по крайней мере частично. На совещании совета директоров английской компании было принято решение о создании отделения в России, основными функциями которого были бы концентрация поставок и дальнейшее бесперебойное снабжение в первую очередь иглами и другими запасными частями швейных предприятий, с которыми уже заключены соглашения, а также быстрое реагирование на нужды большого количества швейных предприятий, разбросанных по территории европейской части России, в срочной поставке игл и другого быстро изнашивающегося оборудования. Из публикаций английской прессы, подтвержденной информацией из Британского посольства в Москве, известно, что в соответствии с последними законодательными и нормативными актами российские предприятия, имеющие валюту на своих счетах, получили право прямых закупок необходимого оборудования у иностранных компаний.

Задания:

1. В соответствии со всем вышезложенным оцените правильность решения совета директоров английской компании исходя из: - перспективности российского рынка для компании; - наличия соответствующей нормативной и законодательной базы; - благоприятности обстановки с точки зрения развития бизнеса.

2. В случае принятия положительного решения обсудите вопрос о месторасположении отделения компании исходя из:

- близости к поставщикам и рынкам сбыта продукции;
- возможности обеспечить быструю и бесперебойную поставку требуемого оборудования потребителям;
- местной обстановки в отношении условий развития бизнеса;
- наличия квалифицированной рабочей силы;
- наличия развитой инфраструктуры.

3. Определите, стоит ли компании:

- строить собственный склад или арендовать уже существующие местные мощности;
- ориентироваться на осуществление поставок товара клиентуре железнодорожным транспортом или отдать предпочтение автомобильному;
- в последнем случае: приобретать собственный автотранспорт или пользоваться услугами российских автопредприятий?

Вариант 2.

Торговая компания подмосковного города Электросталь закупила партию куриных окорочек в США. По контракту американская фирма обязалась поставить товар на базисе СИФ Санкт-Петербург по согласованной цене. После того как контракт был заключен, выяснилось, что российская компания не учла того, что в цену товара должна быть заложена стоимость его доставки от Санкт-Петербурга до Электростали. Расчеты показали, что окорочка в Электростали могут продаваться по приемлемым по сравнению с конкурентами ценам только в том случае, если стоимость их доставки по территории

России от Балтийского порта до Электростали составляет 4-6 центов за 1 кг. Проработка тарифов Октябрьской железной дороги и автомобильных перевозчиков, действующих на данном направлении, показала, что нужного уровня цены доставки достичь не удастся. В то же время американская компания согласилась при сохранении базиса поставки и согласованной контрактной цены направить партию товара не в Санкт-Петербург, а в какой-либо другой порт Балтики района Финского залива.

Задание:

Исходя из данной ситуации, требуется определить другие возможные географические пути доставки партии куриных окорочков в Электросталь и варианты использования на этих маршрутах различных видов транспорта.

Какие транспортные тарифы следует проработать, чтобы точно подсчитать стоимость доставки товара?

Вариант 3.

Московская компания получила предложение на регулярную закупку яиц для выращивания бройлеров от голландской фирмы. Выращивание бройлеров должно производиться на подмосковной птицефабрике в поселке Петелино (40 км от кольцевой дороги по Минскому направлению). Голландская фирма предложила базис поставки КАФ Москва, оставив открытым вопрос страхования товара. Важным условием контрактов на поставку яиц для выращивания бройлеров является их срочная инспекция по качеству, так как впоследствии это отразится на выращивании бройлеров и получении куриного мяса в планируемых объемах. По предложению голландской компании они берутся доставить яйца в Москву автотранспортом. Причем в автофургоне будет находиться не только партия яиц для данной московской компании, но и груз других получателей. Оплата доставки товара до Петелино после растаможивания в Москве может осуществляться тем же автотранспортом, но за отдельную плату. Сделка состоялась, и трейлер с товаром прибыл в Москву. По прибытии трейлера с грузом выяснилось, что вместе с грузом яиц в автотранспортном средстве прибыли апельсины для другой фирмы. Таможенник, мотивируя тем, что представитель "апельсиновой" компании отсутствует, отказался вскрывать трейлер, никак не реагируя на то, что для груза яиц инспекция по качеству необходима самым срочным образом. Телефонные звонки на "апельсиновую" компанию никакой реакции не вызвали. Сотрудник, занимающийся растаможиванием грузов, отсутствовал. Остальным данный вопрос был безразличен.

Задания.

Исходя из данной ситуации:

1. Определите соответствие базиса поставки, предложив, возможно, другой базис и обосновав его.
2. Дайте свои предложения по страхованию груза; определите место и порядок приемки товара по качеству.
3. Дайте предложения по транспортировке груза до пункта назначения.

Вариант 4.

Компания является экспортёром туркменской нефти, отправляемой из порта Красноводск на судах-танкерах смешанного (река-море) плавания (небольшие суда грузоподъёмностью 3-5 тыс. т). Груз следует из порта Красноводск по Каспию и по Волго-Донской системе до украинского порта Мариуполь. Осуществляя подобного рода схему перевозки, фирма оплачивает транзит по территории России. В порту Мариуполь груз (нефть и нефтепродукты) выгружается в нефтяные емкости и находится в них до подхода иностранного судна, которое забирает нефть для доставки в одну из западноевропейских стран. Таким образом, по данной схеме доставки груза фирма помимо транзита по территории России оплачивает транзитное хранение на территории Украины. Желая избежать транзитного хранения, фирма заключила договор с иностранной компанией о

том, что последняя будет подавать свои танкеры в порт Мариуполь точно в срок прихода судна из Туркмении. Оба судна в порту Мариуполь швартуются борт об борт, и перекачка груза идет из одного судна в другое с использованием судового оборудования.

Задания.

Исходя из изложенной ситуации:

1. Предложите дальнейшие возможные пути рационализации схемы перевозки и перегрузки нефтепродуктов по контрактам указанной фирмы.

2. Определите, каков должен быть базис поставки нефтепродуктов по данной сделке:

- в случае хранения груза в порту Мариуполь;
- в случае перегрузки груза из судна в судно.

3. Как вы считаете, стоит ли фирме приобрести или арендовать на долгосрочной основе нефтеналивные суда для регулярной доставки товаров по своим контрактам?

Общее тестовое задание для всех вариантов контрольной работы

1. ИНКОТЕРМС 2000 в России признаны:

- а) торговым обычаем;
- б) нормативным актом;
- в) действующими даже при отсутствии ссылки на них в контракте.

2. В каких случаях возможно применение норм национального гражданского права к отношениям по международной купле- продаже товаров (выбрать два правильных варианта из предлагаемых):

- а) в качестве дополнительного (субсидиарного статута, для восполнения пробелов, имеющихся в международных договорах РФ);
- б) применение возможно без ограничений наряду с нормами международных договоров;
- в) в качестве основного статута.

3. Верно ли утверждение, что действующее в России законодательство, как и право большинства других стран мира, исходит из того, что стороны внешнеэкономической сделки свободны в выборе применимого права?

- а) нет, это суждение неверно;
- б) этот вопрос национальными законодательствами не обсуждается;
- в) да, верно.

4. Поясните общепринятые аббревиатуры.

- а) ЮНСИТРАЛ - это ...;
- б) УНИДРУА-это ...;
- в) ТПП РФ - это ...;
- г) МКАС при ТПП РФ - это

5. Верно ли утверждение, что Венская конвенция о международных договорах купли-продажи 1980 г. товаров исходит из максимально широкой автономии воли сторон?

- а) верно;
- б) нет, неверно, все положения обозначенной конвенции носят императивный характер;
- в) верно, но при условии, что стороны определили это в договоре.

6. Способ, путем которого Российская Федерация стала участницей Венской конвенции о международных договорах купли- продажи товаров 1980 г.:

- а) автоматически после распада СССР;
- б) заявлением об ответственности по обязательствам СССР;
- в) путем ратификации конвенции Российской Федерацией.

7. Какова правовая природа Принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА (1994 г.) и Принципов европейского договорного права (1998 г.)?

- а) общая идея для международно-правового регулирования;
- б) правила регулирования межгосударственных отношений;
- в) модельные законы.

8. Какие нормы применимы, если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены гражданским законодательством РФ? а) применяются нормы гражданского законодательства Российской Федерации;
б) применяются правила международного договора;
в) применяются правила международного договора при условии, что приоритет его применения сопровождается изданием внутригосударственного акта.
9. Что определяется личным законом юридического лица (выбрать три верных ответа)?
а) организационно-правовая форма юридического лица;
б) содержание правоспособности юридического лица;
в) порядок приобретения юридическим лицом гражданских прав и обязанностей;
г) порядок уплаты таможенных пошлин при совершении внешнеэкономических сделок.
10. Верно ли утверждение, что при заключении и исполнении контрактов международной купли-продажи товаров стороны должны соблюдать не только условия контакта, но и принцип добросовестности в международной торговле?
а) нет, неверно, имеют юридическое значение только условия заключенного контракта;
б) да, верно;
в) практика разрешения споров в Международном коммерческом арбитражном суде индифферентна к принципу добросовестности в международной торговле.
11. Определите последствия следующей оговорки о применимом праве: «Отношения сторон по контракту регулируются российским правом».
а) Венская конвенция ООН о договорах международной купли- продажи товаров не применима;
б) применима Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, а Гражданский кодекс РФ субсидиарно;
в) стороны не определили применимое право.
12. Какие способы определения количества товара предусмотрены в Венской конвенции?
а) определение количества является обязательным и может устанавливаться указанием порядка его (количества) определения;
б) определение количества товара не является обязательным;
в) определение количества товара является обязательным и может устанавливаться как прямо, так и косвенно.
13. Несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки с участием российского контрагента влечет за собой следующие правовые последствия:
а) недействительность сделки;
б) оспоримость сделки;
в) невозможность ссылаться на свидетельские показания в суде в доказательство совершения сделки.
14. К каким объектам купли-продажи нормы Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров не применимы?
а) при продаже товаров с аукциона;
б) при продаже электроэнергии;
в) при продаже оборотных ценных бумаг;
г) при продаже медицинской техники.
15. Восполнимо ли условие о цене в договорах международной купли-продажи товаров в тех случаях, когда договор был заключен, но цена не определена в договоре?
а) действует презумпция цены, которая обычно взимается за товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли;
б) это условие не восполнимо, такой договор нельзя признать заключенным;
в) нет, это условие не восполнимо, такой договор считается недействительным.
16. Убытки за нарушение договора международной купли-продажи товаров включают:
а) ущерб и упущенную выгоду;

б) только ущерб, который понесен другой стороной вследствие неисполнения договора, исключая упущенную выгоду.

17. Какой срок исковой давности предусмотрен Венской конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров?

а) четыре года;

б) десять лет;

в) сроки исковой давности не предусмотрены.

18. Что означает в международной торговой практике такой способ поставки, как «немедленная поставка»?

а) две недели после подписания контракта;

б) в день получения предоплаты;

в) в разумный срок.

19. Возможно ли заключение договора международной купли-продажи товаров с использованием электронных средств связи в свете Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров?

а) это не предусмотрено конвенцией;

б) конвенция допускает заключение договора с использованием электронных средств связи.

Критерии оценки

Студент получает «отлично» при условии овладения материалом рабочей программы в полном объеме; усвоения не только теоретической части дисциплины, но и умении производить экономические расчеты.

Оценка «хорошо» ставится в случае, когда теоретическое содержание дисциплины освоено полностью, компетенции сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, студент хорошо воспроизводит изученный материал, но затрудняется применять экономические методы для оценки изучаемых явлений и процессов.

Студент получает «удовлетворительно» в случае частичного овладения теоретическим материалом рабочей программы некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо с низким качеством выполнения.

Оценка «неудовлетворительно» ставится в случае, когда теоретическое содержание курса не освоено, необходимые общекультурные компетенции не сформированы, практические задания не выполнены.

Вопросы к зачету

1. Международная торговля и типы экономического роста.
2. Межотраслевая и внутриотраслевая международная торговля: общие черты и особенности.
3. Направления и формы современной международной торговой политики государств.
4. Общая классификация инструментов внешнеторговой политики
5. Характеристика и современная классификация тарифных методов регулирования международной торговли.
6. Классификация нетарифных барьеров и их роль в регулировании международной торговли.
7. Международное регулирование внешней торговли. Роль ВТО.
8. Место и роль России в системе международной торговли.
9. Сущность и этапы международной торговой интеграции.
10. Общая характеристика и классификация международных торговых организаций.
11. Современный мировой рынок, его структура.

12. Международная торговля товарами, ее место и роль в системе международных экономических отношений.
13. Проблемы и перспективы развития международной торговли.
14. Проблемы и перспективы развития внешней торговли (на примере какой-либо страны).
15. Развивающиеся страны в системе международной торговли.
16. Развивающиеся страны в системе международной торговли (на примере какой-либо страны).
17. Развитые страны в системе международной торговли.
18. Развитые страны в системе международной торговли (на примере какой-либо страны).
19. Качественные изменения структуры международной торговли.
20. Географические направления международной торговли и их изменения. Масштабы товарных потоков.
21. Динамика товарной структуры международной торговли.
22. Динамика товарной структуры внешней торговли (на примере какой-либо страны).
23. Протекционизм и либерализация, их цели, методы, соотношение в современной внешнеторговой политике.
24. Инструменты государственного регулирования внешней торговли, их эволюция.
25. Особенности внешнеторговой политики развитых стран.
26. Особенности внешнеторговой политики развивающихся стран.
27. Особенности внешнеторговой политики новых индустриальных стран.
28. Особенности внешнеторговой политики стран с переходной экономикой.
29. Особенности внешнеторговой политики России.
30. Специфика ценообразования на различных типах мировых товарных рынков.
31. Мировые цены и основные виды внешнеторговых цен.
32. Особенности формирования мировых цен на сырьевые товары.
33. Особенности формирования мировых цен на машины и оборудование.
34. Динамика мировых цен по различным товарным группам в начале XXI века.
35. Демпинг и демпинговые цены в международной торговле.
36. Антидемпинговая политика в международной торговле.
37. Конъюнктура мировых товарных рынков на примере...
38. Место сырьевых товаров в международной торговле.
39. Международная торговля продовольствием.
40. Международная торговля машинами и оборудованием.
41. Современные тенденции в международной торговле услугами.
42. Международный туризм как специфическая форма торговли услугами.
43. Особенности развития международного рынка технологий.
44. Электронная торговля – экономическая сущность и значение в мировой экономике.
45. Регулирование международной торговли услугами.
46. Международная торговля инжиниринговыми услугами.
47. Международная торговля лицензиями и «ноу-хау».
48. Международный туризм как форма международных экономических отношений.
49. Аутсорсинг как сегмент мирового рынка услуг.
50. Международные региональные торговые организации и их роль в развитии внешнеторговых связей стран.
51. ГАТТ/ВТО как важнейший инструмент многостороннего регулирования международной торговли.
52. Проблемы и перспективы присоединения России к ВТО.
53. Место и роль внешней торговли России в ее современном экономическом развитии.
54. Динамика внешней торговли России в конце XX – начале XXI века.
55. Географическая и товарная структура внешней торговли России, ее изменения в конце XX – начале XXI века.

56. Международная торговая политика России в отношении развитых и развивающихся стран.

Критерии оценки

Оценка «зачтено» ставится в случае, когда теоретическое содержание курса, в общем, освоено, все текущие семестровые задания выполнены не менее чем на удовлетворительные оценки, студент демонстрирует минимальное владение необходимыми знаниями и умениями, то есть может привести не менее чем 60% определений, решить не менее 30% задач, ответить не менее чем на 40% содержательных вопросов. Студент на зачете должен показать знание графиков.

Оценка «незачтено» ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено менее чем на 50%, необходимые практические навыки работы сформированы в недостаточном объеме, выполненные учебные задания содержат ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не привела к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий