

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

---

Кафедра управления и предпринимательства

«Утверждаю»

Зав. кафедрой Репкина О.Б.



«01» июня 2021

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**Международная торговля**  
наименование дисциплины / практики

**38.03.02. Менеджмент**  
шифр и наименование направления подготовки


**Профили подготовки**  
**Международный менеджмент (очная форма)**

Москва 2021

Составитель / составители: д.э.н., доц. Шихалиева Д.С.

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании кафедры управления и предпринимательства протокол №11 от «01» июня 2021 г.

Рецензент:

 Репкина О.Б.  
заведующий кафедрой УиП  
(должность, место работы)

«01 » июня 2021 г.

Согласовано:

*Представитель работодателя*

*или объединения работодателей*

 Гагарина М.В.  
Инженер по подготовке кадров, \_\_\_\_\_  
служба профориентации, обучения и  
развития персонала Московского \_\_\_\_\_  
метрополитена.  
(должность, место работы)

«01 » июня 2021 г.

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены на заседании кафедры \_\_\_\_\_,

протокол № \_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ / Ф.И.О/

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены на заседании кафедры \_\_\_\_\_,

протокол № \_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ / Ф.И.О/

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены на заседании кафедры \_\_\_\_\_,

протокол № \_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ / Ф.И.О/

## Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств
2. Перечень оценочных средств
3. Описание показателей и критериев 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 «Международная торговля»

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 организовать работу по подготовке заключения внешнеторгового контракта и осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	ПК-3.1 Знает основы экономической теории, нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках, нормы этики и делового общения с иностранными партнерами, иностранный язык порогового уровня В2, требования охраны труда, основы трудового законодательства Российской Федерации, правила оформления документации, этику делового общения и правила ведения переговоров. ПК-3.2 Умеет подготавливать коммерческие предложения, запросы, осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта, составлять проект внешнеторгового контракта, осуществлять проверку необходимой документации, подготавливать процедуру подписания внешнеторгового контракта, анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта, вести деловую переписку с иностранными партнерами. ПК-3.3 Владеет навыками предварительного анализа

		<p>поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках, навыками документального сопровождения внешнеторгового контракта, составления отчетов и подготовки предложений по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту</p>
ПК-8	<p>Способен пользоваться навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений</p>	<p>ПК-8.1. Знает основы количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений.  ПК-8.2. Умеет строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели путем их адаптации к конкретным задачам управления.  ПК-8.3. Владеет навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления.</p>
ПК-10	<p>Способен реализовать на практике разработанный бизнес-план, учитывая меняющиеся параметры внешней среды</p>	<p>ПК-10.1. Знает методы анализа рыночных и специфических рисков, принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов.  ПК-10.2. Умеет определять перспективы развития организации (направлений деятельности, продуктов)  ПК-10.3. Владеет навыками проведения маркетинговых исследований, моделирования бизнес-процессов, разработки предложений по составлению бизнес-планов</p>

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 (табл. 2).

Таблица 2 - Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины:

Код компетенции	Уровень освоения компетенций	Индикаторы достижения компетенций	Вид учебных занятий <sup>1</sup> , работы, формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенций <sup>2</sup>	Контролируемые разделы и темы дисциплины <sup>3</sup>	Оценочные средства, используемые для оценки уровня сформированности компетенции <sup>4</sup>
ПК-3		Знает			
	Недостаточный уровень	ПК-3.3-1. Недостаточно знает основы экономической теории, нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках, нормы этики и делового общения с иностранными партнерами, иностранный язык порогового уровня В2, требования охраны труда, основы трудового законодательства Российской Федерации, правила оформления документации, этику делового общения и правила ведения переговоров.	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Тема 1. Международная торговля товарами и услугами: основные этапы развития, структура, особенности ценообразования и конкуренции. Тема 2. Россия в международном разделении труда. Торгово-экономические отношения РФ с основными партнерами Тема 3. Теории международной торговли (ТМТ) Тема 4. Понятие и основные направления внешнеэкономических связей. Торговая политика, протекционизм и либерализм Тема 5. Торговая политика России.	Опрос, дискуссия, контрольная работа
	Базовый	ПК-3. 3-1	Лекционные занятия, в том		Опрос, дискуссия,

<sup>1</sup> Лекционные занятия, практические занятия, лабораторные занятия, самостоятельная работа...

<sup>2</sup> Необходимо указать активные и интерактивные методы обучения (например, интерактивная лекция, работа в малых группах, методы мозгового штурма и т.д.), способствующие развитию у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств.

<sup>3</sup> Наименование темы (раздела) берется из рабочей программы дисциплины.

<sup>4</sup> Оценочное средство должно выбираться с учетом запланированных результатов освоения дисциплины, например:

«Знать» – собеседование, коллоквиум, тест...

«Уметь», «Владеть» – индивидуальный или групповой проект, кейс-задача, деловая (ролевая)

игра, портфолио...

уровень	На базовом уровне знает основы экономической теории, нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках, нормы этики и делового общения с иностранными партнерами, иностранный язык порогового уровня В2, требования охраны труда, основы трудового законодательства Российской Федерации, правила оформления документации, этику делового общения и правила ведения переговоров.	числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Тема 6. Торговая политика и конкурентоспособность компаний, отношения государства и бизнеса.	контрольная работа
Средний уровень	<i>ПК-3. 3-1</i> На среднем уровне знает основы экономической теории, нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках, нормы этики и делового общения с иностранными партнерами, иностранный язык порогового уровня В2, требования охраны труда, основы трудового законодательства Российской Федерации, правила оформления документации, этику делового общения и правила ведения переговоров.	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа		Опрос, дискуссия, контрольная работа
Высокий	<i>ПК-3. 3-1</i>	Лекционные занятия, в том		Опрос, дискуссия,



уровень	На высоком уровне знает основы экономической теории, нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках, нормы этики и делового общения с иностранными партнерами, иностранный язык порогового уровня В2, требования охраны труда, основы трудового законодательства Российской Федерации, правила оформления документации, этику делового общения и правила ведения переговоров.	числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа		контрольная работа
	Умеет			
Недостаточный уровень	<i>ПК-3. У-1</i> Недостаточно умеет подготавливать коммерческие предложения, запросы, осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта, составлять проект внешнеторгового контракта, осуществлять проверку необходимой документации, подготавливать процедуру подписания внешнеторгового контракта, анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта, вести деловую переписку с иностранными партнерами.	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Тема 1. Международная торговля товарами и услугами: основные этапы развития, структура, особенности ценообразования и конкуренции. Тема 2. Россия в международном разделении труда. Торгово-экономические отношения РФ с основными партнерами Тема 3. Теории международной торговли (ТМТ) Тема 4. Понятие и основные направления внешнеэкономических связей. Торговая политика, протекционизм и либерализм Тема 5. Торговая политика России.	Опрос, дискуссия, контрольная работа
Базовый уровень	<i>ПК-3. У-1</i> На базовом уровне умеет	Лекционные занятия, в том числе интерактивные	Тема 6. Торговая политика и	Опрос, дискуссия, контрольная работа

		подготавливать коммерческие предложения, запросы, осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта, составлять проект внешнеторгового контракта, осуществлять проверку необходимой документации, подготавливать процедуру подписания внешнеторгового контракта, анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта, вести деловую переписку с иностранными партнерами.	лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	конкурентоспособность компаний, отношения государства и бизнеса.	
Средний уровень	<i>ПК-3. У-1</i> На среднем уровне умеет подготавливать коммерческие предложения, запросы, осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта, составлять проект внешнеторгового контракта, осуществлять проверку необходимой документации, подготавливать процедуру подписания внешнеторгового контракта, анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта, вести деловую переписку с иностранными партнерами.	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа		Опрос, дискуссия, контрольная работа	
Высокий уровень	<i>ПК-3. У-1</i> На высоком уровне умеет подготавливать коммерческие	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические		Опрос, дискуссия, контрольная работа	

		предложения, запросы, осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта, составлять проект внешнеторгового контракта, осуществлять проверку необходимой документации, подготавливать процедуру подписания внешнеторгового контракта, анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта, вести деловую переписку с иностранными партнерами.	занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа		
		Владеет			
Недостаточный уровень	ПК-3. В-1 Недостаточно владеет навыками предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках, навыками документарного сопровождения внешнеторгового контракта, составления отчетов и подготовки предложений по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту.	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Тема 1. Международная торговля товарами и услугами: основные этапы развития, структура, особенности ценообразования и конкуренции. Тема 2. Россия в международном разделении труда. Торгово-экономические отношения РФ с основными партнерами Тема 3. Теории международной торговли (ТМТ) Тема 4. Понятие и основные направления внешнеэкономических связей.	Опрос, дискуссия, контрольная работа	
Базовый уровень	ПК-3. В-1 На базовом уровне владеет навыками предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках,	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Торговая политика, протекционизм и либерализм Тема 5. Торговая политика России. Тема 6. Торговая политика и конкурентоспособность компаний, отношения	Опрос, дискуссия, контрольная работа	

		<p>навыками документарного сопровождения внешнеторгового контракта, составления отчетов и подготовки предложений по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту.</p>		государства и бизнеса.	
	Средний уровень	<p><i>ПК-3. В-1</i>  На среднем уровне владеет навыками предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках, навыками документарного сопровождения внешнеторгового контракта, составления отчетов и подготовки предложений по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту.</p>	<p>Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа</p>		<p>Опрос, дискуссия, контрольная работа</p>
	Высокий уровень	<p><i>ПК-3. В-1</i>  На высоком уровне владеет навыками предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках, навыками документарного сопровождения внешнеторгового контракта, составления отчетов и подготовки предложений по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту.</p>	<p>Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа</p>		<p>Опрос, дискуссия, контрольная работа</p>
<i>ПК-8</i>		Знает			

Недостаточный уровень	<i>ПК-8.3-1.</i> Недостаточно знает основы количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений.	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Тема 1. Международная торговля товарами и услугами: основные этапы развития, структура, особенности ценообразования и конкуренции. Тема 2. Россия в международном разделении труда. Торгово-экономические отношения РФ с основными партнерами Тема 3. Теории международной торговли (ТМТ) Тема 4. Понятие и основные направления внешнеэкономических связей. Торговая политика, протекционизм и либерализм Тема 5. Торговая политика России. Тема 6. Торговая политика и конкурентоспособность компаний, отношения государства и бизнеса.	Опрос, дискуссия, контрольная работа
Базовый уровень	<i>ПК-8.3-1</i> На базовом уровне знает основы количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений.	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа		Опрос, дискуссия, контрольная работа
Средний уровень	<i>ПК-8.3-1</i> На среднем уровне знает основы количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений.	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа		Опрос, дискуссия, контрольная работа
Высокий уровень	<i>ПК-8.3-1</i> На высоком уровне знает основы количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений.	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа		Опрос, дискуссия, контрольная работа
	Умеет			
Недостаточный уровень	<i>ПК-8.У-1</i> Недостаточно умеет строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели путем их адаптации к конкретным задачам управления.	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Тема 1. Международная торговля товарами и услугами: основные этапы развития, структура, особенности ценообразования и конкуренции. Тема 2. Россия в международном разделении труда. Торгово-экономические отношения РФ с основными партнерами Тема 3. Теории международной торговли (ТМТ)	Опрос, дискуссия, контрольная работа
Базовый уровень	<i>ПК-8.У-1</i> На базовом уровне умеет строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели путем их адаптации к конкретным задачам	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах,		Опрос, дискуссия, контрольная работа

		управления.	самостоятельная работа	Тема 4. Понятие и основные направления внешнеэкономических связей. Торговая политика, протекционизм и либерализм Тема 5. Торговая политика России. Тема 6. Торговая политика и конкурентоспособность компаний, отношения государства и бизнеса.	
Средний уровень	<i>ПК-8. У-1</i> На среднем уровне умеет строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели путем их адаптации к конкретным задачам управления.	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа			Опрос, дискуссия, контрольная работа
Высокий уровень	<i>ПК-8. У-1</i> На высоком уровне умеет строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели путем их адаптации к конкретным задачам управления.	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа			Опрос, дискуссия, контрольная работа
		Владеет			
Недостаточный уровень	<i>ПК-8. В-1</i> Недостаточно владеет навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления.	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа		Тема 1. Международная торговля товарами и услугами: основные этапы развития, структура, особенности ценообразования и конкуренции. Тема 2. Россия в международном разделении труда. Торгово-экономические отношения РФ с основными партнерами Тема 3. Теории международной торговли (ТМТ) Тема 4. Понятие и основные направления внешнеэкономических связей. Торговая политика, протекционизм и либерализм Тема 5. Торговая политика России. Тема 6. Торговая политика и конкурентоспособность	Опрос, дискуссия, контрольная работа
Базовый уровень	<i>ПК-8. В-1</i> На базовом уровне владеет навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления.	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа			Опрос, дискуссия, контрольная работа
Средний	<i>ПК-8. В-1</i>	Лекционные занятия, в том			Опрос, дискуссия,

	уровень	На среднем уровне владеет навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления.	числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	компаний, отношения государства и бизнеса.	контрольная работа
	Высокий уровень	<i>ПК-8. В-1</i> На высоком уровне владеет навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления.	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа		Опрос, дискуссия, контрольная работа
ПК-10		Знает			
	Недостаточный уровень	<i>ПК-10.3-1.</i> Недостаточно знает методы анализа рыночных и специфических рисков, принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов.	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Тема 1. Международная торговля товарами и услугами: основные этапы развития, структура, особенности ценообразования и конкуренции. Тема 2. Россия в международном разделении труда. Торгово-экономические отношения РФ с основными партнерами Тема 3. Теории международной торговли (ТМТ) Тема 4. Понятие и основные направления внешнеэкономических связей. Торговая политика,	Опрос, дискуссия, контрольная работа
	Базовый уровень	<i>ПК-10. 3-1</i> На базовом уровне знает методы анализа рыночных и специфических рисков, принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности,	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа		Опрос, дискуссия, контрольная работа

	продуктов.		протекционизм и либерализм	
Средний уровень	<i>ПК-10. З-1</i> На среднем уровне знает методы анализа рыночных и специфических рисков, принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов.	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Тема 5. Торговая политика России. Тема 6. Торговая политика и конкурентоспособность компаний, отношения государства и бизнеса.	Опрос, дискуссия, контрольная работа
Высокий уровень	<i>ПК-10. З-1</i> На высоком уровне знает методы анализа рыночных и специфических рисков, принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов.	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа		Опрос, дискуссия, контрольная работа
	Умеет			
Недостаточный уровень	<i>ПК-10. У-1</i> Недостаточно умеет определять перспективы развития организации (направлений деятельности, продуктов)	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Тема 1. Международная торговля товарами и услугами: основные этапы развития, структура, особенности ценообразования и конкуренции. Тема 2. Россия в международном разделении труда. Торгово-экономические отношения РФ с основными партнерами	Опрос, дискуссия, контрольная работа
Базовый уровень	<i>ПК-10. У-1</i> На базовом уровне умеет определять перспективы развития организации (направлений деятельности, продуктов)	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Тема 3. Теории международной торговли (ТМТ) Тема 4. Понятие и основные направления внешнеэкономических связей.	Опрос, дискуссия, контрольная работа
Средний уровень	<i>ПК-10. У-1</i> На среднем уровне умеет определять перспективы развития организации (направлений деятельности, продуктов)	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Торговая политика, протекционизм и либерализм Тема 5. Торговая политика России.	Опрос, дискуссия, контрольная работа
Высокий	<i>ПК-10. У-1</i>	Лекционные занятия, в том	Тема 6. Торговая политика и	Опрос, дискуссия,



уровень	На высоком уровне умеет определять перспективы развития организации (направлений деятельности, продуктов)	числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	конкурентоспособность компаний, отношения государства и бизнеса.	контрольная работа
	Владеет			
Недостаточный уровень	<i>ПК-10. В-1</i> Недостаточно владеет навыками проведения маркетинговых исследований, моделирования бизнес-процессов, разработки предложений по составлению бизнес-планов	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Тема 1. Международная торговля товарами и услугами: основные этапы развития, структура, особенности ценообразования и конкуренции. Тема 2. Россия в международном разделении труда. Торгово-экономические отношения РФ с основными партнерами	Опрос, дискуссия, контрольная работа
Базовый уровень	<i>ПК-10. В-1</i> На базовом уровне владеет навыками проведения маркетинговых исследований, моделирования бизнес-процессов, разработки предложений по составлению бизнес-планов	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Тема 3. Теории международной торговли (ТМТ) Тема 4. Понятие и основные направления внешнеэкономических связей. Торговая политика, протекционизм и либерализм	Опрос, дискуссия, контрольная работа
Средний уровень	<i>ПК-10. В-1</i> На среднем уровне владеет навыками проведения маркетинговых исследований, моделирования бизнес-процессов, разработки предложений по составлению бизнес-планов	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Тема 5. Торговая политика России. Тема 6. Торговая политика и конкурентоспособность компаний, отношения государства и бизнеса.	Опрос, дискуссия, контрольная работа
Высокий уровень	<i>ПК-10. В-1</i> На высоком уровне владеет навыками проведения маркетинговых исследований, моделирования бизнес-процессов, разработки предложений по составлению бизнес-планов	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа		Опрос, дискуссия, контрольная работа

## 2. ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ<sup>5</sup>

Таблица 3

№	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 собеседования преподавателя с обучающимися.	Вопросы по темам/разделам дисциплины
2	Дискуссия	Оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.	Перечень тем для проведения дискуссии
3	Контрольная работа	Форма проверки и оценки усвоенных знаний, получения информации о характере познавательной деятельности, уровне самостоятельности и активности обучающихся в учебном процессе, об эффективности методов, форм и способов учебной деятельности	Контрольная работа

<sup>5</sup> Указываются оценочные средства, применяемые в ходе реализации рабочей программы данной дисциплины.

### **3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ**

Оценивание результатов обучения по дисциплине «Международная торговля» 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. 4.

Таблица 4.

Код компетенции	Уровень освоения компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения
ПК-3		Знает	
	Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	<i>ПК-3.3-1.</i> Недостаточно знает основы экономической теории, нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках, нормы этики и делового общения с иностранными партнерами, иностранный язык порогового уровня В2, требования охраны труда, основы трудового законодательства Российской Федерации, правила оформления документации, этику делового общения и правила ведения переговоров.	<i>Не знает</i> основы экономической теории, нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках, нормы этики и делового общения с иностранными партнерами, иностранный язык порогового уровня В2, требования охраны труда, основы трудового законодательства Российской Федерации, правила оформления документации, этику делового общения и правила ведения переговоров.
	Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	<i>ПК-3. 3-1</i> На базовом уровне знает основы экономической теории, нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках, нормы этики и делового общения с иностранными партнерами, иностранный язык порогового уровня В2, требования охраны труда, основы трудового законодательства Российской Федерации, правила оформления документации, этику делового общения и правила ведения переговоров.	<i>Знает в общих чертах</i> основы экономической теории, нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках, нормы этики и делового общения с иностранными партнерами, иностранный язык порогового уровня В2, требования охраны труда, основы трудового законодательства Российской Федерации, правила оформления документации, этику делового общения и правила ведения переговоров.
	Средний уровень	<i>ПК-3. 3-1</i>	<i>Хорошо представляет себе</i> основы экономической теории,

<p>Оценка «зачтено», «хорошо»</p>	<p>На среднем уровне знает основы экономической теории, нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках, нормы этики и делового общения с иностранными партнерами, иностранный язык порогового уровня В2, требования охраны труда, основы трудового законодательства Российской Федерации, правила оформления документации, этику делового общения и правила ведения переговоров.</p>	<p>нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках, нормы этики и делового общения с иностранными партнерами, иностранный язык порогового уровня В2, требования охраны труда, основы трудового законодательства Российской Федерации, правила оформления документации, этику делового общения и правила ведения переговоров.</p>
<p>Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»</p>	<p><i>ПК-3. 3-1</i> На высоком уровне знает основы экономической теории, нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках, нормы этики и делового общения с иностранными партнерами, иностранный язык порогового уровня В2, требования охраны труда, основы трудового законодательства Российской Федерации, правила оформления документации, этику делового общения и правила ведения переговоров.</p>	<p>Знает в полном объеме основы экономической теории, нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках, нормы этики и делового общения с иностранными партнерами, иностранный язык порогового уровня В2, требования охраны труда, основы трудового законодательства Российской Федерации, правила оформления документации, этику делового общения и правила ведения переговоров.</p>
	<p>Умеет</p>	
<p>Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»</p>	<p><i>ПК-3. У-1</i> Недостаточно умеет подготавливать коммерческие предложения, запросы, осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового</p>	<p><i>Не умеет</i> подготавливать коммерческие предложения, запросы, осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта, составлять проект внешнеторгового контракта, осуществлять проверку необходимой документации, подготавливать процедуру подписания внешнеторгового контракта, анализировать и</p>

	<p>контракта, составлять проект внешнеторгового контракта, осуществлять проверку необходимой документации, подготавливать процедуру подписания внешнеторгового контракта, анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта, вести деловую переписку с иностранными партнерами.</p>	<p>систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта, вести деловую переписку с иностранными партнерами.</p>
<p>Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»</p>	<p><i>ПК-3. У-1</i> На базовом уровне умеет подготавливать коммерческие предложения, запросы, осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта, составлять проект внешнеторгового контракта, осуществлять проверку необходимой документации, подготавливать процедуру подписания внешнеторгового контракта, анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта, вести деловую переписку с иностранными партнерами.</p>	<p><i>Способен на базовом уровне</i> подготавливать коммерческие предложения, запросы, осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта, составлять проект внешнеторгового контракта, осуществлять проверку необходимой документации, подготавливать процедуру подписания внешнеторгового контракта, анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта, вести деловую переписку с иностранными партнерами.</p>
<p>Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»</p>	<p><i>ПК-3. У-1</i> На среднем уровне умеет подготавливать коммерческие предложения, запросы, осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта, составлять проект внешнеторгового контракта, осуществлять проверку необходимой документации,</p>	<p>Способен на среднем уровне подготавливать коммерческие предложения, запросы, осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта, составлять проект внешнеторгового контракта, осуществлять проверку необходимой документации, подготавливать процедуру подписания внешнеторгового контракта, анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта, вести деловую переписку с иностранными партнерами.</p>

		подготавливать процедуру подписания внешнеторгового контракта, анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта, вести деловую переписку с иностранными партнерами.	
Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	<i>ПК-3. У-1</i> На высоком уровне умеет подготавливать коммерческие предложения, запросы, осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта, составлять проект внешнеторгового контракта, осуществлять проверку необходимой документации, подготавливать процедуру подписания внешнеторгового контракта, анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта, вести деловую переписку с иностранными партнерами.	<i>Сформированное умение</i> подготавливать коммерческие предложения, запросы, осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта, составлять проект внешнеторгового контракта, осуществлять проверку необходимой документации, подготавливать процедуру подписания внешнеторгового контракта, анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта, вести деловую переписку с иностранными партнерами.	
	Владеет		
Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	<i>ПК-3. В-1</i> Недостаточно владеет навыками предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках, навыками документарного сопровождения внешнеторгового контракта, составления отчетов и подготовки предложений по исполнению	<i>Не владеет</i> навыками предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках, навыками документарного сопровождения внешнеторгового контракта, составления отчетов и подготовки предложений по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту.	

		обязательств по внешнеторговому контракту.	
Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	<i>ПК-3. В-1</i> На базовом уровне владеет навыками предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках, навыками документарного сопровождения внешнеторгового контракта, составления отчетов и подготовки предложений по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту.		Владеет на базовом уровне навыками предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках, навыками документарного сопровождения внешнеторгового контракта, составления отчетов и подготовки предложений по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту.
Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	<i>ПК-3. В-1</i> На среднем уровне владеет навыками предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках, навыками документарного сопровождения внешнеторгового контракта, составления отчетов и подготовки предложений по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту.		<i>Хорошо владеет навыками</i> предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках, навыками документарного сопровождения внешнеторгового контракта, составления отчетов и подготовки предложений по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту.
Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	<i>ПК-3. В-1</i> На высоком уровне владеет навыками предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках,		<i>Владеет необходимыми навыками</i> предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках, навыками документарного сопровождения внешнеторгового контракта, составления отчетов и подготовки предложений по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту.



		навыками документарного сопровождения внешнеторгового контракта, составления отчетов и подготовки предложений по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту.	
ПК-8		Знает	
	Недостаточный уровень	ПК-8.3-1. Недостаточно знает основы количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений.	Не знает, либо не имеет четкого представления об основах количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений.
	Базовый уровень	ПК-8. 3-1 На базовом уровне знает основы количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений.	Знает в общих чертах основы количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений.
	Средний уровень	ПК-8. 3-1 На среднем уровне знает основы количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений.	Хорошо представляет себе основы количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений.
	Высокий уровень	ПК-8. 3-1 На высоком уровне знает основы количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений.	Демонстрирует глубокое понимание основ количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений.
		Умеет	
	Недостаточный уровень	ПК-8.У-1 Недостаточно умеет строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели путем их адаптации к конкретным задачам управления.	Не умеет строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели путем их адаптации к конкретным задачам управления.
	Базовый уровень	ПК-8. У-1 На базовом уровне умеет строить	Способен на базовом уровне строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели путем их адаптации к

	экономические, финансовые и организационно-управленческие модели путем их адаптации к конкретным задачам управления.	конкретным задачам управления.
Средний уровень	<i>ПК-8. У-1</i> На среднем уровне умеет строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели путем их адаптации к конкретным задачам управления.	<i>Способен на среднем уровне</i> строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели путем их адаптации к конкретным задачам управления.
Высокий уровень	<i>ПК-8. У-1</i> На высоком уровне умеет строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели путем их адаптации к конкретным задачам управления.	<i>Способен на высоком уровне</i> строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели путем их адаптации к конкретным задачам управления.
	Владеет	
Недостаточный уровень	<i>ПК-8. В-1</i> Недостаточно владеет навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления.	<i>Не владеет навыками</i> количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления.
Базовый уровень	<i>ПК-8. В-1</i> На базовом уровне владеет навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления.	<i>На базовом уровне владеет навыками</i> количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления.
Средний уровень	<i>ПК-8. В-1</i>	

		На среднем уровне владеет навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления.	<i>Хорошо владеет навыками</i> количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления.
	Высокий уровень	<i>ПК-8. В-1</i> На высоком уровне владеет навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления.	<i>Владеет необходимыми навыками</i> количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления.
ПК-10		Знает	
	Недостаточный уровень	<i>ПК-10.3-1.</i> Недостаточно знает методы анализа рыночных и специфических рисков, принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов.	Не знает методов анализа рыночных и специфических рисков, принципов разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов.
	Базовый уровень	<i>ПК-10. 3-1</i> На базовом уровне знает методы анализа рыночных и специфических рисков, принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов.	Знает в общих чертах методы анализа рыночных и специфических рисков, принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов.
	Средний уровень	<i>ПК-10. 3-1</i>	Хорошо представляет себе методы анализа рыночных и

	На среднем уровне знает методы анализа рыночных и специфических рисков, принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов.	специфических рисков, принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов.
Недостаточный уровень	<i>ПК-10. 3-1</i> На высоком уровне знает методы анализа рыночных и специфических рисков, принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов.	Демонстрирует глубокое понимание методов анализа рыночных и специфических рисков, принципов разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов.
	Умеет	
Недостаточный уровень	<i>ПК-10. У-1</i> Недостаточно умеет определять перспективы развития организации (направлений деятельности, продуктов)	Не умеет определять перспективы развития организации (направлений деятельности, продуктов)
Базовый уровень	<i>ПК-10. У-1</i> На базовом уровне умеет определять перспективы развития организации (направлений деятельности, продуктов)	<i>Способен на базовом уровне</i> определять перспективы развития организации (направлений деятельности, продуктов)
Средний уровень	<i>ПК-10. У-1</i> На среднем уровне умеет определять перспективы развития организации (направлений деятельности, продуктов)	<i>Способен на среднем уровне</i> определять перспективы развития организации (направлений деятельности, продуктов)
Недостаточный уровень	<i>ПК-10. У-1</i> На высоком уровне умеет определять перспективы развития организации (направлений деятельности, продуктов)	<i>Способен на высоком уровне</i> определять перспективы развития организации (направлений деятельности, продуктов)
	Владеет	
Недостаточный	<i>ПК-10. В-1</i>	<i>Не владеет навыками</i> проведения маркетинговых исследований,

уровень	Недостаточно владеет навыками проведения маркетинговых исследований, моделирования бизнес-процессов, разработки предложений по составлению бизнес-планов	моделирования бизнес-процессов, разработки предложений по составлению бизнес-планов
Базовый уровень	<i>ПК-10. В-1</i> На базовом уровне владеет навыками проведения маркетинговых исследований, моделирования бизнес-процессов, разработки предложений по составлению бизнес-планов	<i>На базовом уровне владеет навыками</i> проведения маркетинговых исследований, моделирования бизнес-процессов, разработки предложений по составлению бизнес-планов
Средний уровень	<i>ПК-10. В-1</i> На среднем уровне владеет навыками проведения маркетинговых исследований, моделирования бизнес-процессов, разработки предложений по составлению бизнес-планов	<i>Хорошо владеет</i> навыками проведения маркетинговых исследований, моделирования бизнес-процессов, разработки предложений по составлению бизнес-планов
Недостаточный уровень	<i>ПК-10. В-1</i> На высоком уровне владеет навыками проведения маркетинговых исследований, моделирования бизнес-процессов, разработки предложений по составлению бизнес-планов	<i>Владеет необходимыми навыками</i> проведения маркетинговых исследований, моделирования бизнес-процессов, разработки предложений по составлению бизнес-планов

## **4. Методические материалы, определяющие процедуры**

### **оценивания результатов обучения**

#### **Методические рекомендации по подготовке к опросу**

Одной из форм самостоятельной работы студентов является подготовка к устному опросу. Для подготовки к опросу студенту рекомендуется изучить лекционный материал, основную и дополнительную литературу, публикации, информацию из Интернет-ресурсов по соответствующей теме.

Эффективность подготовки студентов к устному опросу зависит от качества ознакомления с научной и методической литературой. При подготовке к опросу студентам рекомендуется обратить внимание на усвоение основных понятий дисциплины, выявить неясные вопросы и подобрать дополнительную литературу для их освещения, составить тезисы выступления по отдельным проблемным аспектам.

#### **Методические рекомендации по подготовке к дискуссии**

Подготовка и проведение дискуссии является значимым этапом освоения учебного материала, а также выступает одной из форм контроля выполнения студентом самостоятельной работы по конкретным разделам учебных дисциплин.

Дискуссия (от лат. *discussio* — «исследование») - это публичный диалог, в процессе которого сталкиваются различные, противоположные точки зрения. Целью дискуссии является выяснение и сопоставление позиций, поиск правильного решения, выявление истинного мнения. Учебная дискуссия отличается тем, что ее проблематика нова лишь для группы лиц, участвующих в дискуссии; ее ориентировочный результат известен организатору. Цель учебной дискуссии – овладение участниками методами ведения обсуждения, поиска и формулирования аргументов, их анализа. Грамотно организованная учебная дискуссия является фактором развития коммуникативных и аналитических способностей, позволяет выявить уровень представлений по определенной теме, проблеме.

Форма дискуссии представляет собой обмен мнениями во всех его формах. Соответствующий метод обучения заключается в проведении обсуждений по конкретной проблеме.

Последовательность этапов дискуссии включает:

- поиск и определение проблемы (затруднения), решаемые групповыми методами (путем выработки общего подхода, достижения согласия);
- формулировка проблемы в ходе группового анализа, обсуждения; анализ проблемы;
- попытки найти решение проблемы (они могут представлять собой процесс, включающий обсуждение, сбор данных, привлечение дополнительных источников информации и т.д.; группа делает предварительные выводы, проводит сбор мнений и т.д., продвигаясь к согласию).

На первом этапе осуществляется выбор темы. Тема может быть предложена преподавателем, подсказана конкретной ситуацией/событием или определена на основе предварительной беседы. Для обеспечения результативности дискуссии предполагается глубокое изучение вопроса, который будет обсуждаться.

Второй этап — это собственно проведение дискуссии. Дискуссия открывается вступительным словом ведущего. Он объявляет тему, дает ее обоснование, выделяет предмет спора — положения и суждения, подлежащие обсуждению. Участники дискуссии должны четко представлять, что является пунктом разногласий, а также убедиться, что нет терминологической путаницы, что они в одинаковых значениях используют слова. Поэтому ведущий определяет основные понятия через дефиницию, контрастные явления, конкретизаторы (примеры), синонимы и т. п. Стороны аргументируют защищаемый тезис, а также возражения по существу изложенных точек зрения, задают вопросы разных типов.

Успех дискуссии во многом зависит от ведущего, которому необходимо:

заинтересовать участников дискуссии, настроить их на полемический лад, создать обстановку, при которой каждый студент не только не стеснялся бы высказывать свое мнение, но и стремился его отстаивать;

не препятствовать желающим выступать, но и не принуждать к выступлению, стараться, чтобы сформировалась атмосфера искренности и откровенности;

стимулировать активность участников, задавать острые, активизирующие вопросы, если спор начинает гаснуть.

В этом помогают следующие приемы: парадокс, неожиданное суждение, своеобразное мнение, резко расходящееся с общепринятым, даже противоречащее на первый взгляд здравому смыслу; неожиданный вопрос; реплика – краткое возражение, замечание с места, которое тоже настраивает на дискуссию, свидетельствует об активности слушателя, его желании уяснить вопрос, проверить свою точку зрения. сопоставить различные точки зрения, обобщить их с тем, чтобы позиции участников дискуссии были представлены как можно отчетливее, направлять дискуссию в русло намеченной цели; не исправлять заблуждающихся, предоставлять такую возможность слушателям; когда это целесообразно, вопрос, адресованный ведущему, переадресовать слушателям; корректировать, направлять дискуссионный диалог на соответствие его цели, теме, подчеркивая то общее, что есть во фразах спорящих; выбрать подходящий момент для окончания дискуссии, не нарушая логику развития спора.

Любой спор, даже идущий по всем правилам логики, может погубить одно обстоятельство: если участники дискуссии забывают об этике спора.

Для студентов крайне важно помнить о правилах спора, к которым относятся следующие:

- прежде чем выступать, следует определить, какова необходимость вступить в спор;
- необходимо тщательно продумать то, о чем будете говорить;
- краткое и ясное изложение своей точки зрения: речь должна быть весома и убедительна;
- лучшим доказательством или способом опровержения являются точные и бесспорные факты; если доказана ошибочность мнения, следует признать правоту своего «противника»;
- начинайте возражать только тогда, когда вы уверены, что мнение собеседника действительно противоречит вашему;
- вначале приводите только сильные доводы, а о слабых говорите после и как бы вскользь;
- следите за тем, чтобы в ваших рассуждениях не было логических ошибок;
- необходимо помнить о культуре общения, уметь выслушать другого, уловить его позицию, не повышать голос, не прерывать выступающего, не делать замечаний, касающихся личных качеств участников обсуждения, избегать поспешных выводов; не следует вступать в пререкания с ведущим по ходу проведения дискуссии, в процессе спора старайтесь убедить, а не уязвить оппонента.

На третьем заключительном этапе подводятся итоги дискуссии.

В конце отмечается, достигнут ли результат, формируется вариант согласованной точки зрения или обозначаются выявленные противоположные позиции, их основная аргументация. Ведущий в заключительном слове характеризует состояние вопроса, а также отмечает наиболее конструктивные, убедительные выступления, тактичное поведение некоторых коммуникантов.

На данном этапе студентам предлагается оценить результативность дискуссии по следующим критериям:

- системность, точность и логичность изложенных аргументов;
- последовательность, ясность и полнота сделанных выводов;
- умение слушать оппонентов, принимать и оценивать их позицию;
- владение культурой речи, степень включенности в дискуссию каждого участника и проявления интереса к обсуждаемым вопросам.

Дискуссия требует строгого распределения времени. Время - чрезвычайно большая ценность. На каждое выступление в дискуссии отводится не более 3 минут. По истечении этого времени выступающему дается шанс кратко завершить свою мысль и аргументы, после чего он лишается слова. Для изложения мнения эксперта или программного выступления отводится от 5 до 15 минут.

### **Методические рекомендации по выполнению контрольной работы**

Контрольная работа назначается после изучения определенного раздела (разделов) дисциплины и представляет собой совокупность развернутых письменных ответов студентов на вопросы, которые они получают от преподавателя.

Самостоятельная подготовка к контрольной работе включает в себя:

- изучение конспектов лекций, раскрывающих материал, знание которого проверяется контрольной работой;

- повторение учебного материала, полученного при подготовке к семинарским, практическим занятиям и во время их проведения;
- изучение дополнительной литературы, в которой конкретизируется содержание проверяемых знаний;
- составление в мысленной форме ответов на поставленные в контрольной работе вопросы;
- формирование психологической установки на успешное выполнение всех заданий.

## **5. Материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации**

### **Задания для опроса**

#### **Тема 1. Международная торговля товарами и услугами: основные этапы развития, структура, особенности ценообразования и конкуренции.**

1. Что представляет собой международная торговля?
2. Что лежит в основе возникновения международной торговли?
3. Назовите основные функции торговли
4. Дайте определение оптовой и розничной торговли
5. Назовите причины, по которым международная торговля выгодна всем сторонам
6. Назовите особенности международной торговли
7. Назовите основные показатели международной торговли
8. Что такое сальдо торгового баланса?
9. О чем свидетельствует положительное сальдо торгового баланса?
10. О чем свидетельствует отрицательное сальдо торгового баланса?
11. Какой показатель характеризует степень открытости экономики государства?
12. Чем характеризуется показатель глобализации?
13. Как можно охарактеризовать современное состояние мировой торговли
14. С какими рисками сталкиваются сегодня компании, участвующие в международной торговле?
15. Дайте определение цены
16. Что должно отражать любое ценовое решение?
17. Назовите группы ценовых стратегий на внешних рынках
18. Какие факторы оказывают влияние на цену товара, продвигаемого на зарубежный рынок?
19. Каков механизм ценообразования на зарубежных рынках?
20. Перечислите основные виды цен в международной торговле
21. Что представляет собой базисная цена?
22. Как определяется фактурная цена?
23. Чем характеризуется монопольная цена?
24. Что представляют собой справочные цены?
25. Как устанавливаются биржевые цены?
26. Что представляют собой цены аукциона?
27. Что представляют собой цены торгов?
28. Перечислите известные вам виды скидок в международной торговле
29. Чем характеризуется общая (простая) скидка?
30. Что представляет собой скидка для эксклюзивного импортера?
31. Охарактеризуйте скидку сконто и бонусную (скидку традиционному партнеру) скидку?
32. Расскажите о дилерской и прогрессивной скидках
33. Что представляют собой закрытые скидки?
34. По отношению к каким товарам применяется скидка за покупку внесезонного товара?
35. На какие товары устанавливают специальные скидки?
36. Что представляет собой демпинг?
37. Какие величины (факторы) являются определяющими для принятия решения о ценах при постановке задач ценообразования?



38. Какой фактор, оказывающий влияние на международную торговлю, является самым важным в условиях глобализации?
39. Назовите основные препятствия для развития международной виртуальной интернет-торговли
40. Назовите преимущества развития международной виртуальной интернет-торговли

## **Тема 2. Россия в международном разделении труда. Торгово-экономические отношения РФ с основными партнерами.**

1. Назовите показатели вовлеченности страны в международную торговлю
2. Какие показатели относятся к показателям, характеризующим уровень экономического развития стран? Дайте им определения
3. Чем отличаются показатели ВВП и ВНП?
4. Какие показатели относятся к традиционным показателям внешней торговли?
5. Дайте определения экспорту и импорту
6. Дайте определение внешнеторговому сальдо
7. Дайте определение внешнеторговому обороту страны
8. Что представляют собой цены FOB и CIF?
9. Какие коэффициенты, характеризующие участие страны во внешней торговле, вам известны?
10. Что представляет собой коэффициент динамики экспорта?
11. Что представляет собой коэффициент относительной экспортной специализации?
12. Что представляет собой коэффициент сравнительных преимуществ экспорта?
13. Что представляет собой экспортная квота, или коэффициент открытости?
14. Что представляет собой импортная квота или коэффициент импортной зависимости?
15. Что представляет собой внешнеторговая квота?
16. Что представляет собой индекс вовлеченности стран мира в международную торговлю?
17. Как будет меняться географическая структура внешней торговли России?
18. Какие государства или их объединения преобладают в географической структуре внешней торговли РФ?
19. Каким было сальдо в торговле РФ с большинством групп стран по итогам 2019 г?
20. Какие товары преобладают в товарной структуре российского экспорта?
21. Какие государства занимают лидирующие позиции среди стран-членов Евросоюза по внешнеторговому обороту с РФ?
22. Какая страна явилась самым крупным внешнеторговым партнером России по итогам 2019 г?
23. Какие пути совершенствования форм участия России на мировом рынке вам известны?
24. Что представляет собой формационный путь?
25. Что представляет собой цивилизационный путь?
26. Какими факторами обусловлено снижение внешнеторгового оборота России в 2019 году?
27. Назовите основные структурные проблемы развития внешней торговли России?
28. Назовите основные проблемы развития внешней торговли России
29. Какие нормативные документы составляют основу Концепции Внешней политики РФ?
30. На достижениях каких целей должны быть сосредоточены внешнеполитические усилия РФ?

## **Тема 3. Теории международной торговли (ТМТ).**

1. Чем отличаются показатели ВВП и ВНП?
2. Назовите показатели вовлеченности страны в международную торговлю
3. Какие показатели относятся к показателям, характеризующим уровень экономического развития стран? Дайте им определения
4. Какие показатели относятся к традиционным показателям внешней торговли?
5. Дайте определения экспорту и импорту

6. Дайте определение внешнеторговому сальдо
7. Дайте определение внешнеторговому обороту страны
8. Что представляют собой цены FOB и CIF?
9. Какие коэффициенты, характеризующие участие страны во внешней торговле, вам известны?
10. Что представляет собой коэффициент динамики экспорта?
11. Что представляет собой коэффициент относительной экспортной специализации?
12. Что представляет собой коэффициент сравнительных преимуществ экспорта?
13. Что представляет собой экспортная квота, или коэффициент открытости?
14. Что представляет собой импортная квота или коэффициент импортной зависимости?
15. Что представляет собой внешнеторговая квота?
16. Что представляет собой индекс вовлеченности стран мира в международную торговлю?
17. Как будет меняться географическая структура внешней торговли России?
18. Какие государства или их объединения преобладают в географической структуре внешней торговли РФ?
19. Каким было сальдо в торговле РФ с большинством групп стран по итогам 2019 г?
20. Какие товары преобладают в товарной структуре российского экспорта?
21. Какие государства занимают лидирующие позиции среди стран-членов Евросоюза по внешнеторговому обороту с РФ?
22. Какая страна явилась самым крупным внешнеторговым партнером России по итогам 2019 г?
23. Какие пути совершенствования форм участия России на мировом рынке вам известны?
24. Что представляет собой формационный путь?
25. Что представляет собой цивилизационный путь?
26. Какими факторами обусловлено снижение внешнеторгового оборота России в 2019 году?
27. Назовите основные структурные проблемы развития внешней торговли России?
28. Назовите основные проблемы развития внешней торговли России
29. Какие нормативные документы составляют основу Концепции Внешней политики РФ?
30. На достижениях каких целей должны быть сосредоточены внешнеполитические усилия РФ?

#### **Тема 4. Понятие и основные направления внешнеэкономических связей. Торговая политика, протекционизм и либерализм.**

1. Дайте определение внешнеэкономическим связям (ВЭС).
2. Что представляет собой государственный заказ?
3. Что представляет собой внешнеэкономическая деятельность (ВЭД)?
4. Каковы основные виды ВЭД?
5. Чем отличаются внешнеэкономические связи (ВЭС) от внешнеэкономической деятельности (ВЭД)?
6. Каковы цели торговой политики?
7. Каковы принципы торговой политики?
8. Каковы основные базисные тенденции развития международной торговли?
9. Каковы основные тенденции развития международной торговли, связанные с НТР?
10. Каковы основные тенденции развития международной торговли в XXI веке?
11. Каковы особенности автономного государственного регулирования международной торговли?
12. Каковы особенности двустороннего государственного регулирования международной торговли?
13. Каковы особенности многостороннего государственного регулирования международной торговли?
14. Какие виды торговой (внешнеэкономической) политики вам известны?
15. Что представляет собой политика протекционизма?
16. В чем состоят достоинства протекционизма?
17. Что можно отнести к недостаткам протекционизма?
18. Какие методы воздействия на рынок используются при протекционизме?

19. В чем сущность тарифных методов?
20. В чем сущность нетарифных методов?
21. Что представляет собой политика свободной торговли?
22. В чем состоят преимущества политики свободной торговли?
23. Что представляет собой гибридная внешнеэкономическая политика?
24. Назовите виды (отличительные черты) протекционизма.
25. В чем состоят особенности российской торговой политики на современном этапе?
26. Что вы знаете о «красной» корзине субсидий?
27. Что вы знаете о «желтой» корзине субсидий?
28. Что вы знаете о «зеленой» корзине субсидий?
29. Назовите основные функции таможенных пошлин.
30. Как классифицируются таможенные тарифы по объекту обложения?
31. Как классифицируются таможенные тарифы по способу установления (взимания)?
32. Как классифицируются таможенные тарифы по характеру происхождения?
33. Как классифицируются таможенные тарифы по направлению действия?
34. Что такое тарифные квоты?
35. Какие виды нетарифных методов вам известны?
36. Многосторонние соглашения в рамках каких организаций и соглашений играют особую роль в международной торговле?
37. Что представляет собой отраслевое регулирование международной торговли?
38. Что представляет собой региональный уровень международной торговли?
39. Что представляет собой национальный уровень международной торговли?
40. Что представляет собой ГАТС?

## **Тема 5. Торговая политика России.**

1. Назовите этапы развития российской торговой политики
2. Какова взаимосвязь между этапами развития российской торговой политики и формированием рыночной экономики?
3. Когда Россия полноправным членом ВТО?
4. Как изменилось развитие государственной системы регулирования внешней торговли в РФ после вступления в ВТО?
5. Что представляет собой политика импортозамещения в РФ?
6. На что в первую очередь направлена политика импортозамещения в РФ?
7. Каким законодательством регламентируется закупка иностранных товаров в РФ?
8. Назовите основные сферы, в отношении которых Правительство РФ устанавливает меры по поддержке экспорта.
9. Назовите страны, экспорту промышленной продукции в которые оказывается государственная гарантийная поддержка.
10. В какой документ Минэкономразвития заложена поддержка экспорта в РФ?
11. Какие законы составляют правовую базу российской внешнеторговой политики?
12. Расскажите о месте и роли потенциала России в мировой торговой политике.
13. Каковы приоритетные направления внешнеэкономической деятельности в России?
14. На какие типы делятся торговые барьеры?
15. Что представляют собой санкционные меры?
16. Дайте характеристику административным торговым барьерам.
17. В отношениях с какими государствами в настоящее время в России действует большое количество торговых барьеров и других ограничений? Назовите их.
18. Какой орган исполнительной власти в РФ осуществляет выработку государственной политики и регулирования в сфере внешнеэкономической деятельности?
19. По каким основным направлениям реализуется государственная политика в сфере внешнеэкономической деятельности?
20. Назовите ключевые цели вступления России в ВТО.
21. В чем состоят положительные стороны нахождения РФ в ВТО?

22. В чем состоят отрицательные стороны нахождения РФ в ВТО?
23. Назовите основные тенденции развития торговой политики РФ на современном этапе. Чем они отличаются и почему?
24. Какие страны (союзы) преобладают в географической структуре внешней торговли России на современном этапе?
25. Какие товары преобладают в товарной структуре экспорта России на современном этапе?
26. Какие товары преобладают в товарной структуре импорта России на современном этапе?
27. Имеет ли РФ в торговле услугами значительную долю в международной торговле?
28. Какое влияние на развитие внешнеторговой деятельности России оказывают торговые барьеры и другие ограничения?
29. Какие факторы оказывают наибольшее негативное влияние на развитие бизнеса в РФ?
30. Какой из вышеназванных факторов оказывает наиболее разрушительное влияние на развитие предпринимательства и торговли в РФ?

## **Тема 6. Торговая политика и конкурентоспособность компаний, отношения государства и бизнеса.**

1. Какова роль деловых кругов в разработке и принятии торгово-политических решений?
2. Что представляет собой процесс консультаций с общественностью?
3. Каково значение консультаций с общественностью?
4. Расскажите об эволюции процесса консультаций.
5. Кто может являться участниками процесса консультаций?
6. Каков порядок проведения консультаций с общественностью?
7. Назовите формы проведения консультаций с общественностью.
8. В чем заключаются особенности проведения консультаций с общественностью в разных странах?
9. Каковы механизмы взаимодействия деловых кругов и государственных органов в российской практике?
10. Каковы механизмы взаимодействия деловых кругов и государственных органов в зарубежной практике?
11. Чем отличается динамика международной торговли на современном этапе?
12. Каковы основные сценарии предстоящего развития международной торговли?
13. Что представляют собой ТНК?
14. Какова роль ТНК в международной торговле?
15. Что представляет собой подход stakeholder?
16. Что представляет собой подход shareholder?
17. Опишите американскую корпоративную систему.
18. Опишите японскую корпоративную систему.
19. Какова роль подходов stakeholder и shareholder в международной торговле?
20. Каковы проблемы конкурентоспособности российского бизнеса?
21. В чем заключается взаимосвязь торговой политики и регулирования предпринимательской деятельности?
22. В чем заключаются проблемы транспарентности торговой политики?
23. В чем заключаются конфликты целей бизнеса и государства?
24. Что представляет собой международная конкурентоспособность бизнеса?
25. Что представляет собой деловой климат и каковы факторы, его определяющие?
26. Назовите факторы и механизмы доступа на рынок.
27. Назовите международные маркетинговые стратегии.
28. Назовите способы проникновения на зарубежные рынки.
29. Какие факторы влияют на выбор способа проникновения бизнеса на зарубежные рынки?
30. Назовите преимущества и недостатки различных способов обеспечения доступа на международный рынок.

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4.

Критерии оценивания<sup>6</sup>:

**Критерии оценки (в баллах):**

«Отлично» ставится, если студент полностью раскрывает проблему, обозначенную в вопросе, способен грамотно аргументировать излагаемую точку зрения, хорошо ориентируется в изучаемом материале, способен проводить сравнительный анализ различных источников.

«Хорошо» ставится, если студент в целом дает достаточно полный ответ на поставленный вопрос, приводит необходимые аргументы, но иногда затрудняется в обосновании излагаемой точки зрения.

«Удовлетворительно» ставится, если студент при ответе на поставленный вопрос раскрывает лишь отдельные аспекты рассматриваемой проблемы, недостаточно хорошо ориентируется в изучаемом материале, способен частично аргументировать свою точку зрения, недостаточно хорошо знаком с источниками.

«Неудовлетворительно» ставится, если студент не может даже частично ответить на поставленный вопрос, не ориентируется в изучаемом материале, не знаком с источниками

**Примерные темы дискуссий по разделам дисциплины.**

1. Факторы и тенденции развития международной торговли на современном этапе.
2. Роль внутрирегиональной торговли на современном этапе.
3. Деятельности ТНК в международной торговле.
4. Конкурентоспособность национальной экономики и международная торговля (на конкретном примере).
5. Международная торговля и экономическая безопасность государства (на конкретных примерах).
6. Международная торговля – важнейший фактор экономического роста в условиях открытой экономики.
7. Анализ конкретного Соглашения в рамках ВТО и его влияние на внешнеторговое регулирование РФ.

Контролируемые компетенции: ПК-3, ПК-8, ПК-10.

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4

**Критерии оценки (в баллах):**

«Отлично» ставится, если студент хорошо аргументирует свою точку зрения, выстраивает последовательную цепочку рассуждений, иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией демонстрирует свободное владение материалом, не считывает текст с листа, аргументированно отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя.

«Хорошо» ставится, если студент в основном аргументирует свою точку зрения, выстраивает последовательную цепочку рассуждений, частично иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией демонстрирует достаточно свободное владение материалом, не считывает текст с листа, аргументированно отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя, иногда допуская несущественные ошибки.

«Удовлетворительно» ставится, если студент не достаточно хорошо аргументирует свою точку зрения, не выстраивает последовательную цепочку рассуждений, плохо иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией демонстрирует не достаточно

---

<sup>6</sup> Приводятся, если используются критерии оценивания результатов обучения, не описанные в табл.4/ отличающиеся от описанных в табл. 4

свободное владение материалом, считывает текст с листа, не аргументированно отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя, допуская существенные ошибки.

«**Неудовлетворительно**» ставится, если студент не аргументирует свою точку зрения, не выстраивает последовательную цепочку рассуждений, не иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией не демонстрирует владение материалом, считывает текст с листа, не отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя.

## **Тема 6. Торговая политика и конкурентоспособность компаний, отношения государства и бизнеса.**

### **Задания для контрольной работы**

- **Текущий контроль (контрольная работа)**

#### **Вариант 1**

1. Проблемы прозрачности торговой политики.
2. Взаимосвязь торговой политики и регулирования предпринимательской деятельности.

#### **Вариант 2**

1. Торговая политика и проблемы конкурентоспособности российского бизнеса.
2. Факторы и механизмы доступа на рынок.

Контролируемые компетенции: ПК-3, ПК-8, ПК-10.

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4

#### **Критерии оценки (в баллах):**

«**Отлично**» ставится студенту, если он полностью раскрывает проблему, обозначенную в вопросе, способен грамотно аргументировать излагаемую точку зрения, хорошо ориентируется в изучаемом материале, способен проводить сравнительный анализ различных источников, полностью выполняет предложенное задание и может грамотно объяснить выбор того или иного варианта решения поставленной задачи.

«**Хорошо**» ставится студенту, если он в целом дает достаточно полный ответ на поставленный вопрос, приводит необходимые аргументы, но иногда затрудняется в обосновании излагаемой точки зрения, в основном выполняет предложенное задание и может объяснить выбор того или иного варианта решения поставленной задачи.

«**Удовлетворительно**» ставится студенту, если он при ответе на поставленный вопрос раскрывает лишь отдельные аспекты рассматриваемой проблемы, недостаточно хорошо ориентируется в изучаемом материале, способен частично аргументировать свою точку зрения, недостаточно хорошо знаком с источниками, частично выполняет предложенное задание, при этом лишь частично может объяснить выбор того или иного варианта решения поставленной задачи.

«**Неудовлетворительно**» ставится студенту, если он не может даже частично ответить на поставленный вопрос, не ориентируется в изучаемом материале, не знаком с источниками, не выполнил предложенное задание.

#### **Вопросы к экзамену**

1. Особенности международной торговли на современном этапе.
2. Факторы и тенденции развития международной торговли.
3. Деятельность ТНК в международной торговле.
4. Конкурентоспособность национальной экономики и международной торговли.
5. Международная торговля и экономическая безопасность государства (международная, национальная).
6. Основные показатели международной торговли.

7. Международная торговля – важнейший фактор экономического роста в условиях открытой экономики.
8. Современные факторы развития мирового рынка сырьевых товаров. Важнейшие сырьевые товары - объекты международной торговли.
9. Современные тенденции развития международной торговли сырьевыми товарами.
10. Особенности торговли сырьевыми товарами на мировых товарных рынках.
11. Россия в мировой торговле сырьевыми товарами.
12. Особенности и факторы развития мировой торговли готовой продукцией.
13. Основные показатели международной торговли готовой продукцией.
14. Современные тенденции развития мировой торговли готовой продукцией.
15. Современные факторы конкурентоспособности готовой продукции.
16. Россия в мировой торговле готовой продукцией.
17. Особенности и факторы развития мирового рынка услуг.
18. Современные тенденции развития мировой торговли услугами.
19. Генеральное соглашение по торговле услугами.
20. Классификация услуг.
21. Современные тенденции международной торговли объектами интеллектуальной собственности.
22. Классификация объектов интеллектуальной собственности.
23. Формы и методы торговли объектами интеллектуальной собственности.
24. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.
25. Регулирование международной торговли: сущность, значение, особенности.
26. Инструменты государственного регулирования внешней торговли.
27. Взаимосвязь торговли и производства в современных условиях.
28. Масштабы, формы, товарная и географическая структура международной торговли товарами и услугами.
29. Цены в международной торговле.
30. Понятие условий торговли.
31. Инвестиционно и инновационно-ориентированный рост.
32. Международная конкурентоспособность бизнеса, факторы международной конкурентоспособности.
33. Основные направления деятельности ГАТТ.
34. Основные принципы и функции ВТО.
35. Правовая структура ВТО.
36. Антидемпинговые меры.
37. Субсидии и компенсационные меры.
38. Соглашение по сельскому хозяйству.
39. Внешняя торговля России. Динамика экспорт/ импортной структуры торговли.
40. Россия в системе регулирования международной торговли.

Контролируемые компетенции: ПК-3, ПК-8, ПК-10.

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4.

### **Критерии оценки:**

«**Отлично**» ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, студент легко ориентируется в пройденном материале, демонстрирует способность к аналитической деятельности и самостоятельность мышления.

«**Хорошо**» ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, студент хорошо воспроизводит изученный материал, но затрудняется провести сравнительный анализ, дать самостоятельную оценку тому или иному явлению.

**«Удовлетворительно»** ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному.

**«Неудовлетворительно»** ставится в случае, когда теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.