

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

Кафедра управления и предпринимательства

«Утверждаю»

Зав. кафедрой

 Л.В.Дегтева

«27» августа 2018

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Б1.В.02 Международная торговля

наименование дисциплины / практики

38.03.02 Менеджмент

шифр и наименование направления подготовки

Международный менеджмент

наименование профиля подготовки

Москва 2018

Составитель / составители: декан Дегтева Л.В.

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании
кафедры управления и предпринимательства
протокол № 1 от «27» августа 2018 г.

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены на
заседании кафедры управления и предпринимательства
протокол № 1 от «30» августа 2019 г.

Заведующий кафедрой  О.Б.Репкина

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены на
заседании кафедры управления и предпринимательства
протокол № 17 от «10» июля 2020 г.

Заведующий кафедрой  О.Б.Репкина

Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств
2. Перечень оценочных средств
3. Описание показателей и критериев оценивания результатов обучения на различных этапах формирования 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»

Таблица 1.

№ п/ п	Контролируемые разделы (темы), дисциплины ¹	Коды компетенций	Оценочные средства - наименование	
			текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Тема 1. Международная торговля товарами и услугами: основные этапы развития, структура, особенности ценообразования и конкуренции.	ПК-12 ПК-15	опрос	экзамен
2.	Тема 2. Россия в международном разделении труда. Торгово-экономические отношения РФ с основными партнерами	ПК-12 ПК-15	опрос	экзамен
3.	Тема 3. Теории международной торговли (ТМТ)	ПК-12 ПК-15	опрос	экзамен
4.	Тема 4. Понятие и основные направления внешнеэкономических связей. Торговая политика, протекционизм и либерализм	ПК-12 ПК-15	опрос	экзамен
5.	Тема 5. Торговая политика России.	ПК-12 ПК-15	опрос	экзамен
6.	Тема 6. Торговая политика и конкурентоспособность компаний, отношения государства и бизнеса.	ПК-12 ПК-15	опрос контрольная работа	экзамен

Таблица 2.

Перечень компетенций:

Код компетенции	Содержание компетенции
ПК-12	умение организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)
ПК-15	умение проводить анализ рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании

¹ Наименование раздела (темы) берется из рабочей программы дисциплины.

2. Перечень оценочных средств²

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 ответов обучающихся на задаваемые им вопросы.	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

3. Описание показателей и критериев оценивания результатов обучения на различных этапах формирования компетенций

Таблица 4.

² Указываются оценочные средства, применяемые в ходе реализации рабочей программы данной дисциплины.

Код компетенции	Уровень освоения компетенции	Показатели достижения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения
		Знает	
ПК-12	Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	ПК-12 3-1. Не знает: -сущность и характерные черты международных коммерческих операций.	Не знает, либо не имеет четкого представления о сущности и характерных чертах международных коммерческих операций.
		ПК-12 3-2. Не знает: -методы международной торговли.	Не знает, либо не имеет четкого представления о методах международной торговли.
		ПК-12 3-3. Не знает: -общепринятые формы организации международной коммерческой деятельности.	Не знает, либо не имеет четкого представления об общепринятых формах организации международной коммерческой деятельности.
		ПК-12 3-4. Не знает: - основные приёмы регулирования и стимулирования экспортно-импортных операций.	Не знает, либо не имеет четкого представления об основных приёмах регулирования и стимулирования экспортно-импортных операций.
		ПК-12 3-5. Не знает: -условия международных поставок товаров.	Не знает, либо не имеет четкого представления об условиях международных поставок товаров.
		ПК-12 3-6. Не знает: -методы страхования от экономических и политических рисков при осуществлении международных коммерческих операций.	Не знает, либо не имеет четкого представления о методах страхования от экономических и политических рисков при осуществлении международных коммерческих операций.
	Базовый уровень Оценка, «зачтено»,	ПК-12 3-1. Знает:	Знает о содержании изучаемой дисциплины, имеет общее представление о сущности и характерных

	«удовлетворительно»	-сущность и характерные черты международных коммерческих операций.	чертах международных коммерческих операций.
		ПК-12 3-2. Знает: -методы международной торговли.	Знает о содержании изучаемой дисциплины, имеет общее представление о методах международной торговли.
		ПК-12 3-3. Знает: -общепринятые формы организации международной коммерческой деятельности.	Знает о содержании изучаемой дисциплины, имеет общее представление об общепринятых формах организации международной коммерческой деятельности.
		ПК-12 3-4. Знает: - основные приёмы регулирования и стимулирования экспортно-импортных операций.	Знает о содержании изучаемой дисциплины, имеет общее представление об основных приёмах регулирования и стимулирования экспортно-импортных операций.
		ПК-12 3-5. Знает: -условия международных поставок товаров.	Знает о содержании изучаемой дисциплины, имеет общее представление об условиях международных поставок товаров.
		ПК-12 3-6. Знает: -методы страхования от экономических и политических рисков при осуществлении международных коммерческих операций.	Знает о содержании изучаемой дисциплины, имеет общее представление о методах страхования от экономических и политических рисков при осуществлении международных коммерческих операций.
	Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	ПК-12 3-1. Знает: -сущность и характерные черты международных коммерческих операций.	Понимает специфику категорий, но имеет пробелы в знаниях о сущности и характерных чертах международных коммерческих операций.

		ПК-12 3-2. Знает: -методы международной торговли.	Понимает специфику категорий, но имеет пробелы в знаниях о методах международной торговли.
		ПК-12 3-3. Знает: -общепринятые формы организации международной коммерческой деятельности.	Понимает специфику категорий, но имеет пробелы в знаниях об общепринятых формах организации международной коммерческой деятельности.
		ПК-12 3-4. Знает: - основные приёмы регулирования и стимулирования экспортно-импортных операций.	Понимает специфику категорий, но имеет пробелы в знаниях об основных приёмах регулирования и стимулирования экспортно-импортных операций.
		ПК-12 3-5. Знает: -условия международных поставок товаров.	Понимает специфику категорий, но имеет пробелы в знаниях об условиях международных поставок товаров.
		ПК-12 3-6. Знает: -методы страхования от экономических и политических рисков при осуществлении международных коммерческих операций.	Понимает специфику категорий, но имеет пробелы в знаниях о методах страхования от экономических и политических рисков при осуществлении международных коммерческих операций.
		ПК-12 3-1. Знает: -сущность и характерные черты международных коммерческих операций.	Демонстрирует глубокое понимание содержания изучаемой дисциплины, имеет сформированные систематические представления о сущности и характерных чертах международных коммерческих операций.
Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»		ПК-12 3-2. Знает:	Демонстрирует глубокое понимание содержания изучаемой дисциплины, имеет сформированные

		-методы международной торговли.	систематические представления о методах международной торговли.
		ПК-12 3-3. Знает: -общепринятые формы организации международной коммерческой деятельности.	Демонстрирует глубокое понимание содержания изучаемой дисциплины, имеет сформированные систематические представления об общепринятых формах организации международной коммерческой деятельности.
		ПК-12 3-4. Знает: - основные приёмы регулирования и стимулирования экспортно-импортных операций.	Демонстрирует глубокое понимание содержания изучаемой дисциплины, имеет сформированные систематические представления об основных приёмах регулирования и стимулирования экспортно-импортных операций.
		ПК-12 3-5. Знает: -условия международных поставок товаров.	Демонстрирует глубокое понимание содержания изучаемой дисциплины, имеет сформированные систематические представления об условиях международных поставок товаров.
		ПК-12 3-6. Знает: -методы страхования от экономических и политических рисков при осуществлении международных коммерческих операций.	Демонстрирует глубокое понимание содержания изучаемой дисциплины, имеет сформированные систематические представления о методах страхования от экономических и политических рисков при осуществлении международных коммерческих операций.
		Умеет	
	Базовый уровень	ПК-12 У-1. Умеет: -правильно ориентироваться в постоянно изменяющейся обстановке международного рынка.	Низкий уровень умений правильно ориентироваться в постоянно изменяющейся обстановке международного рынка.
		ПК-12 У-2. Умеет: - вести коммерческую работу, нацеленную на получение прибыли, используя основные формы и приёмы международной коммерции.	Низкий уровень умений вести коммерческую работу, нацеленную на получение прибыли, используя основные формы и приёмы международной коммерции.

	Средний уровень	ПК-12 У-1. Умеет: -правильно ориентироваться в постоянно изменяющейся обстановке международного рынка.	Определенные пробелы в умении правильно ориентироваться в постоянно изменяющейся обстановке международного рынка.
		ПК-12 У-2. Умеет: - вести коммерческую работу, нацеленную на получение прибыли, используя основные формы и приёмы международной коммерции.	Определенные пробелы в умении вести коммерческую работу, нацеленную на получение прибыли, используя основные формы и приёмы международной коммерции.
	Высокий уровень	ПК-12 У-1. Умеет: -правильно ориентироваться в постоянно изменяющейся обстановке международного рынка.	Сформированное умение правильно ориентироваться в постоянно изменяющейся обстановке международного рынка.
		ПК-12 У-2. Умеет: - вести коммерческую работу, нацеленную на получение прибыли, используя основные формы и приёмы международной коммерции.	Сформированное умение вести коммерческую работу, нацеленную на получение прибыли, используя основные формы и приёмы международной коммерции.
		Владеет	
	Базовый уровень	ПК-12 В-1. Владеет: -способностью пользоваться аналитическими методами оценки деятельности международных предприятий.	Базовый уровень владения -способностью пользоваться аналитическими методами оценки деятельности международных предприятий.
		ПК-12 В-2. Владеет: -способностью работать с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми	Базовый уровень владения -способностью работать с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.

		для осуществления профессиональной деятельности.	
		ПК-12 В-3. Владеет: -способностью осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, привлекать к разработке проекта компетентных партнеров, компаньонов и консультантов.	Базовый уровень владения -способностью осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, привлекать к разработке проекта компетентных партнеров, компаньонов и консультантов.
	Средний уровень	ПК-12 В-1. Владеет: -способностью пользоваться аналитическими методами оценки деятельности международных предприятий.	Средний уровень владения -способностью пользоваться аналитическими методами оценки деятельности международных предприятий.
		ПК-12 В-2. Владеет: -способностью работать с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.	Средний уровень владения -способностью работать с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.
		ПК-12 В-3. Владеет: -способностью осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, привлекать к разработке проекта компетентных партнеров, компаньонов и консультантов.	Средний уровень владения -способностью осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, привлекать к разработке проекта компетентных партнеров, компаньонов и консультантов.
	Высокий уровень	ПК-12 В-1. Владеет: -способностью пользоваться аналитическими методами оценки деятельности	Успешное и систематическое применение -способности пользоваться аналитическими методами оценки деятельности международных предприятий.

		международных предприятий.	
		ПК-12 В-2. Владеет: -способностью работать с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.	Успешное и систематическое применение -способности работать с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.
		ПК-12 В-3. Владеет: -способностью осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, привлекать к разработке проекта компетентных партнеров, компаньонов и консультантов.	Успешное и систематическое применение -способности осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, привлекать к разработке проекта компетентных партнеров, компаньонов и консультантов.
Код компетенции	Уровень освоения компетенции	Показатели достижения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения
		Знает	
ПК-15	Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	ПК-15 З-1. Не знает: - порядка проведения анализа рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.	Не знает, либо не имеет четкого представления о порядке проведения анализа рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.
	Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	ПК-15 З-1. Знает: - порядок проведения анализа рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.	Знает о содержании изучаемой дисциплины, имеет общее представление о - порядке проведения анализа рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании

Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	ПК-15 З-1. Знает: -порядок проведения анализа рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.	Понимает специфику категорий, но имеет пробелы в знаниях о - порядке проведения анализа рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.	
Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	ПК-15 З-1. Знает: - порядок проведения анализа рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.	Демонстрирует глубокое понимание содержания изучаемой дисциплины, имеет сформированные систематические представления о - порядке проведения анализа рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.	
	Умеет		
Базовый уровень	ПК-15 У-1. Умеет: - проводить анализ рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.	Низкий уровень умений проводить анализ рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.	
Средний уровень	ПК-15 У-1. Умеет: - проводить анализ рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.	Несистематический характер умений проводить анализ рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.	
Высокий уровень	ПК-15 У-1. Умеет: - проводить анализ рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.	Сформированное умение проводить анализ рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.	
	Владеет		

	Базовый уровень	ПК-15 В-1. Владеет: -навыками проведения анализ рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.	Базовый уровень владения навыками проведения анализ рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.
	Средний уровень	ПК-15 В-1. Владеет: -навыками проведения анализ рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.	Сложности применения навыков проведения анализ рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.
	Высокий уровень	ПК-15 В-1. Владеет: -навыками проведения анализ рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.	Успешное и систематическое применение навыков проведения анализ рыночных и специфических рынков для принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения

Контрольная работа как форма оценки результатов обучения

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.

Методические рекомендации по подготовке к устному 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.

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 достижении каких целей должны быть сосредоточены внешнеполитические усилия РФ?

Тема 3. Теории международной торговли (ТМТ).

Чем отличаются показатели ВВП и ВВП?

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

28. Какие нормативные документы составляют основу Концепции Внешней политики РФ?
29. На достижении 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.

Контролируемые компетенции: ПК-12, ПК-15

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4.

Задания для контрольной работы

- **Текущий контроль (контрольная работа)**

Вариант 1

1. Проблемы транспарентности 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-12, ПК-15.

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-12, ПК-15

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.

