

Частное образовательное учреждение высшего образования
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ»

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

УТВЕРЖДАЮ

На заседании кафедры
международных финансов и
бухгалтерского учета
Протокол № 10 от 23.05.2023 г.

Первый проректор
С.В. Авдашкевич
28.06.2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина:	Б1.В.05 Международная торговля
Направление подготовки:	38.04.01 Экономика
Направленность (профиль):	Международный бизнес
Уровень высшего образования:	Магистратура
Форма обучения:	очная, заочная, очно-заочная
Разработчики:	Кандидат экономических наук, доцент Соколовская Е. Старший преподаватель Гонсалес Седилло Хоел Иван

Санкт-Петербург
2023

1. Цели и задачи дисциплины:*Цель освоения дисциплины:*

- изучение основных закономерностей развития всемирного хозяйства и международных экономических отношений; мировых, региональных и национальных хозяйственных связей и их взаимозависимости

Задачи дисциплины:

- дать студентам знания о сущности и специфике ведения торговой деятельности в условиях глобальных рынков - формирование и закрепление у студентов навыков проведения теоретического и практического анализа проблем международной торговли

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-1 Способен осуществлять и обосновывать выбор оптимального финансового продукта или услуги	ПК-1.1 Знает экономические и юридические аспекты инвестиционной, страховой деятельности, основные финансовые организации и профессиональных участников банковской системы и страховой деятельности; нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов. ПК-1.2 Умеет осуществлять подбор финансовых продуктов и услуг, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, осуществлять профессиональные консультации, гарантирующие понимание всех преимуществ, возможностей и рисков. ПК-1.3 Способен разъяснять суть финансовых продуктов, юридических и экономических характеристик финансовых продуктов и услуг, организовывать продажи финансовых продуктов, а также предоставлять потребителю финансовых услуг информации о состоянии и перспективах рынка.	08.008 Профессиональный стандарт «Специалист по финансовому консультированию»
ПК-6 Способен проводить последовательные действия по разработке, внедрению и совершенствованию политики ценообразования в организации	ПК-6.1 Знает инструменты маркетингового ценообразования, законодательство Российской Федерации, стандарты, этические принципы, регулирующие ценовую политику организаций, методы построения системы распределения (дистрибуции) и продвижения товаров и услуг. ПК-6.2 Умеет разрабатывать политику конкурентных цен на товары (услуги), рассчитывать цены, разрабатывать средства и каналы коммуникаций для проведения политики ценообразования, проводить маркетинговые исследования по ценам, проводить аудит ценовой политики. ПК-6.3 Владеет навыками разработки ценовой политики в организации, создания и реализации стратегии формирования цен, разработки конкурентных ценовых стратегий, проведения последовательных действий по разработке политики ценообразования в организации, совершенствования политики ценообразования.	08.035 Профессиональный стандарт «Маркетолог»

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-8 Способен проводить мероприятия по стимулированию продаж, формировать каналы коммуникаций, имидж и деловую репутацию	ПК-8.1 Знает состав процесса стратегического и оперативного планирования, организацию рекламного дела.	08.035 Профессиональный стандарт «Маркетолог»
	ПК-8.2 Умеет сравнивать рыночные цены и цены конкурентов на товары (услуги), формировать имидж и деловую репутацию организации, продвигать товары (услуги) организации на рынок.	
	ПК-8.3 Владеет навыками внедрения системы стимулирования продаж товаров (услуг) организации, формирования каналов коммуникации с потребителями, формирования имиджа и деловой репутации, разработки и проведения рекламных акций по стимулированию продаж, работы с инструментами прямого маркетинга.	

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-1.1. Знает экономические и юридические аспекты инвестиционной, страховой деятельности, основные финансовые организации и профессиональных участников банковской системы и страховой деятельности; нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов.	Знать экономические и юридические аспекты инвестиционной, страховой деятельности, основные финансовые организации и профессиональных участников банковской системы и страховой деятельности; нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов.
ПК-1.2. Умеет осуществлять подбор финансовых продуктов и услуг, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, осуществлять профессиональные консультации, гарантирующие понимание всех преимуществ, возможностей и рисков.	Уметь осуществлять подбор финансовых продуктов и услуг, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, осуществлять профессиональные консультации, гарантирующие понимание всех преимуществ, возможностей и рисков.
ПК-1.3. Способен разъяснять суть финансовых продуктов, юридических и экономических характеристик финансовых продуктов и услуг, организовывать продажи финансовых продуктов, а также предоставлять потребителю финансовых услуг информации о состоянии и перспективах рынка.	Студент сможет разъяснять суть финансовых продуктов, юридических и экономических характеристик финансовых продуктов и услуг, организовывать продажи финансовых продуктов, а также предоставлять потребителю финансовых услуг информации о состоянии и перспективах рынка.
ПК-6.1. Знает инструменты маркетингового ценообразования, законодательство Российской Федерации, стандарты, этические принципы, регулирующие ценовую политику организаций, методы построения системы распределения (дистрибуции) и продвижения товаров и услуг.	Знать инструменты маркетингового ценообразования, законодательство Российской Федерации, стандарты, этические принципы, регулирующие ценовую политику организаций, методы построения системы распределения (дистрибуции) и продвижения товаров и услуг.
ПК-6.2. Умеет разрабатывать политику конкурентных цен на товары (услуги), рассчитывать цены, разрабатывать средства и каналы коммуникаций для проведения политики ценообразования, проводить маркетинговые исследования по ценам, проводить аудит ценовой политики.	Уметь разрабатывать политику конкурентных цен на товары (услуги), рассчитывать цены, разрабатывать средства и каналы коммуникаций для проведения политики ценообразования, проводить маркетинговые исследования по ценам, проводить аудит ценовой политики.

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-6.3. Владеет навыками разработки ценовой политики в организации, создания и реализации стратегии формирования цен, разработки конкурентных ценовых стратегий, проведения последовательных действий по разработке политики ценообразования в организации, совершенствования политики ценообразования.	Студент будет владеть навыками разработки ценовой политики в организации, создания и реализации стратегии формирования цен, разработки конкурентных ценовых стратегий, проведения последовательных действий по разработке политики ценообразования в организации, совершенствования политики ценообразования.
ПК-8.1. Знает состав процесса стратегического и оперативного планирования, организацию рекламного дела.	Знать состав процесса стратегического и оперативного планирования, организацию рекламного дела.
ПК-8.2. Умеет сравнивать рыночные цены и цены конкурентов на товары (услуги), формировать имидж и деловую репутацию организации, продвигать товары (услуги) организации на рынок.	Уметь сравнивать рыночные цены и цены конкурентов на товары (услуги), формировать имидж и деловую репутацию организации, продвигать товары (услуги) организации на рынок.
ПК-8.3. Владеет навыками внедрения системы стимулирования продаж товаров (услуг) организации, формирования каналов коммуникации с потребителями, формирования имиджа и деловой репутации, разработки и проведения рекламных акций по стимулированию продаж, работы с инструментами прямого маркетинга.	Студент будет владеть навыками внедрения системы стимулирования продаж товаров (услуг) организации, формирования каналов коммуникации с потребителями, формирования имиджа и деловой репутации, разработки и проведения рекламных акций по стимулированию продаж, работы с инструментами прямого маркетинга.

3. Содержание, объем дисциплины и формы проведения занятий

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-1.1 ПК-6.1 ПК-8.1	ПК-1.2 ПК-6.2 ПК-8.2	ПК-1.3 ПК-6.3 ПК-8.3
1	Система международной торговли.	ПК-1 ПК-6 ПК-8	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №1 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)	Задания творческого уровня №1 (20)
2	Конкуренция в системе международной торговли.	ПК-1 ПК-6 ПК-8	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №1 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)	Задания творческого уровня №1 (20)
3	Формы и методы международной торговли.	ПК-1 ПК-6 ПК-8	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №2 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)	Задания творческого уровня №1 (20)
4	Международные торговые организации и межнациональная регламентация международной торговли.	ПК-1 ПК-6 ПК-8	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №1 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)	Задания творческого уровня №1 (20)
5	Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков.	ПК-1 ПК-6 ПК-8	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №2 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)	Задания творческого уровня №2 (20)
6	Международная торговля на отраслевых рынках.	ПК-1 ПК-6 ПК-8	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №2 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)	Задания творческого уровня №2 (20)

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-1.1	ПК-1.2	ПК-1.3
			ПК-6.1	ПК-6.2	ПК-6.3
			ПК-8.1	ПК-8.2	ПК-8.3
Количество баллов (100 баллов):			100		

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа	
<p>Тема 1: Система международной торговли. Закономерности, тенденции и принципы развития системы международной торговли. Физический и стоимостной объемы международной торговли, их динамика и структурные изменения на современном этапе. Объективные предпосылки и факторы развития международной торговли. Этапы эволюции международного обмена товарами и услугами. Роль международной торговли в развитии экономики отдельных стран. Практические занятия/самостоятельная работа: Современное значение международной торговли Лабораторная работа: -</p>	
<p>Тема 2: Конкуренция в системе международной торговли. Понятие конкуренции в международной торговле. Ее характер, особенности и уровень на мировых экспортных рынках. Детерминанты национального конкурентного преимущества, рейтинг конкурентоспособности стран в системе международной торговли. Место России в рейтинге конкурентоспособности. Торгово-политические средства форсирования экспорта товаров в международной торговле. Товарный и валютный демпинг. Меры противодействия конкуренции на мировом рынке. Практические занятия/самостоятельная работа: Конкурентное преимущество фирм в глобальных масштабах Лабораторная работа: -</p>	
<p>Тема 3: Формы и методы международной торговли. Классификация и характеристика форм международной торговли. Характеристика основных методов международной торговли. Экспорт. Импорт. Реимпорт. Реэкспорт и основные цели применения реэкспортных операций; Косвенный экспорт. Косвенный импорт. Кооперативный экспорт (импорт). Международные встречные сделки. Состязательные методы между-народной торговли. Международные товарные биржи. Практические занятия/самостоятельная работа: Особенности использования методов международной торговли в практике российских предприятий Лабораторная работа: -</p>	
<p>Тема 4: Международные торговые организации и межнациональная регламентация международной торговли. Торговая политика и участие страны в системе международной торговли. Особенности внешнеторговых политик различных типов стран. Международные торговые организации как результат интернационализации мирохозяйственных связей. Практические занятия/самостоятельная работа: Особенности и проблемы применения инструментов регулирования международной торговли Лабораторная работа: -</p>	
<p>Тема 5: Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков. Товарная структура современного мирового рынка и его секторы. Важнейшие конъюнктурообразующие факторы, их взаимодействие. Система показателей изучения конъюнктуры. Прогноз товарной конъюнктуры. Методы прогнозирования. Практические занятия/самостоятельная работа: Особенности конъюнктуры отдельных товарных рынков Лабораторная работа: -</p>	
<p>Тема 6: Международная торговля на отраслевых рынках. Общая характеристика мирового рынка неэнергетического сырья. Товарная и географическая структура мирового рынка сырья, динамика их изменений, факторы, влияющие на географическую и товарную структуру рынка. Крупнейшие страны-экспортеры и импортеры сырья. Место России на мировом рынке сырья. Практические занятия/самостоятельная работа: Современное состояние нефтяного комплекса России Лабораторная работа: - Курсовая работа: не предусмотрено учебным планом</p>	

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 1
Аудиторные занятия (А3):	32	32

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 1
Лекционные занятия (Лек)	16	16
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	16	16
Самостоятельная работа студента (СР)	77	77
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	77	77
Контроль самостоятельной работы (КСР)	8	8
Контактная работа (КоР)	40	40
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	27	27
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	144/4	144/4

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий					
			Лек	Пр	Лаб			
1	Система международной торговли.	1	2	2	0	13	2	
2	Конкуренция в системе международной торговли.	1	2	4	0	13	4	
3	Формы и методы международной торговли.	1	4	2	0	13	2	
4	Международные торговые организации и межнациональная регламентация международной торговли.	1	2	2	0	13	2	
5	Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков.	1	4	2	0	13	2	
6	Международная торговля на отраслевых рынках.	1	2	4	0	12	4	
Итого:			16	16	0	77	16	

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 1
Аудиторные занятия (АЗ):	10	10
Лекционные занятия (Лек)	4	4
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	6	6
Самостоятельная работа студента (СР)	119	119
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	119	119
Контроль самостоятельной работы (КСР)	6	6
Контактная работа (КоР)	16	16
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)	9	9
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	144/4	144/4

* Подготовка к аудиторным занятиям

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий					
			Лек	Пр	Лаб			
1	Система международной торговли.	1	2	0	0	20	2	
2	Конкуренция в системе международной торговли.	1	0	2	0	20	4	
3	Формы и методы международной торговли.	1	2	0	0	20	2	
4	Международные торговые организации и межнациональная регламентация международной торговли.	1	0	2	0	20	2	

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
5	Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков.	1	0	2	0	20	2
6	Международная торговля на отраслевых рынках.	1	0	0	0	19	4
Итого:			4	6	0	119	16

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Очно-заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 1
Аудиторные занятия (АЗ):	32	32
Лекционные занятия (Лек)	16	16
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	16	16
Самостоятельная работа студента (СР)	81	81
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	81	81
Контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4
Контактная работа (КоР)	36	36
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	27	27
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	144/4	144/4

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Система международной торговли.	1	2	2	0	14	2
2	Конкуренция в системе международной торговли.	1	2	4	0	14	4
3	Формы и методы международной торговли.	1	4	2	0	14	2
4	Международные торговые организации и межнациональная регламентация международной торговли.	1	2	2	0	13	2
5	Мировой товарный рынок. Конъюнктура и прогнозирование мировых товарных рынков.	1	4	2	0	13	2
6	Международная торговля на отраслевых рынках.	1	2	4	0	13	4
Итого:			16	16	0	81	16

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

4. Способ реализации дисциплины

Без использования онлайн-курса.

5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

Основная литература:

1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ 3-е изд., пер. и доп. Учебник и практикум для вузов / Кузнецова Г. В., Подбиралова Г. В. - Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва), 2022 г. - 720 с. - ISBN 978-5-534-13547-3 – Режим

доступа: <https://urait.ru/book/mezhdunarodnaya-torgovlya-tovarami-i-uslugami-496581>

2. **КОНЪЮНКТУРА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ.** Учебник и практикум для вузов / Кузнецова Г. В. - Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва)., 2022 г. - 165 с. - ISBN 978-5-534-09288-2 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/konyunktura-mirovyh-tovarnyh-rynkov-494780>

3. **МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ** 2-е изд., пер. и доп. Учебник для вузов / Под общ. ред. Хасбулатова Р. И. - Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва)., 2022 г. - 405 с. - ISBN 978-5-534-05486-6 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/mezhdunarodnaya-torgovlya-489151>

Дополнительная литература:

1. **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ.** Учебник для вузов / Под ред. Игнатовой О.В., Орловой Н.Л. - Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)., 2022 г. - 358 с. - ISBN 978-5-534-13877-1 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/mirovaya-ekonomika-i-mezhdunarodnye-ekonomicheskie-otnosheniya-489414>

2. **ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС** 3-е изд., испр. и доп. Учебник и практикум для вузов / Дерен В. И., Дерен А. В. - Смоленский государственный университет (г. Смоленск)., 2022 г. - 326 с. - ISBN 978-5-534-14389-8 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/ekonomika-i-mezhdunarodnyy-biznes-494604>

3. **МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА.** Учебное пособие для вузов / Эмирова А. Е., Эмиров Н. Д. - Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Москва)., 2022 г. - 173 с. - ISBN 978-5-534-14927-2 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/mezhdunarodnaya-logistika-496786>

6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения

1. Операционная система
2. Пакет прикладных офисных программ
3. Антивирусное программное обеспечение
4. LMS Moodle
5. Вебинарная платформа

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», информационных справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины

1. ibooks.ru : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://ibooks.ru>. - Текст: электронный

2. Электронно-библиотечная система СПбУТУиЭ : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://libume.ru>. - Текст: электронный

3. Юрайт : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://urait.ru>. - Текст: электронный

4. [eLibrary.ru](http://elibrary.ru) : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. - Текст: электронный

5. Архив научных журналов НЭИКОН [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: arch.neicon.ru. - Текст: электронный

6. КиберЛенинка : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. - Текст: электронный

7. Лань : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база

данных. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com>. - Текст: электронный

8. Экономический портал [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://institutiones.com>. - Текст: электронный

9. Управление производством [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://www.up-rpo.ru>. - Текст: электронный

10. HR-tv.ru [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <https://thehrd.ru/>. - Текст: электронный

11. Банковские услуги [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://finvector.ru>. - Текст: электронный

12. Министерство промышленности и торговли Российской Федерации: профессиональная база данных . - Режим доступа: <http://minpromtorg.gov.ru>. - Текст: электронный

13. Министерство экономического развития Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://economy.gov.ru>. - Текст: электронный

14. Министерство иностранных дел Российской Федерации (МИД России): профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://www.mid.ru>. - Текст: электронный

15. Executive.ru: профессиональная база данных . - Режим доступа: <https://www.executive.ru>. - Текст: электронный

16. Экономика. Социология. Менеджмент: федеральный образовательный портал: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/>. - Текст: электронный

17. Центральный Банк Российской Федерации: профессиональная база данных . - Режим доступа: <http://www.cbr.ru>. - Текст: электронный

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа - практических занятий, для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованная: рабочими местами для обучающихся, оснащенными специальной мебелью; рабочим местом преподавателя, оснащенным специальной мебелью, персональным компьютером с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета; техническими средствами обучения - мультимедийным оборудованием (проектор, экран, колонки) и маркерной доской; лицензионным программным обеспечением

2. При применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются: виртуальные аналоги учебных аудиторий - вебинарные комнаты на вебинарных платформах, рабочее место преподавателя, оснащенное персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройствами), программным обеспечением; рабочее место обучающегося оснащено персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства). Авторизация на информационно-образовательном portalе Университета imeos.ru и начало работы осуществляются с использованием персональной учетной записи (логина и пароля). Лицензионное программное обеспечение

3. Помещение для самостоятельной работы, оборудованное специальной мебелью, персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, лицензионным программным обеспечением

9. Оценочные материалы по дисциплине

Описание оценочных средств (показатели и критерии оценивания, шкалы оценивания) представлено в приложении к основной профессиональной образовательной программе «Каталог оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации».

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приводятся в соответствующих методических материалах и локальных нормативных актах Университета.

Для оценивания учебных достижений студентов в Университете действует балльно-рейтинговая система.

Если оценка, соответствующая набранной в семестре сумме рейтинговых баллов, удовлетворяет студента, то она является итоговой оценкой по дисциплине при проведении промежуточной аттестации в форме экзамена/зачета с оценкой/зачета.

Условием сдачи экзамена/зачета с оценкой/зачета с целью повышения итоговой оценки по дисциплине является сдача студентом экзамена, за который он получает экзаменационные баллы без учета баллов, полученных за текущий контроль:

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся зачетом без оценки

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100
Итоговая оценка по дисциплине	Незачет		Зачет				
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	50 и менее	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100
	F	Fx	E	D	C	B	A
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся экзаменом/зачетом с оценкой

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100
Итоговая оценка по дисциплине	Неудовлетворительно		Удовлетворительно		Хорошо		Отлично
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	<50	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100
	F	Fx	E	D	C	B	A
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный

9.1. Типовые контрольные задания для текущего контроля

Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №1

Основные теоретические концепции системы международной торговли
Импорт, экспорт, реимпорт и реэкспорт, некоторые практические примеры.
Основные торговые партнеры России.

Международные модели экономической интеграции

Нетарифные методы регулирования операций в международной торговле

Бартерная торговля как исторический вид международной торговли и ее современное применение

Актуальность международной торговли в международной экономической системе

Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №2

Различия между импортными и экспортными операциями, прямыми и косвенными

Возможные причины, по которым некоторые страны экспортируют и импортируют один и тот же вид продукции.

Роль ВТО и России в мировой торговле.

Международная классификация товаров и гармонизация номенклатуры

Реэкспортные операции как способ международной торговли по трансформации страны

происхождения товара

Прямые и непрямые торговые операции: преимущества и проблемы

Российские экспортные операции и торговые партнеры в условиях антироссийских санкций

Природные ресурсы в международной торговле

Преобразование полезных ископаемых для создания рабочих мест

Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты / Эссе №1

Основные характеристики конкуренции компаний и других международных организаций в мировой экономике

Характеристики режима наибольшего благоприятства страна по классификации ВТО

Классификации международной торговли

Торгово-экономические отношения жестких ограничительных мер (эмбарго, торговый бойкот, торговая блокада)

Бартерная торговля и неденежные торговые операции

Биржевая международная торговля

Скрытый вид экспорт

Задания творческого уровня №1

Проблемы использования механизмов регулирования торговли

Комиссионеры и дистрибьюторы как косвенные методы международной торговли

Характеристики международных аукционов и торгов

Кооперативный экспорт и импорт: характеристики и преимущества

Роль торговых палаток в международных сделках национальных производителей

Антидемпинг как нетарифная мера против манипуляции ценами

Спорадический, преднамеренный и взаимный демпинг

Торговая конкуренция между монополиями и аутсайдерами

Глобализация и международное разделение труда

Задания творческого уровня №2

Страны ведущими импортерами и экспортерами редкоземельных элементов (rare earths)

Экспортные сделки и повышение доходов предприятий и населения

Главной задачей Всемирной торговой организации

Поощрение международного сотрудничества в области валютной политики

Гарантирование долгосрочных инвестиций в экономику развивающихся стран-членов

Регулирование правил международной торговли согласно принципам либерализма

Цели Международного валютного фонда

9.2. Примерный перечень тем курсовой работы

Не предусмотрено учебным планом

9.3. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации: экзамен

Примерный перечень теоретических вопросов к экзамену: Вопрос № 1

Что такое демпинг и для чего он используется?

Объясните разницу между импортом и экспортом.

Что такое кооперативный импорт/экспорт?

Почему некоторые импортеры предпочитают осуществлять совместные импортные операции?

Какая является ролью ВТО?

Укажите несколько примеров косвенного экспорта/импорта

Что такое реимпорт/реэкспорт?

Что такое бартерная торговля?

Укажите некоторые примеры полезных ископаемых ресурсов

Примерный перечень практических заданий к экзамену: Вопрос № 2

Описать основной механизм принятия решений ВТО

Описать роль ВТО в международной торговле

Описать и проанализировать партнерство России и ВТО в современных мирохозяйственных отношениях.

Описать и проанализировать различия и роли прямых и косвенных торговых операций.

Описать и проанализировать роль косвенных субъектов торговли в международных торговых операциях.

Кейс:

В Индии земля является относительно избыточным фактором производства, а капитал относительно дефицитным. Сопоставьте воздействие опережающего роста предложения земли на уровень доходов земельных собственников и владельцев капитала в случаях, когда:

а) Индия не вовлечена в международную торговлю;

б) Индия развивает свободную торговлю с другими странами.

Как изменятся ваши ответы на эти два вопроса, если опережающими темпами растет предложение капитала?

Обсудить, как прогнозирование рынка может помочь в принятии решений в международных торговых операциях.

Раздел билета	Компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Количество баллов
Вопрос №1 Теоретический вопрос (проверяет знания («знать»), сформированные дисциплиной)	ПК-1 ПК-6 ПК-8	Знать экономические и юридические аспекты инвестиционной, страховой деятельности, основные финансовые организации и профессиональных участников банковской системы и страховой деятельности; нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов. Знать инструменты маркетингового ценообразования, законодательство Российской Федерации, стандарты, этические принципы, регулирующие ценовую политику организаций, методы построения системы распределения (дистрибуции) и продвижения товаров и услуг. Знать состав процесса стратегического и оперативного планирования, организацию рекламного дела.	50

Раздел билета	Компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Количество баллов
Вопрос №2 Практическое задание (проверяет умения («уметь»), проверяет практические навыки («владеть»), сформированные дисциплиной)	ПК-1 ПК-6 ПК-8	<p>Уметь осуществлять подбор финансовых продуктов и услуг, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, осуществлять профессиональные консультации, гарантирующие понимание всех преимуществ, возможностей и рисков.</p> <p>Студент сможет разъяснять суть финансовых продуктов, юридических и экономических характеристик финансовых продуктов и услуг, организовывать продажи финансовых продуктов, а также предоставлять потребителю финансовых услуг информации о состоянии и перспективах рынка.</p> <p>Уметь разрабатывать политику конкурентных цен на товары (услуги), рассчитывать цены, разрабатывать средства и каналы коммуникаций для проведения политики ценообразования, проводить маркетинговые исследования по ценам, проводить аудит ценовой политики.</p> <p>Студент будет владеть навыками разработки ценовой политики в организации, создания и реализации стратегии формирования цен, разработки конкурентных ценовых стратегий, проведения последовательных действий по разработке политики ценообразования в организации, совершенствования политики ценообразования.</p> <p>Уметь сравнивать рыночные цены и цены конкурентов на товары (услуги), формировать имидж и деловую репутацию организации, продвигать товары (услуги) организации на рынок.</p> <p>Студент будет владеть навыками внедрения системы стимулирования продаж товаров (услуг) организации, формирования каналов коммуникации с потребителями, формирования имиджа и деловой репутации, разработки и проведения рекламных акций по стимулированию продаж, работы с инструментами прямого маркетинга.</p>	50