



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ИРКУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФГБОУ ВО «ИГУ»

Кафедра экономики и торговой политики


Директор МИЭЛ  О. В. Архипкин
«22» апреля 2026 г.




Рабочая программа дисциплины

Наименование дисциплины –	Б1.В.ДВ.03.01 Международная торговля / International Trade
Направление подготовки –	38.04.01 Экономика
Направленность подготовки –	Экономика производства продукции и услуг/ Economics of Goods and Services Production
Квалификация выпускника –	магистр
Форма обучения –	очная с использованием электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

Согласовано с УМК МИЭЛ ИГУ

Протокол № 3 от «23» марта 2026 г.
Председатель  Е. В. Крайнова

Рекомендовано кафедрой:

Протокол № 5 от «16» марта 2026 г.
Зав. кафедрой  О. В. Архипкин

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
I. Цели и задачи дисциплины	3
II. Место дисциплины в структуре ОПОП.	3
III. Требования к результатам освоения дисциплины	3
IV. Содержание и структура дисциплины	4
4.1. Содержание дисциплины, структурированное по темам, с указанием видов учебных занятий и отведенного на них количества академических часов	4
4.2. План внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	5
4.3. Содержание учебного материала	7
4.3.1. Перечень практических занятий	7
4.3.2. Перечень тем (вопросов), выносимых на самостоятельное изучение в рамках самостоятельной работы студентов	8
4.4. Методические указания по организации самостоятельной работы студентов	9
4.5. Примерная тематика курсовых работ	9
V. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	10
а) перечень литературы	
б) периодические издания	
в) список авторских методических разработок	
г) базы данных, поисково-справочные и информационные системы	
VI. Материально-техническое обеспечение дисциплины	11
6.1. Учебно-лабораторное оборудование:	
6.2. Программное обеспечение:	
6.3. Технические и электронные средства обучения:	
VII. Образовательные технологии	12
VIII. Оценочные материалы для текущего контроля и промежуточной аттестации	12

I. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цели:

Целью освоения дисциплины «Международная торговля» является формирование у студентов предусмотренной ФГОС ВО компетенции ПК-3, предполагающей способность планировать и прогнозировать экономическую деятельность организации. Усвоение студентами теоретических знаний, формирование практических навыков и умений в области международной торговли должно способствовать формированию готовности будущего магистра к работе по организации и обеспечению внешнеторговых операций на различных рынках с различными видами товаров и услуг.

Задачи:

– освоить необходимые знания, сформировать навыки и умения, позволяющие выполнять основные виды научной и профессиональной деятельности в сфере международной торговли.

II. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Учебная дисциплина «Международная торговля» относится к части программы, формируемой участниками образовательных отношений. Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Для изучения данной учебной дисциплины необходимы знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами: «Макроэкономика», «Методология экономической науки», «Стратегический менеджмент», «Стратегический маркетинг».

Перечень последующих учебных дисциплин, для которых необходимы знания, умения и навыки, формируемые данной учебной дисциплиной: «Преддипломная практика», «Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы».

III. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс освоения дисциплины «Международная торговля» направлен на формирование следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО «Экономика производства продукции и услуг/ Economics of Goods and Services Production» по направлению подготовки 38.04.01 Экономика:

ПК-3. Способен планировать и прогнозировать экономическую деятельность организации.

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция	Индикаторы компетенций	Результаты обучения
ПК-3. Способен планировать и прогнозировать экономическую деятельность организации	ИДК _{ПК3.1} Готовит экономические обоснования для стратегических и оперативных планов развития организации	Знать: <ul style="list-style-type: none">– инструменты таможенно-тарифного регулирования;– виды мировых цен и факторы, влияющие на ценообразование;– формы международных расчётов;– валютные риски и методы их хеджирования;– международные платёжные системы;– базисные условия поставки (Инкотермс);– национальное законодательство в сфере ВЭД– международное коммерческое право;– основ-

		<p>ные международные базы данных (UN Comtrade, WTOstats, UNCTADStat, ITC Trade Map);</p> <ul style="list-style-type: none"> – методы анализа конъюнктуры мировых товарных рынков. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – собирать и обрабатывать статистическую информацию о внешней торговле; – оценивать динамику и структуру экспорта/импорта страны/региона/товара; – рассчитывать показатели эффективности внешнеторговых операций; – анализировать конкурентоспособность продукции на внешних рынках; – оформлять пакет документов для таможенного декларирования; – работать с транспортными и страховыми документами; – находить и интерпретировать данные из международных баз и отчётов; – использовать специализированное ПО для анализа торговых данных. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – умением применять правила Инкотермс; – цифровыми инструментами для работы с международными статистическими базами данных; – профессиональной лексикой в сфере международной торговли и ВЭД; – чтением и анализом англоязычных отчётов, контрактов, статей.
	<p>ИДК_{ПК3.2} Осуществляет стратегическое управление ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – основы теории международной торговли; – торговые блоки и интеграционные объединения; – внешнеторговую политику государств; – национальное законодательство в сфере ВЭД и международное коммерческое право; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – выявлять глобальные тренды и спрос на товары/услуги; – оценивать влияние внешнеторговой политики на экономику страны/отрасли; – формировать стратегию выхода фирмы на зарубежные рынки; – выбирать целевые рынки и сегменты; – разрабатывать маркетинговые стратегии продвижения товаров/услуг за рубежом; – составлять и анализировать внешнеторговые контр

		<p>акты;</p> <ul style="list-style-type: none"> – проводить переговоры с иностранными партнёрами с учётом культурных особенностей; – согласовывать условия поставки, оплаты, сроков и ответственности сторон; – идентифицировать и оценивать внешнеторговые риски и применять инструменты их минимизации; – находить и интерпретировать данные из международных баз и отчётов; <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – методами PEST-анализа и SWOT-анализа для оценки внешних рынков; – навыками интерпретации международных торговых соглашений и национального законодательства; – программным обеспечением для логистического планирования и управления цепями поставок; – навыками межкультурной коммуникации; – навыками деловой переписки на иностранном языке (английском или языке целевого рынка), ведения переговоров и презентаций на иностранном языке; – профессиональной лексикой в сфере международной торговли и ВЭД; – чтением и анализом англоязычных контрактов, отчётов, статей.
--	--	---

IV. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 6 зачетных единицы, 216 часов, в том числе 0,2 зачетных единиц, 8 часов на зачет.

Из них реализуется с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий – 20 часов.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

4.1 Содержание дисциплины, структурированное по темам, с указанием видов учебных занятий и отведенного на них количества академических часов

№ п/п	Тема	Семестр	Всего часов	Из них практическая подготовка обучающихся	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу обучающихся, практическую подготовку и трудоемкость (в часах)				Форма текущего контроля успеваемости/ Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
					Контактная работа преподавателя с обучающимися			Самостоятельная работа, в том числе, внеаудиторная самостоятельная работа, КСР	
					Лекция	Семинар/ Практическое, лабораторное занятие/	Консультация		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Тема 1. Содержание, формы, субъекты и объекты международной торговли	3	24		2	2		20	Собеседование, тестирование, доклад
2	Тема 2. Международное и национальное регулирование внешнеторговой деятельности	3	28		4	4		20	Собеседование, тестирование, доклад
3	Тема 3. Основные принципы классификации внешнеторговых операций	3	26		2	2		22	Собеседование, тестирование, доклад
4	Тема 4. Методы ведения международной	3	26		2	2		22	Собеседование,

	торговли								тестирование, доклад
5	Тема 5. Экспортно-импортные операции	3	26		2	2		22	Собеседование, тестирование, доклад
6	Тема 6. Внешнеторговые операции по организационным формам торговли	3	26		2	2		22	Собеседование, тестирование, доклад
7	Тема 7. Встречная торговля	3	26		2	2		22	Собеседование, тестирование, доклад
8	Тема 8. Внешнеторговые операции в рамках промышленного сотрудничества	3	26		2	2		22	Собеседование, тестирование, доклад
	Итого		208		18	18		172	

4.2 План внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Семестр	Название темы	Самостоятельная работа обучающихся			Оценочное средство	Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
		Вид самостоятельной работы	Сроки выполнения	Трудоемкость (час)		
3	Все темы дисциплины	Теоретическая подготовка к практическим занятиям. Подготовка доклада и презентации по выбранной теме	Сентябрь - декабрь	20-22 часа в зависимости от темы (см. табл. 4.1)	Собеседование, доклад с презентацией	Основная литература (1,2,3) Дополнительная литература (1, 2,3,4,5)
Общий объем самостоятельной работы по дисциплине (час)				172		
Из них объем самостоятельной работы с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (час)				20		

4.3 Содержание учебного материала

РАЗДЕЛ 1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ КАК ОБЪЕКТ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 1. Содержание, формы, субъекты и объекты международной торговли

Международные экономические отношения. Внешнеэкономические связи. Внешнеэкономическая деятельность. Внешняя торговля. Механизм внешней торговли и внешнеторговых. Концептуальные признаки внешней торговли. Процессуально-операционные признаки внешней торговли. Формы внешней торговли и их трансформация: международная торговля товарами и услугами; международное движение капитала; международная валютно-расчетная система; международный информационно-технологический обмен. Факторы, влияющие на внешнюю торговлю. Субъекты внешней торговли: страны мира. Объекты внешней торговли: торговля товарами и торговля услугами

Тема 2. Международное и национальное регулирование внешнеторговой деятельности

Основные макроэкономические регуляторы внешней торговли. Правовые основы ведения ВТД. Основные законодательные акты, регулирующие внешнеэкономическую деятельность в РФ. Органы государственного регулирования ВТД в РФ и их функции. Организация негосударственного регулирования ВТД. Методы регулирования внешнеэкономической деятельности: таможенно-тарифные и нетарифные. Таможенно-тарифные методы: использование таможенных тарифов, таможенных сборов (НДС, акцизов и др.). Нетарифные методы: экономические и административные: паратарифные методы; меры контроля цен; финансовые меры; методы количественного контроля; автоматическое лицензирование; монополистические меры; технические барьеры, импортные депозиты, антидемпинговые процедуры, ценовые, контингентирование экспорта и импорта. Экономические методы стимулирования экспорта: прямое и косвенное финансирование экспортеров; снижение налогов с экспортеров; внешнее кредитование импортеров; страхование экспортеров от коммерческих и политических рисков.

Тема 3. Основные принципы классификации внешнеторговых операций

Понятие внешнеторговой операции. Классификация внешнеторговых операций из практической реализации целей и задач участников внешней торговли. Внутренняя структура и дифференциация международных бизнес-операций. Бизнес-операции по направлению торговли: экспорт; импорт; реэкспорт; реимпорт. Бизнес-операции по видам товаров и услуг: машинотехническая продукция; сырьевые товары; продовольственные товары; потребительские товары; научно-техническая продукция (лицензии, ноу-хау); услуги, включая инжиниринг и консалтинг; туризм. Бизнес-операции по степени готовности товара: готовая продукция; разрозненное (некомплектное) оборудование; комплектное оборудование. Бизнес-операции по организационным формам торговли: бартерные операции; встречные закупки; компенсационные сделки; операции на давальческом сырье; выкуп устаревшей продукции; промышленное сотрудничество, производственная и отраслевая кооперация, создание совместных производств.

Тема 4. Методы ведения международной торговли

Прямой и косвенный методы международной торговли. Виды и типы посредников в международной торговле: агенты, брокеры, комиссионеры, консигнаторы, дилеры, дистрибьюторы, принципалы, поверенные. Ответственность посредников. Сделки типа «делькредере». Формы вознаграждения международных посредников. Институциональный метод торговли: биржевая торговля, международные тендеры, международные аукционы. Кооперативные методы торговли: консорциумы (виды и формы), картели (виды и формы), операции типа «пиггибэкинг». Взаимодействие участников международной торговли с транспортно-экспедиторскими компаниями. Интракорпоративный метод торговли:

механизм и особенности ценообразования. Традиционные и модифицированные методы международной торговли: группа «товар», группа «ноу-хау», группа «производство/инвестиции, группа «аренда» (лизинг, хайринг, рентинг)

Тема 5. Экспортно-импортные операции

Содержание понятия «экспорт». Экспортные пошлины и льготы по экспорту. Организация и техника экспортной операции. Алгоритм проведения экспортной операции. Прямой экспорт: понятие и основные характеристики. Понятие импортной операции. Импортные таможенные пошлины и издержки импортера. Товарные группы, облагаемые минимальными, средними и максимальными таможенными пошлинами. Рынок «продавца» и рынок «покупателя» при совершении импортных операций. Способы минимизация риска импортной сделки. Основные опционы международной торговли для импортера. Алгоритм осуществления импортной операции. Реэкспортные операции. Реимпортные операции.

Тема 6. Внешнеторговые операции по организационным формам торговли

Виды внешнеторговых операций по степени готовности продукции. Современное содержание понятия «готовая продукция». Необходимость дополнительных процедур и дополнительных вложений средств при покупке готовой продукции. Особенности заключения контракта на покупку готовой машинотехнической продукции. Особенности внешнеторговых сделок с продукцией бывшей в употреблении («second hand»). Операции по выкупу устаревшей продукции. Условия сделок по выкупу устаревшей продукции. Разрозненное (некомплектное) оборудование как объект торговли. Относительная оценка затрат на торговлю разрозненным (некомплектным) оборудованием. Причины, стимулирующие международную торговлю разрозненным (некомплектным) оборудованием. Специфика контрактов на поставку разрозненного оборудования. Комплектное оборудование как объект торговли.

Тема 7. Встречная торговля

Встречная торговля как форма международных бизнес-операций. Классификационные признаки форм встречной торговли. Валютосэкономные товарообменные и компенсационные сделки. Основные цели заключения международных бартерных сделок. Прямой и многосторонний бартер. Особенности бартерных операций. Особенности бартерного контракта. Реализация взаимных претензий по бартерному контракту. Преимущества международного бартера. Недостатки бартерных сделок. Клиринговое соглашение как валютосэкономная компенсационная сделка, или сделка прямой компенсации. Встречные закупки: содержание и структура сделки. Сделки с авансовой закупкой. Свитч как форма валютосэкономных товарообменных операций. Виды операций типа свитч. Алгоритм проведения внешнеторговой операции типа «свитч». Сделки типа «оффсет» как вид коммерческих компенсационных сделок встречной торговли. Сделка типа «байбэк» как основной вид кооперационных компенсационных сделок. Алгоритм сделки типа «байбэк». Операции с давальческим сырьем (толлинг).

Тема 8. Внешнеторговые операции в рамках промышленного сотрудничества

Производственная кооперация – как вид внешней торговли. Субъекты производственной кооперации и промышленного сотрудничества: заказчики, подрядчики, генподрядчики, субподрядчики. Правовые организационные формы заказчиков и подрядчиков во внешнеторговых операциях. Специфика контрактов. Сбытовая кооперация. Производственно-сбытовая кооперация. Зарубежная сборка как превращенная форма международных бизнес-операций. Проблемы обесценивания брэнда. Позитивные факторы организации зарубежного производства. Зарубежное сборочное или «отверточное» производство. «Оффшорная сборка» как форма экспорта и как форма реэкспорта. Преимущества

зарубежной сборки. Недостатки зарубежной сборки. Зарубежное производство по контракту: формы и виды. Специфика операций на условиях подряда и функции инжиниринговых фирм. Контракт подряда. Содержание сделки с соглашением «о разделе продукции». Концессионные соглашения.

4.3.1. Перечень семинарских, практических занятий и лабораторных работ

№ п/н	Наименование семинаров, практических и лабораторных работ	Трудоемкость (час.)		Оценочные средства	Формируемые компетенции (индикаторы)
		Всего часов	Из них практическая подготовка		
2	3	4	5	6	7
1	Содержание, формы, субъекты и объекты международной торговли	2		Собеседование, тестирование	ИДК _{ПК3.1}
2	Международное и национальное регулирование внешнеэкономической деятельности	4		Собеседование, тестирование	ИДК _{ПК3.1}
3	Основные принципы классификации внешнеэкономических операций	2		Собеседование, тестирование	ИДК _{ПК3.1}
4	Методы ведения международной торговли	2		Собеседование, тестирование	ИДК _{ПК3.1}
5	Экспортно-импортные операции	2		Собеседование, тестирование	ИДК _{ПК3.2}
6	Организационные формы международной торговли	2		Собеседование, тестирование	ИДК _{ПК3.2}
7	Встречная торговля	2		Собеседование, тестирование	ИДК _{ПК3.2}
8	Внеэкономические операции в рамках промышленного сотрудничества	2		Собеседование, тестирование	ИДК _{ПК1.2}
	Итого	18			

4.3.2 Перечень тем (вопросов), выносимых на самостоятельное изучение в рамках самостоятельной работы студентов

4.3.3

№ п/н	Тема	Задание	Формируемая компетенция	ИДК
1	2	3	4	5
1	Содержание, формы, субъекты и объекты международной торговли	Самостоятельное изучение теоретического материала по отдельным темам дисциплины. Подготовка доклада и презентации по теме	ПК-3	ИДК _{ПК3.1}
2	Международное и национальное регулирование внешнеэкономической деятельности	Самостоятельное изучение теоретического материала по отдельным темам дис-	ПК-3	ИДК _{ПК3.1}

	сти	циплины. Подготовка доклада и презентации по теме		
3	Основные принципы классификации внешнеторговых операций	Самостоятельное изучение теоретического материала по отдельным темам дисциплины. Подготовка доклада и презентации по теме	ПК-3	ИДК _{ПК3.1}
4	Методы ведения международной торговли	Самостоятельное изучение теоретического материала по отдельным темам дисциплины. Подготовка доклада и презентации по теме	ПК-3	ИДК _{ПК3.1}
5	Экспортно-импортные операции	Самостоятельное изучение теоретического материала по отдельным темам дисциплины. Подготовка доклада и презентации по теме	ПК-3	ИДК _{ПК3.2}
6	Организационные формы международной торговли	Самостоятельное изучение теоретического материала по отдельным темам дисциплины. Подготовка доклада и презентации по теме	ПК-3	ИДК _{ПК3.2}
7	Встречная торговля	Самостоятельное изучение теоретического материала по отдельным темам дисциплины. Подготовка доклада и презентации по теме	ПК-3	ИДК _{ПК3.2}
8	Внешнеторговые операции в рамках промышленного сотрудничества	Самостоятельное изучение теоретического материала по отдельным темам дисциплины. Подготовка доклада и презентации по теме	ПК-3	ИДК _{ПК3.2}

4.4. Методические указания по организации самостоятельной работы студентов

В процессе обучения по дисциплине студенты выполняют следующие виды самостоятельной работы:

- теоретическая подготовка к практическим занятиям и для выполнения заданий по текущему контролю (собеседования, онлайн-тестирование, используя Образовательный портал ИГУ, созданный на базе системы электронного обучения Moodle. Адрес доступа: <http://Educa.isu.ru/>);

- самостоятельное изучение теоретического материала по отдельным темам дисциплины и подготовка по отдельным вопросам доклада с презентацией для выступления на практическом занятии.

4.5. Примерная тематика курсовых работ (проектов) при наличии

Курсовая работа не предусмотрена.

V. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

а) перечень литературы

Основная литература

1. Международная торговля: учебник / Волгина Н.А. - М. : Издательство: «КноРус», 2019. - 489 с. - (Бакалавр и магистр. Академический курс). - Режим доступа: "ЭБС Юрайт". – 5 доступов. - ISBN: 978-5-406-06406-1

2. Руднева, А.О. Международная торговля: Учебное пособие / А.О. Руднева. - М.: Инфра-М, 2016. - 509 с. - Режим доступа: ЭЧЗ «Библиотех». Неогранич. доступ. - SBN: 978-5-16-005378-3

3. Шишкин, А.В. Международная торговля: вчера, сегодня, завтра / А.В. Шишкин. - М.: Издательство: «КноРус», 2017. - 480 с. - Режим доступа: "ЭБС Юрайт". - ISBN: 5436515460

Дополнительная литература

1. Волков Г. Ю. Международная торговля : учеб. пособие / Г. Ю. Волков, Г. П. Солодков. - Ростов н/Д : Феникс, 2018. - 345 с. - Режим доступа: ЭЧЗ «Библиотех». Неогранич. доступ. ISBN: 978-5-222-14007-9

2. Кузнецова, Г. В. Международная торговля товарами и услугами : учебник для бакалавриата и магистратуры / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралкина. — Москва : Издательство Юрайт, 2016. — 433 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). Режим доступа: ЭЧЗ «Библиотех». Неогранич. доступ.— ISBN 978-5-9916-6564-3.

3. Мантусов В. Ценообразование в международной торговле. Учебное пособие: учеб. пособие / В. Манусов. - М. : Юнити-Дана, 2017. - 379 с. - Режим доступа: ЭЧЗ «Библиотех». Неогранич. доступ.— 978-5-238-02861-3

4. Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения. Учебник. — 9-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 647 с. — (Серия «Золотой фонд российских учебников»). ISBN 978-5-238-02181-2.

5. Хазбулатов Р.И. Международная торговля : / Р.И.Хазбулатов. Издательство Юрайт, 2016. — 368 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). Режим доступа: ЭЧЗ «Библиотех». Неогранич. доступ.— ISBN: 9785991673105.

б) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1) <http://www.aup.ru/library/> Административно-управленческий портал (электронная библиотека деловой литературы и документов).

2) <http://www.grandars.ru/> – Энциклопедия экономиста: информации для студентов экономических специальностей, специалистов по экономике, маркетингу, банковскому делу.

3) www.modern-econ.ru – сайт информации для специалистов по экономике и маркетингу.

VI. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Учебно-лабораторное оборудование

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
---	---

<p><i>Специальные помещения:</i> Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, индивидуальных и групповых консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.</p>	<p>Аудитория укомплектована специализированной мебелью для учебной аудитории на 38 рабочих мест и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: набором демонстрационного оборудования: экран настенный – 2х2м, мобильный мультимедийный демонстрационный комплекс: проектор переносной – Epson EB-X24, ноутбук Lenovo B590 (Intel Core i3); учебно-наглядными пособиями (электронными презентациями), обеспечивающими тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины «Международная торговля».</p>
<p>Учебные аудитории для самостоятельной работы.</p>	<p>Аудитория укомплектована специализированной мебелью для компьютерного класса на 19 рабочих мест и компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета: 19 компьютеров (AMD A8); 1 компьютер оператора (AMD Athlon64); МФУ – Canon Ir1133.</p> <p>Аудитория укомплектована специализированной мебелью для компьютерного класса на 11 рабочих мест и компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета: 11 компьютеров (AMD Athlon64); 1 компьютер оператора (AMD A8).</p> <p>Аудитория укомплектована специализированной мебелью для читального зала на 40 рабочих мест. Обеспечена возможность беспроводного доступа к сети Интернет (через Wi-Fi.), в том числе с личных ноутбуков.</p>

6.2. Программное обеспечение

6.3. Технические и электронные средства обучения

В качестве необходимого оборудования для проведения практических занятий, лекций, а также для выступления студентов с подготовленными докладами используется мультимедийное оборудование.

VII. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Наименование тем занятий с указанием форм/ методов/ технологий обучения

№ п/п	Тема занятия	Вид занятия	Форма / Методы//технологии дистанционного, интерактивного обучения	Количество часов
1	2	3	4	5
1	Содержание, формы, субъекты и объекты международной торговли	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, групповая дискуссия, анализ ситуаций	4
2	Международное и национальное регулирование внешнеторговой	Лекция, практическое	интерактивная лекция, групповая дискуссия,	8

	деятельности	занятие	анализ ситуаций	
3	Основные принципы классификации внешнеторговых операций	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, групповая дискуссия, анализ ситуаций	4
4	Методы ведения международной торговли	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, групповая дискуссия, анализ ситуаций	4
5	Экспортно-импортные операции	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, групповая дискуссия, анализ ситуаций	4
6	Организационные формы международной торговли	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, групповая дискуссия, анализ ситуаций	4
7	Встречная торговля	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, групповая дискуссия, анализ ситуаций	4
8	Внешнеторговые операции в рамках промышленного сотрудничества	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, групповая дискуссия, анализ ситуаций	4
	Итого			36

VIII. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

8.1. Оценочные материалы для текущего контроля

Оценочные средства для текущего контроля могут быть в виде тестов с закрытыми или открытыми вопросами.

Демонстрационный вариант теста

1. Что характеризует развитие международной торговли на современном этапе:

- а) быстрое обновление товарной номенклатуры
- б) рост обмена узлами, деталями, компонентами
- в) относительное падение торговли сырьем и топливом
- г) приоритетное присутствие транснациональных корпораций
- д) все ответы верны

2. Субъектами мировой торговли не являются:

- а) субъекты предпринимательской деятельности
- б) страны мира
- в) ТНК и МНК
- г) региональные интеграционные группировки

3. Год образования ЮНКТАД:

- а) 1964
- б) 1917
- в) 1987
- г) 1945

4. Что является мерой государственного стимулирования экспорта:

- а) государственное субсидирование

- б) льготное кредитование
- в) антидемпинговые пошлины
- г) все ответы верные

5. Мировые цены – это:

- а) цены, по которым проводятся крупные экспортно-импортные операции, достаточно полно характеризующие состояние международной торговли конкретных товаров
- б) цены, сообщаемые в специализированных и фирменных источниках
- в) цены, объявляемые на международных товарных биржах

6. Классической теорией международной торговли не является:

- а) меркантилистская
- б) специфических факторов
- в) сравнительных преимуществ
- г) соотношения факторов производства

7. ГАТТ преобразована в:

- а) МАГАТЕ
- б) ВТО
- в) ЮНКТАД
- г) МВФ

8. Назовите одну из форм международного регулирования внешней торговли:

- а) прямое государственное финансирование
- б) демпинг
- в) экспортный картель
- г) нет правильного ответа

9. Деятельность ВТО осуществляется в соответствии с базовыми положениями. Что не является нормой деятельности ВТО:

- а) неприменение количественных ограничений или аналогичных им мер в целях защиты национального рынка;
- б) помощь развивающимся странам;
- в) разрешение торговых споров путем проведения консультаций и переговоров;
- г) либерализация импорта

10. Отметьте основные характеристики международного рынка товаров:

- а) поступление конкурентоспособных товаров
- б) действие мировых цен
- в) подвержен монополизации
- г) расчеты осуществляются только в национальных денежных единицах

11. Объектами международной торговли являются:

- а) рабочий труд
- б) сырье и материалы
- в) товары и услуги
- г) все ответы верны

12. Назовите причины опережающего развития мировой торговли в последние годы:

- а) международное разделение труда
- б) НТР
- в) высокие доходы населения
- г) активная деятельность ТНК на мировом рынке
- д) либерализация международной торговли

13. Учет экспортных поставок осуществляется в ценах:

- а) CIF
- б) FAS
- в) FOB
- г) нет правильного ответа

14. К инструментам внешнеторговой политики не относят:

- а) нетарифные ограничения
- б) создание антимонопольного комитета
- в) регулирование денежно-кредитных ресурсов
- г) тарифные квоты

15. Пошлина называется авалорной, когда взимается:

- а) в виде определенной суммы денежных средств с веса, объема или штуки товара
- б) в виде процента от цены товара
- г) в сумме акциза, помноженного на ставку

16. Распределите по возрастанию удельный вес мирового экспорта товаров:

- а) продовольствие (в т. ч. с/х товары)
- б) продукция добывающей промышленности (руды черных и цветных металлов, топливо)
- в) продукция обрабатывающей промышленности
- г) прочая готовая продукция

17. Каковы основные особенности внешней политики на современном этапе:

- а) прямое субсидирование экспорта
- б) тенденция либерализации мировой торговли при большой гибкости протекционистских барьеров
- в) повышение таможенных пошлин
- г) все ответы верны

19. Что не является мерой внешнеторговой политики, направленной на прямое ограничение импорта с целью защиты отраслей национального производства:

- а) лицензирование
- б) квотирование
- в) валютное регулирование
- г) антидемпинговые пошлины

20. Основными целями внешнеторговой политики государства не являются:

- а) изменение объема экспорта и импорта
- б) изменение структуры внешней торговли
- в) повышение конкурентоспособности страны во внешнеторговом обмене
- г) обеспечение страны необходимыми ресурсами

Примерные темы докладов

1. Цифровая трансформация международной торговли
 - Влияние цифровизации на торговые потоки
 - Электронная коммерция как новый формат международной торговли
2. Торговые войны и их последствия
 - Анализ торговых конфликтов между ведущими экономиками
 - Влияние торговых ограничений на мировую экономику
3. Региональные торговые соглашения
 - Особенности интеграционных процессов в разных регионах мира
 - Влияние РТС на развитие международной торговли
4. Устойчивое развитие в международной торговле
 - Зелёная торговля и экологические стандарты
 - Социальная ответственность в международной торговле
5. Роль новых технологий в международной торговле
 - Блокчейн в международных расчётах
 - Искусственный интеллект в логистике и таможенном контроле
6. Международные цепочки поставок
 - Оптимизация глобальных цепочек создания стоимости
 - Риски и устойчивость международных поставок
7. Торговая политика развивающихся стран
 - Стратегии выхода на международные рынки
 - Особенности торговой интеграции развивающихся экономик
8. Международное регулирование торговли услугами
 - Специфика торговли цифровыми услугами
 - Барьеры в сфере услуг и пути их преодоления
9. Влияние геополитики на международную торговлю
 - Санкции и контрсанкции в современной торговле
 - Диверсификация торговых партнёров
10. Инновационные механизмы финансирования торговли
 - Новые инструменты торгового финансирования
 - Роль международных финансовых организаций в поддержке торговли

8.2. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Зачет проводится в устной форме по билетам, утвержденным на заседании кафедры и УМК.

Примерный список вопросов к зачету

1. Международные экономические отношения, внешнеэкономические связи, внешнеэкономическая деятельность, внешняя торговля: соотношение понятий.
2. Концептуальные признаки международной торговли.
3. Процессуально-операционные признаки.
4. Факторы, влияющие на международную торговлю.
5. Субъекты и объекты международной торговли
6. Основные этапы развития внешней торговли России.
7. Правовые основы ведения ВЭД в РФ.
8. Законодательная база РФ в области регулирования внешнеторговой деятельности.
9. Закон РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности».
10. Органы государственного регулирования.
11. Нетарифные методы регулирования ВЭД
12. Государственные органы регулирования и организации содействия развитию ВЭД.
13. Внешнеторговые операции и основные принципы их классификации.
14. Понятие международных коммерческих операций.
15. Экспортные и импортные операции как направления торговли.

16. Резэкспортные и реимпортные операции как направление торговли.
17. Внешнеторговые операции с готовой продукцией.
18. Внешнеторговые операции с разрозненным оборудованием.
19. Внешнеторговые операции с комплектным оборудованием.
20. Бартерные операции и их особенности.
21. Встречные закупки.
22. Компенсационные сделки.
23. Толлинг в международной торговле
24. Производственная кооперация и промышленное сотрудничество.
25. Торговля лицензиями и ноу-хау.
26. Операции аренды и лизинга.
27. Модифицированные формы ВТО.
28. Валютные операции.
29. Прямой и косвенный методы международной торговли.
30. Формы расчетов во внешнеэкономических операциях.
31. Аккредитивная форма расчетов.
32. Инкассовая форма расчетов.
33. Вексельная форма гарантии платежа.
34. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности.
35. Косвенный метод международной торговли.
36. Комиссионные операции.
37. Торговые фирмы и дома.
38. Виды агентов по объему передаваемых прав.
39. Классификация агентов по видам соглашений.
40. Способы вознаграждения посредников.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПО ТЕКУЩЕМУ КОНТРОЛЮ

Критерии оценки ответов на вопросы (собеседование)

- уровень освоения учебного материала;
- обоснованность и четкость изложения материала;
- уровень умения ориентироваться в потоке информации, выделять главное.
«Отлично» студент получает, если:
 - обстоятельно, с достаточной полнотой отвечает на вопрос;
 - дает правильные формулировки, точные определения, понятия терминов;
 - правильно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя, имеющие целью выяснить степень понимания студентом данного материала.
- «Хорошо» студент получает, если:
 - неполно, но правильно отвечает на вопрос;
 - в ответе на вопрос были допущены 1-2 несущественные ошибки, которые он исправляет после замечания преподавателя;
 - дает правильные формулировки, точные определения, понятия терминов;
 - может обосновать свой ответ, привести необходимые примеры;
 - правильно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя, имеющие целью выяснить степень понимания студентом данного материала.
- «Удовлетворительно» студент получает, если:
 - неполно, но правильно отвечает на вопрос;
 - в ответе на вопрос допущена одна существенная ошибка;
 - знает и понимает основные положения данной темы, но допускает неточности в формулировке понятий;
- отвечает на вопрос недостаточно логично и последовательно;

- затрудняется при ответах на дополнительные вопросы преподавателя.
- «Неудовлетворительно» студент получает, если:
- неполно отвечает на вопрос либо не отвечает вовсе;
- в ответе на вопрос допущены существенные ошибки.

Критерии оценки результатов выполнения тестовых заданий

- Оценка «отлично» (соответствует рейтингу 100%) ставится за безошибочное выполнение всех заданий.
- Оценка «хорошо» ставится, если студент правильно выполнил не менее $\frac{3}{4}$ заданий.
- Оценка «удовлетворительно» ставится, если студент правильно выполнил не менее $\frac{1}{2}$ заданий.
- Оценка «неудовлетворительно» ставится, если студент не справился с большинством заданий.

Критерии оценивания доклада с мультимедийной презентацией

Содержательная часть критерия	Макс. уровень (баллов)	Уровень исполнения (баллов)
ОЦЕНКА ДОКЛАДА		
1. Время представления доклада не выходит за рамки 10-15 минут	10	
2. Докладчик: <ul style="list-style-type: none"> – не «привязан» к тексту доклада (10); – 30% времени «привязан» к тексту доклада (7); – 50 % времени «привязан» к тексту доклада (5). 	10	
3. Текст доклада тесно увязан с подготовленной к докладу презентацией	10	
4. Материал доклада представляется эмоционально и разборчиво	10	
5. Актуальность представляемого материала	10	
6. Целевая установка реализована	10	
7. Уровень представляемого материала соответствует высшей школе	10	
8. Докладчик приводит конкретные примеры, подтверждающие те или иные факты из предметной области вопроса, акцентируя внимание на наиболее важных моментах материала	10	
9. Ответы на вопросы однозначные, с использованием слайдов поддержки доклада	10	
ОЦЕНКА ПРЕЗЕНТАЦИИ		
1. В презентации обеспечен минимальный уровень элементов (слайдов), в соответствии с требованиями: тема, цель, задачи, объект, предмет...; 4-5 слайдов поддержки доклада; выводы.	2	
2. Выбранная форма позволяет воспринимать представляемый материал без каких-либо затруднений: цветовая гамма, шрифт, фон.	2	
3. Слайды поддержки доклада выстроены в логической последовательности и синхронизированы с докладом	2	
4. Выводы представлены в логической последовательности и отражают наиболее важные моменты представляемого материала	2	
5. Слайды не избыточны в представлении текста	2	
Итого	100	

Максимальное количество баллов за доклад с презентацией – 100 баллов.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПО ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Критерии оценки знаний студента на зачете

Оценка «зачтено» ставится, если студент:

- обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, успешно выполнил предусмотренные программой задания, усвоил рекомендованную литературу;
- обнаружил полное знание учебного материала, успешно выполнил предусмотренные программой задания, усвоил рекомендованную литературу, продемонстрировал систематический характер знаний по дисциплине и способен к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебы и профессиональной деятельности;
- показал знание основного учебного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии; справлялся с выполнением заданий, предусмотренных программой, но допустил погрешности в ответе на зачете и при выполнении заданий, которые не носят принципиального характера (студент способен исправить ошибки под руководством преподавателя).

Оценка «не зачтено» выставляется, если студент:

- обнаружил пробелы в знаниях основного учебного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий. Ответы студента носят несистематизированный, отрывочный, поверхностный характер. Студент не понимает существа излагаемых им вопросов, что свидетельствует о его неспособности продолжать обучение или приступать к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по дисциплине.

Разработчик:


(подпись)

доцент Лапшин А.Н.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению и направленности подготовки 38.04.01 Экономика «Экономика производства продукции и услуг / Economics of Goods and Services Production».

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и торговой политики «16» марта 2026 г. Протокол № 5.

Зав. кафедрой  проф. О. В. Архипкин

Настоящая программа, не может быть воспроизведена ни в какой форме без предварительного письменного разрешения кафедры-разработчика программы.