


ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МИЧУРИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра экономики и коммерции

УТВЕРЖДЕНА
решением учебно-методического со-
вета университета
(протокол от 22 июня 2023 г. № 10)

УТВЕРЖДАЮ
Председатель учебно-методического
совета университета
 С.В. Соловьёв
«22» июня 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

«МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ»

Направление подготовки 38.03.06- Торговое дело

Направленность (профиль) - Коммерческая деятельность в АПК

Квалификация - бакалавр

Мичуринск, 2023 г.

1. Цели освоения дисциплины (модуля)

Целями освоения дисциплины (модуля) «Международная торговля» являются предоставить знания теоретических основ международной торговли, ее современной товарной и территориальной структуры, норм и правил функционирования, тенденций и противоречий развития.

В процессе изучения тем, включаемых в дисциплину «Международная торговля», предусматривается, что обучающиеся проведут поиск и анализ текущей статистической и иной информации по соответствующим темам.

При освоении данной дисциплины учитываются трудовые функции следующих профессиональных стандартов:

08.026 Специалист в сфере закупок (утв. Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от «10» сентября 2015 г. № 625н; регистрационный номер 558)

40.060 Специалист по сертификации продукции

(утв. Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 31 октября 2014 г. № 837н; регистрационный номер 247)

40.062 Специалист по качеству продукции

(утв. Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 31 октября 2014 г. № 856н; регистрационный номер 250)

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Б1.В.ДВ.09.02 Блок 1 Дисциплины (модули). Вариативная часть. Дисциплины по выбору

Для освоения данной дисциплины (модуля) необходимы знания, умения и навыки, приобретенные в результате освоения следующих предшествующих дисциплин: «Экономическая теория», «Экономика организации», «Коммерческая деятельность», «Рекламная деятельность», «Мировая аграрная экономика» и др.

Данная дисциплина (модуль) взаимосвязана с изучением дисциплин (модулей) «Организация коммерческой деятельности предприятий АПК», «Конкурентоспособность коммерческих предприятий», «Организация и техника внешнеторговых операций», «Таможенное дело».

Знания, умения и навыки, сформированные в рамках данной дисциплины, необходимы для выполнения выпускной квалификационной работы.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) «Международная торговля»

В результате изучения дисциплины обучающийся должен освоить *трудовые функции*:

Составление планов и обоснование закупок (код- В/01.6) (08.026 Специалист в сфере закупок)

Осуществление процедур закупок (код В/02.6) (08.026 Специалист в сфере закупок)

Ведение учета и составление отчетов о деятельности организации по сертификации продукции (услуг) (код А/02.5) (40.060 Специалист по сертификации продукции)

Определение и согласование требований к продукции (услугам), установленными потребителями, а также требований, не установленных потребителями, но необходимых для эксплуатации продукции (услуг) (код А/01.6) (40.062 Специалист по качеству продукции)

Разработка корректирующих действий по управлению несоответствующей продукцией (услугами) в ходе эксплуатации (код А/03.6) (40.062 Специалист по качеству продукции)

Анализ причин, вызывающих снижение качества продукции (работ, услуг), разработка планов мероприятий по их устранению (код В/01.6) (40.062 Специалист по качеству продукции)

Проведение маркетинговых исследований и маркетингового анализа внешней конкурентной среды организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу (код А/01.5) (Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга)

Проведение маркетинговых исследований и маркетингового анализа, с целью разработки, тестирования и внедрения инновационных товаров и услуг организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу(А/02.5) (Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга)

Проведение маркетинговых исследований и маркетингового анализа системы продвижения и продаж организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу (код А/03.5) (Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга)

Разработка, реализация и совершенствование ассортиментной политики организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу (код В/02.5) (Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга)

Разработка, реализация и совершенствование стратегии и тактики продвижения товаров и услуг организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу (код В/03.5) (Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга)

Трудовые действия:

08.026 Специалист в сфере закупок - В/01.6

Организация на стадии планирования закупок консультаций с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг

Организация общественного обсуждения закупок

Разработка плана закупок и осуществление подготовки изменений для внесения в план закупок

Размещение в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», публикация в печатных изданиях плана закупок и внесенных в него изменений

Обеспечение подготовки обоснования закупки при формировании плана закупок

Разработка плана-графика и осуществление подготовки изменений для внесения в план-график

Публичное размещение плана-графика, внесенных в него изменений Организация утверждения плана закупок и плана-графика

Определение и обоснование начальной (максимальной) цены контракта, в том числе заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)

Уточнение в рамках обоснования цены контракта и ее обоснование в извещениях об осуществлении закупок, приглашениях к определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей)

Обработка, формирование, хранение данных

08.026 Специалист в сфере закупок - В/02.6

Выбор способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя)

Обеспечение привлечения на основе контракта специализированной организации для выполнения отдельных функций по определению поставщика

Согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика и публичное их размещение

Организация и контроль разработки проектов контрактов, типовых условий контрактов

Составление и публичное размещение отчета об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций

Составление отчетной документации

Обработка, формирование, хранение данных

40.062 Специалист по качеству продукции - А/01.6

Формирование номенклатуры требований к продукции (услугам), установленных потребителям

Формирование номенклатуры требований, не установленных потребителями, но необходимых для эксплуатации продукции (услуг)

Согласование с потребителем общего реестра требований

Анализ требований к продукции (услугам) с целью их обеспечения в организации

40.062 Специалист по качеству продукции - А/03.6

Анализ применяемых методов контроля (качественных и количественных) показателей качества продукции (услуг) в организации

Разработка предложений по корректированию применяемых и применению новых методов контроля (качественных и количественных) показателей качества продукции (услуг) в организации

Разработка методик по применению новых методов контроля (качественных и количественных) показателей качества продукции (услуг) в организации

40.062 Специалист по качеству продукции - В/01.6

Анализ дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных показателей продукции (услуг) на стадии производства продукции и оказания услуг

Выявление причин возникновения дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных показателей продукции (услуг) на стадии производства продукции и оказания услуг

Разработка корректирующих действий по устранению дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных показателей продукции (услуг) на стадии производства продукции и оказания услуг

40.060 Специалист по сертификации продукции - А/02.5

Ведение учета и составление отчетов о деятельности организации по сертификации продукции (услуг)

Анализ статистических данных о деятельности организации по управлению качеством продукции

Формирование отчетов о деятельности организации по управлению качеством продукции

Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга - А/01.5

Исследования и анализ ключевых, и перспективных для организации рынков под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Прогнозирование развития ключевых и перспективных рынков организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Анализ и прогнозирование поведения потребителей товаров и услуг организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга - А/02.5

Системный сбор информации и поиск инновационных идей, перспективных для развития организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Прогнозирование влияния инноваций на изменение образа жизни потребителей под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Прогнозирование влияния инноваций на ключевые рынки сбыта организации и анализ рисков организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Прогнозирование влияния инноваций на бизнес-процессы организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Подготовка отчетов и рекомендаций по результатам маркетинговых исследований и маркетингового анализа, для принятия управленческих решений под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга - А/03.5

Исследования системы продвижения товаров и услуг организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Исследования системы продаж организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Сбор информации и анализ эффективности системы продвижения и организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Сбор информации и анализ эффективности системы продаж организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Прогнозирование развития систем продвижения и продаж организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Прогнозирование продаж организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга - В/02.5

Составление ассортиментной матрицы организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Оптимизация ассортиментной матрицы организации, с целью получения конкурентных преимуществ под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Подготовка рекомендаций для принятия управленческих решений в организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга - В/03.5

Непрерывное улучшение системы сбыта и продвижения товаров и услуг организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Планирование продаж организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Внедрение и управление системой CRM организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Разработка, согласование и запуск POSM (листочки, буклеты и пр.) под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Разработка и управление комплексом трейд – маркетинга, предоставление информации торговому персоналу и клиентам, тренинги, получение обратной связи от клиентов организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Разработка технических заданий для проведения маркетинговых исследований под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Подготовка рекомендаций для принятия управленческих решений в организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Освоение дисциплины (модуля) направлено на формирование:

профессиональных компетенций:

ПК-1 – способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству

Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
	Низкий (допороговый) компетенция не сформирована	Пороговый	Базовый	Продвинутый
<p>Знать: цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению соответствия основные понятия, цели, принципы, объекты, методы товароведения, ассортиментные, квалиметрические, количественные характеристики товаров; классификацию укрупненно-го ассортимента потребительских товаров; факторы, их обеспечивающие виды товарных потерь, причины возникновения, порядок списания, меры предупреждения и сокращения; принципы и этапы формирования ассортимента товаров; структуризацию ассортимента, стандарты в области формирования и управления ассортиментом; современные методы и методики анализа, оптимизации и сбалансированности ассортимента торгового предприятия; классификацию услуг и особенности услуг торговли</p>	<p>Не знаком с целями, принципами, сферами применения, объектами, субъектами, средствами, методами нормативно-правовой базой стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению соответствия; основными понятиями, целями, принципами, объектами, методами товароведения, ассортиментными, квалиметрическими, количественными характеристиками товаров; классификацией укрупненно-го ассортимента потребительских товаров; факторами, их обеспечивающими видами товарных потерь, причинами возникновения, порядком списания, мерами предупреждения и сокращения; принципами и этапы формирования ассортимента товаров; структуризацию ассортимента, стандарты в области формирования и управления ассортиментом; современные методы и методики анализа, оптимизации и сбалансированности ассортимента торгового предприятия; классифи-</p>	<p>Знаком с целями, принципами, сферами применения, объектами, субъектами, средствами, методами нормативно-правовой базой стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению соответствия; основными понятиями, целями, принципами, объектами, методами товароведения, ассортиментными, количественными характеристиками товаров; классификацией укрупненно-го ассортимента потребительских товаров; факторами, их обеспечивающими видами товарных потерь, причинами возникновения, порядком списания, мерами предупреждения и сокращения; принципами и этапы формирования ассортимента товаров; структуризацию ассортимента, стандарты в области формирования и управления ассортиментом; современные методы и методики анализа, оптимизации и сбалансированности ассортимента торгового предприятия; классификацию услуг и особенности услуг торговли</p>	<p>Имеет знания целей, принципов, сфер применения, объектов, субъектов, средств, методов, нормативно-правовой базы стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению соответствия; основных понятий, целей, принципов объектов, методов товароведения, ассортиментных, квалиметрических, количественных характеристик товаров; классификации укрупненно-го ассортимента потребительских товаров; факторов, их обеспечивающих видов товарных потерь, причин возникновения, порядка списания, мер предупреждения и сокращения; принципы и этапы формирования ассортимента товаров; структуризацию ассортимента, стандарты в области формирования и управления ассортиментом; современные методы и методики анализа, оптимизации и сбалансированности ассортимента торгового предприятия; классификацию услуг и особенности услуг торговли</p>	<p>Имеет глубокие теоретические знания целей, принципов, сфер применения, объектов, субъектов, средств, методов, нормативно-правовой базы стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению соответствия; основных понятий, целей, принципов объектов, методов товароведения, ассортиментных, квалиметрических, количественных характеристик товаров; классификации укрупненно-го ассортимента потребительских товаров; факторов, их обеспечивающих видов товарных потерь, причин возникновения, порядка списания, мер предупреждения и сокращения; принципы и этапы формирования ассортимента товаров; структуризацию ассортимента, стандарты в области формирования и управления ассортиментом; современные методы и методики анализа, оптимизации и</p>

	кацию услуг и особенности услуг торговли			сбалансированности ассортимента торгового предприятия; классификацию услуг и особенности услуг торговли
Уметь: осуществлять приемку и учет товаров по количеству и качеству, контролировать и оценивать качество, учитывать формирующие и регулирующие сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов; применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения; формировать ассортимент в соответствии с покупательским спросом; структурировать ассортимент торгового предприятия управлять ассортиментом и товарными ресурсами торгового предприятия;	Не умеет осуществлять приемку и учет товаров по количеству и качеству, контролировать и оценивать качество, учитывать формирующие и регулирующие сохраняющие товары факторы; получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов; применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения; формировать ассортимент в соответствии с покупательским спросом; структурировать ассортимент торгового предприятия управлять ассортиментом и товарными ресурсами торгового предприятия, испытывая затруднения	В целом умеет осуществлять приемку и учет товаров по количеству и качеству, контролировать и оценивать качество, учитывать формирующие и регулирующие сохраняющие товары факторы; получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов; применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения; формировать ассортимент в соответствии с покупательским спросом; структурировать ассортимент торгового предприятия управлять ассортиментом и товарными ресурсами торгового предприятия, испытывая затруднения	В целом умеет осуществлять приемку и учет товаров по количеству и качеству, контролировать и оценивать качество, учитывать формирующие и регулирующие сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов; применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения; формировать ассортимент в соответствии с покупательским спросом; структурировать ассортимент торгового предприятия, управляя ассортиментом и товарными ресурсами торгового предприятия, допуская при этом неточности	Умеет осуществлять приемку и учет товаров по количеству и качеству, контролировать и оценивать качество, учитывать формирующие и регулирующие сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов; применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения; формировать ассортимент в соответствии с покупательским спросом; структурировать ассортимент торгового предприятия управлять ассортиментом и товарными ресурсами торгового предприятия;
Владеть: навыками работы по оценке и контролю качества и приемке и учету по количеству товаров разного назначения;	Не имеет навыки работы по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям товаров разного назначения; слабые	Имеет слабые навыки работы по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям товаров разного назначения; слабые навыки	Владеет навыками работы по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям товаров разного назначения; навыка-	Эффективно владеет навыками работы по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям товаров

методами регулирования сохраняющих факторов; навыками формирования ассортимента товаров; умением, навыками и опытом оптимизации ассортимента; умением, навыками и опытом анализа сбалансированности ассортимента по широте и глубине	навыки формирования ассортимента товаров; слабо владеет методами регулирования сохраняющих факторов; слабо владеет навыками оптимизации ассортимента и анализа сбалансированности ассортимента по широте и глубине	формирования ассортимента товаров; слабо владеет методами регулирования сохраняющих факторов; слабо владеет навыками оптимизации ассортимента и анализа сбалансированности ассортимента по широте и глубине	ми формирования ассортимента товаров; владеет методами регулирования сохраняющих факторов; навыками оптимизации ассортимента и анализа сбалансированности ассортимента по широте и глубине	разного назначения; навыками формирования ассортимента товаров; методами регулирования сохраняющих факторов; навыками оптимизации ассортимента и анализа сбалансированности ассортимента по широте и глубине
--	--	---	--	--

ПК-8 – готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
	Низкий (допороговый) компетенция не сформирована	Пороговый	Базовый	Продвинутый
Знать: систему показателей оценки качества торгового обслуживания; факторы, влияющие на интегральный показатель качества торгового обслуживания на агропродовольственных рынках	Не знает систему показателей оценки качества торгового обслуживания факторы, влияющие на интегральный показатель качества торгового обслуживания на агропродовольственных рынках	Знает в неполном объеме систему показателей оценки качества торгового обслуживания; факторы, влияющие на интегральный показатель качества торгового обслуживания на агропродовольственных рынках	Хорошо знает систему показателей оценки качества торгового обслуживания факторы, влияющие на интегральный показатель качества торгового обслуживания на агропродовольственных рынках	Знает в полном объеме систему показателей оценки качества торгового обслуживания; факторы, влияющие на интегральный показатель качества торгового обслуживания на агропродовольственных рынках
Уметь: анализировать показатели качества торгового обслуживания; оценивать качество торгового обслуживания	Не умеет анализировать показатели качества торгового обслуживания; оценивать качество торгового обслуживания	Слабо умеет : анализировать показатели качества торгового обслуживания; оценивать качество торгового обслуживания	Умеет анализировать : анализировать показатели качества торгового обслуживания; оценивать качество торгового обслуживания	Умеет в полном объеме : анализировать показатели качества торгового обслуживания; оценивать качество торгового обслуживания
Владеть: методами и навыками комплексной оценки качества торгового обслуживания, навыками обеспечения необходимого качества торгового обслуживания	Не владеет методами и навыками комплексной оценки качества торгового обслуживания, навыками обеспечения необходимого качества торгового обслуживания	Владеет в неполном объеме методами и навыками комплексной оценки качества торгового обслуживания, навыками обеспечения необходимого качества торгового обслуживания	Хорошо владеет методами и навыками комплексной оценки качества торгового обслуживания, навыками обеспечения необходимого качества торгового обслуживания	Владеет в полном объеме методами и навыками комплексной оценки качества торгового обслуживания, навыками обеспечения необходимого качества торгового обслуживания

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:

Знать:

понятийно-категориальный аппарат исследования процессов, происходящих в сфере международной торговли, основные концепции международной торговли, возможность их практического применения в современных условиях, воздействие внешнеторговых процессов на экономическое положение страны и основных субъектов ее экономики, народнохозяйственные эффекты от применения мер тарифного и нетарифного регулирования, специфику формирования мировых цен на различных рынках для различных товарных групп, специфику внешней торговли услугами, управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству, особенности состязательных форм международной торговли, структуру контракта международной купли-продажи товаров, особенности товарной и географической структуры внешней торговли РФ, а также приоритетные направления государственной внешнеторговой политики в условиях вероятного вступления России в ВТО.

Уметь:

определять экономическую эффективность экспортных и импортных операций, осуществлять расчет мировых цен с учетом существующей системы ценовых скидок и надбавок по различным товарным группам и базисных условий поставки, выявлять проблемы и перспективы развития торговых отношений России.

Владеть:

готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания при международных торговых операциях, правилами проведения международной сделки по купле-продаже товаров и услуг, методами анализа важнейших показателей, характеризующих мировую торговлю и внешнюю торговлю Российской Федерации.

3.1. Матрица соотнесения тем/разделов учебной дисциплины (модуля) и формируемых в них профессиональных компетенций

Темы,разделыдисциплины	Компетенции		Общееколичество компетенций
	ПК-1	ПК-8	
1. Международная торговля и мировой рынок. Место России в современной международной торговле	х	х	2
2. Основные концепции международной торговли.	х	х	2
3. Международные торговые организации	х	х	2
4. Экономическая эффективность внешней торговли	х	х	2
5. Классические формы внешнеторговых сделок. Международная торговля услугами	х	х	2
6. Ценообразование во внешней торговле	х	х	2
7. Состязательные формы международной торговли	х	х	2
8. Контракт международной купли-продажи	х	х	2
9. Внешнеторговая политика государства. Тарифное и нетарифное регулирование ВЭД	х	х	2

4. Структура и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 академических часов.

4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Виды занятий	Количество ак. часов	
	по очной форме обучения (7 семестр)	по заочной форме обучения (5 курс)
Общая трудоемкость дисциплины	108	108
Контактная работа обучающихся с преподавателем, т.ч.	51	12
Аудиторные занятия, в т.ч.	51	12
Лекции	17	4
Практические занятия	34	8
Самостоятельная работа, в т.ч.	57	92
проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	20	70
подготовка к практическим занятиям, защите реферата	20	8
выполнение индивидуальных заданий	9	14
подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	8	-
Контроль	-	4
Вид итогового контроля	Зачет	Зачет

4.2. Лекции

	Раздел дисциплины (модуля)	Объем в ак. часах		Формируемые компетенции
		очная форма обучения	заочная форма обучения	
	Международная торговля и мировой рынок. Место России в современной международной торговле	1	0,5	ПК-1, ПК-8
	Основные концепции международной торговли.	1	-	ПК-1, ПК-8
	Международные торговые организации	2	0,5	ПК-1, ПК-8
	Экономическая эффективность внешней торговли	2	0,5	ПК-1, ПК-8
	Классические формы внешнеторговых сделок. Международная торговля услугами	2	0,5	ПК-1, ПК-8
	Ценообразование во внешней торговле	2	0,5	ПК-1, ПК-8
	Состязательные формы международной торговли	2	0,5	ПК-1, ПК-8
	Контракт международной купли-продажи	2	0,5	ПК-1, ПК-8
	Внешнеторговая политика государства. Та-			

	рифное и нетарифное регулирование ВЭД	3	0,5	ПК-1, ПК-8
--	---------------------------------------	---	-----	------------

4.3. Лабораторные занятия – не предусмотрены

4.4. Практические занятия

№ раздела	Наименование занятия	Объем в ак. часах		Формируемые компетенции
		очная форма обучения	заочная форма обучения	
1.	Международная торговля и мировой рынок. Место России в современной международной торговле	2	0,5	ПК-1, ПК-8
2.	Основные концепции международной торговли	2	0,5	ПК-1, ПК-8
3.	Международные торговые организации	4	1	ПК-1, ПК-8
4.	Экономическая эффективность внешней торговли	4	1	ПК-1, ПК-8
5.	Классические формы внешнеторговых сделок. Международная торговля услугами	4	1	ПК-1, ПК-8
6.	Ценообразование во внешней торговле	4	1	ПК-1, ПК-8
7.	Состязательные формы международной торговли	4	1	ПК-1, ПК-8
8.	Контракт международной купли-продажи	4	1	ПК-1, ПК-8
9.	Внешнеторговая политика государства. Тарифное и нетарифное регулирование ВЭД	6	1	ПК-1, ПК-8

4.5. Самостоятельная работа обучающихся

Раздел дисциплины	Вид самостоятельной работы	Объем в ак. часах	
		очная форма обучения	заочная форма обучения
Раздел 1 Теоретические аспекты международной торговли	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	7	20
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	7	2
	Выполнение индивидуальных заданий	3	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	-
Раздел 2 Международные торговые организации и формы организации торговли	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	7	25
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	7	3
	Выполнение индивидуальных заданий	3	5
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	3	-
Раздел 3	Проработка учебного материала по	6	25

Регулирование внешнеторговых операций	дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)		
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	6	3
	Выполнение индивидуальных заданий	3	5
	подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	3	-
Контроль		-	4
Итого		57	92

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы по дисциплине (модулю):

1. Соколов О.В. Фонд тестовых заданий по дисциплине (модулю) «Международная торговля» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело. Мичуринск, 2022.
2. Соколов О.В. Методические указания по выполнению самостоятельной работы по дисциплине (модулю) для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело Мичуринск, 2022.

4.6. Выполнение контрольной работы обучающимися заочной формы

Контрольное задание для каждого обучающегося является индивидуальным и включает теоретическую часть, состоящую из четырех вопросов, на которые следует дать письменные ответы. Ответы должны быть краткими, но исчерпывающими и содержать статистический материал по международной торговле.

4.7. Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Международная торговля и мировой рынок. Место России в современной международной торговле

Предпосылки развития внешнеторговых связей нашей страны. Развитие внешней торговли России после распада СССР. Факторы, определяющие структуру и направления внешней торговли РФ.

Современные объемы и товарная структура торговли России с другими странами мирового хозяйства. Основные внешнеторговые партнеры России. Особенности внешне-торговой политики РФ. Система мер и инструментов регулирования внешнеторговых связей РФ. Участие России в международных торговых организациях. Плюсы и минусы вступления России в ВТО.

Управление ассортиментом и качеством товаров и услуг.

Тема 2. Основные концепции международной торговли. Меркантилистская теория международной торговли. Эволюция теорий международной торговли. Ситуация абсолютного преимущества (А. Смит), закон сравнительного преимущества (Д. Рикардо). Неоклассические теории внешней торговли, их недостатки.

Современные факторы производства, возможности их перемещения через национальные границы. Основы теории Э. Хекшера и Б. Олина. Теорема Хекшера-Олина.

Парадокс В. Леонтьева как классический феномен внешней торговли США. Объяснения парадокса Леонтьева. Доводы в защиту теории Хекшера-Олина. Современные тео-

рии, расширяющие теорему Хекшера-Олина и опровергающие ее. Новые структуры в международной торговле, учет большего числа более мелких факторов производства. Эффект «экономии на масштабах».

Теория жизненного цикла продукта Р. Вернона. Стадии жизненного цикла продукта, возможности переноса производства новой продукции в развивающиеся страны в ходе прохождения ею стадий жизненного цикла. Понятие «технологического лидера». Концепция «летающих гусей».

Тема 3. Международные торговые организации

Международные торговые организации как результат интернационализации мирохозяйственных связей. Региональный уровень регулирования торговли: Европейский Союз, Европейская ассоциация свободной торговли, Североамериканская зона свободной торговли: цели и направления ее деятельности.

Наднациональный уровень. ГАТТ/ВТО: цели, функции, направления деятельности. Основные раунды переговоров ГАТТ/ВТО. Результаты деятельности ВТО и ее роль в регулировании международной торговли товарами и услугами.

Регулирование международной торговли в рамках ООН. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ).

Неправительственные международные организации: Международная торговая палата и ее роль в регулировании международной торговли.

Тема 4. Экономическая эффективность внешней торговли

Экспортная специализация торгующих стран. Изменение цен на факторы производства под воздействием внешней торговли в долгосрочной перспективе (теорема Столпера-Самуэльсона и теорема о выравнивании цен на факторы производства).

Взаимосвязи и взаимозависимости между структурой потребления внутри страны и внешней торговлей. Взаимосвязь экспорта и импорта страны. Действие механизма выравнивания валютного курса. Воздействие внешней торговли на занятость населения.

Фактороемкость внешней торговли. Сравнительная характеристика фактороемкости внешней торговли развитых, развивающихся стран, России.

Эффекты Энгеля и законы Энгеля. Рост предложения факторов производства в импортозамещающих отраслях и его последствия.

Последствия роста предложения факторов производства в экспортоориентированных отраслях.

«Разоряющий рост» факторов производства и «голландская болезнь», причины и последствия. Влияние сырьевой ориентации экспорта на развитие обрабатывающей промышленности внутри страны, угрозы для развивающихся стран и России.

Эффективность осуществления контроля качества товаров и услуг. Уровень качества торгового обслуживания при международных торговых операциях.

Тема 5. Классические формы внешнеторговых сделок.

Классические формы международной торговли товарами. Реэкспорт и реимпорт в международной торговле. Бартер. Операции с давальческим сырьем.

Сущность и особенности международной торговли услугами. Сходства и различия в принципах международной торговли товарами и услугами.

Сегменты мирового рынка услуг.

Классификация видов услуг и их современное значение.

Тема 6. Ценообразование во внешней торговле

Понятие мировой цены. Факторы, определяющие уровень мировых цен. Признаки

мировой цены.

Современная динамика мировых цен на различных сегментах мирового рынка. Информация, необходимая для выработки стратегии ценообразования. Методы ценообразования в международной торговле, их преимущества и недостатки. Расчетные и публикуемые цены. Методы прогнозирования цен.

Виды цен во внешней торговле. Признаки мировой цены. Особенности формирования мировых цен на сырье и продукцию обрабатывающей промышленности.

Источники информации о мировых ценах. Контрактные, справочные, биржевые цены, цены аукционов и тендерных торгов, статистические внешнеторговые цены.

Ценовые скидки во внешней торговле: скидка продавца, скидка для эксклюзивного импортера, скидка «сконто», бонусная скидка, скидка за покупку товара вне сезона, дилерская скидка.

Тема 7. Состязательные формы международной торговли

Объекты биржевой торговли. Общая характеристика биржевых операций. Биржевые товары, их специфика. Классификация товарных бирж. Товарные биржи в России.

Объекты аукционной торговли и её географическое размещение. Товары, являющиеся предметом аукционной торговли. Проведение международных аукционов в России и участие российских субъектов ВЭД в зарубежных аукционах.

Международные торги: содержание, преимущества, сфера применения в международной практике. Виды международных торгов. Этапы организации международных торгов.

Тема 8. Контракт международной купли-продажи

Понятие международного контракта купли-продажи. Виды контрактов во внешне-торговой деятельности. Унифицированные и индивидуальные контракты.

Структура внешнеторгового контракта, его основные статьи. Существенные и несущественные, юридические и коммерческие условия контракта.

Базисные условия поставки Инкотермс-2014.

Цена и общая сумма контракта, условия платежей.

Упаковка, маркировка товара. Приемка и учет товаров по количеству и качеству.

Штрафные санкции, форс-мажор, претензии, арбитраж.

Транспортные условия, приемка-сдача товара, страхование.

Формуляр-образец ООН для внешнеторговых документов.

Тема 9. Внешнеторговая политика государства. Тарифное и нетарифное регулирование ВЭД

Понятие внешнеторговой политики государства и ее виды.

Протекционизм и политика свободной торговли: сущность, преимущества и недостатки, практика применения.

Цели и задачи государственного регулирования внешней торговли.

Инструменты государственного регулирования внешней торговли. Сущность таможенного тарифа (пошлин), его виды и значение. Координация уровня тарифной ставки в мировом хозяйстве на современном этапе его развития. Режимы внешней торговли.

Нетарифные меры регулирования внешней торговли и их современное значение. Количественные ограничения – квоты. Лицензирование внешней торговли. Практика «добровольных ограничений». Международные стандарты. Финансовые методы регулирования внешней торговли (кредиты, субсидии).

Особенности внешнеторговых политик различных типов стран.

5. Образовательные технологии

При изучении дисциплины используется инновационная образовательная технология на основе интеграции компетентностного и личностно-ориентированного подходов с элементами традиционного лекционно - практические и квазипрофессионального обучения с использованием интерактивных форм проведения занятий и мультимедийных учебных материалов.

Вид учебных занятий	Форма проведения
Лекции	интерактивная форма - презентации с использованием мультимедийных средств с последующим обсуждением материалов (лекция – визуализация)
Практические занятия	традиционная форма– выполнение конкретных практических заданий по условным и фактическим внешнеэкономическим данным, изучение методики расчета основных показателей развития международной торговли
Самостоятельная работа	сочетание традиционной формы (работа с учебной и справочной литературой, изучение материалов интернет-ресурсов, подготовка к практическим занятиям и тестированию) и интерактивной формы (выполнение индивидуальных и групповых учебных заданий)

6. Оценочные средства дисциплины (модуля)

Основными видами дисциплинарных оценочных средств при функционировании модульно-рейтинговой системы обучения являются: на стадии рубежного рейтинга, формируемого по результатам модульного компьютерного тестирования – тестовые задания; на стадии поощрительного рейтинга, формируемого по результатам написания и защиты рефератов по актуальной проблематике, на стадии промежуточного рейтинга, определяемого по результатам сдачи зачета – теоретические вопросы, контролирующие теоретическое содержание учебного материала, из различных видов профессиональной деятельности обучающегося по ОПОП данного направления, формируемые при изучении дисциплины.

6.1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине (модулю) «Международная торговля»

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины*	Код контролируемой компе-	Оценочное средство	
			наименование	кол-во

		тенции		
1.	Международная торговля и мировой рынок. Место России в современной международной торговле	ПК-1, ПК-8	Тестовые задания Темы рефератов Комплект вопросов к зачету	8 10 6
2.	Основные концепции международной торговли	ПК-1, ПК-8	Тестовые задания Темы рефератов Комплект вопросов к зачету	4 10 4
3.	Международные торговые организации	ПК-1, ПК-8	Тестовые задания Темы рефератов Комплект вопросов к зачету	17 10 7
4.	Экономическая эффективность внешней торговли	ПК-1, ПК-8	Тестовые задания Темы рефератов Комплект вопросов к зачету	5 10 5
5.	Классические формы внешне-торговых сделок. Международная торговля услугами	ПК-1, ПК-8	Тестовые задания Темы рефератов Комплект вопросов к зачету	12 10 4
6.	Ценообразование во внешней торговле	ПК-1, ПК-8	Тестовые задания Темы рефератов Комплект вопросов к зачету	10 20 5
7.	Состязательные формы международной торговли	ПК-1, ПК-8	Тестовые задания Темы рефератов Комплект вопросов к зачету	15 20 7
8.	Контракт международной купли-продажи	ПК-1, ПК-8	Тестовые задания Темы рефератов Комплект вопросов к зачету	10 10 7
9.	Внешнеторговая политика государства. Тарифное и нетарифное регулирование ВЭД	ПК-1, ПК-8	Тестовые задания Темы рефератов Комплект вопросов к зачету	9 20 6

6.2. Перечень вопросов для зачета

1. Понятие международной торговли ПК-1, ПК-8.
2. Субъекты и объекты международной торговли ПК-1, ПК-8.
3. Объективные предпосылки и факторы развития международной торговли ПК-1, ПК-8.
4. Меркантилистская теория международной торговли ПК-1, ПК-8.
5. Классические теории международной торговли ПК-1, ПК-8.
6. Парадокс В.Леонтьева ПК-1, ПК-8.
7. Развитие классических теорий международной торговли на современном этапе ПК-1, ПК-8.
8. Неотехнологические концепции международной торговли ПК-1, ПК-8.
9. Управление ассортиментом и качеством товаров и услуг ПК-1
10. Эффекты Энгеля во внешней торговле. Влияние внешней торговли на раз-

- личные категории экономических субъектов и на экономику страны в целом ПК-1, ПК-8.
11. Перспективные направления развития международной торговли ПК-1, ПК-8.
 12. Классические формы международной торговли товарами. Реэкспорт и реимпорт в международной торговле. Бартер ПК-1, ПК-8.
 13. Сущность и особенности международной торговли услугами. Сходства и различия в принципах международной торговли товарами и услугами ПК-1, ПК-8.
 14. Сегменты мирового рынка услуг ПК-1, ПК-8.
 15. Классификация видов услуг и их современное значение ПК-1, ПК-8.
 16. Понятие мировой цены ПК-1, ПК-8.
 17. Факторы, определяющие уровень мировых цен ПК-1, ПК-8.
 18. Признаки мировой цены ПК-1, ПК-8.
 19. Виды мировых цен ПК-1, ПК-8.
 20. Способы определения мировых цен ПК-1, ПК-8.
 21. Современная динамика мировых цен на различных сегментах мирового рынка ПК-1, ПК-8.
 22. Биржевые операции и биржевые товары ПК-1, ПК-8.
 23. Аукционная торговля ПК-1, ПК-8.
 24. Международные торги (тендеры) ПК-1, ПК-8.
 25. Контракт международной купли-продажи, его сущность и виды. Правовое регулирование контрактных отношений во внешней торговле ПК-1, ПК-8.
 26. Структура внешнеторгового контракта ПК-1, ПК-8.
 27. Контроль качества товаров и услуг, приемка и учет товаров по количеству и качеству ПК-1
 28. Обеспечение необходимого уровня качества торгового обслуживания ПК-8.
 29. Протекционизм и политика свободной торговли: сущность, преимущества и недостатки, практика применения ПК-1, ПК-8.
 30. Цели и задачи государственного регулирования внешней торговли ПК-1, ПК-8.
 31. Инструменты государственного регулирования внешней торговли ПК-1, ПК-8.
 32. Нетарифные меры регулирования внешней торговли и их современное значение ПК-1, ПК-8.
 33. Особенности внешнеторговых политик различных типов стран ПК-1, ПК-8.
 34. Предпосылки развития внешнеторговых связей нашей страны ПК-1, ПК-8.
 35. Развитие внешней торговли России после распада СССР ПК-1, ПК-8.
 36. Факторы, определяющие структуру и направления внешней торговли РФ ПК-1, ПК-8.
 37. Современные объемы и товарная структура торговли России с другими странами мирового хозяйства ПК-1, ПК-8.
 38. Основные внешнеторговые партнеры России ПК-1, ПК-8.
 39. Особенности внешнеторговой политики РФ ПК-1, ПК-8.
 40. Система мер и инструментов регулирования внешнеторговых связей РФ ПК-1, ПК-8.
 41. Участие России в международных торговых организациях ПК-1, ПК-8.
 42. Плюсы и минусы вступления России в ВТО ПК-1, ПК-8.
 43. Теории международной торговли ПК-1, ПК-8.
 44. Региональные интеграционные объединения в международной торговле ПК-1, ПК-8.
 45. Инкотермс- 2014 ПК-1, ПК-8.
 46. Внешнеторговый оборот РФ за предшествующий период ПК-1, ПК-8.
 47. Анализ определенного товарного сегмента мирового рынка ПК-1, ПК-8.
 48. Сравнительная характеристика посреднических операций в международной

торговле ПК-1, ПК-8.

49. Анализ определенного сегмента мирового рынка услуг ПК-1, ПК-8.

50. Анализ динамики мировых цен по товарным группам за предшествующий период ПК-1, ПК-8.

51. Анализ деятельности международных организаций, регулирующих международные торговые отношения. ПК-1, ПК-8.

6.3. Шкала оценочных средств

При функционировании модульно-рейтинговой системы обучения знания, умения и навыки, приобретаемые обучающимися в процессе изучения дисциплины, оцениваются в рейтинговых баллах. Учебная дисциплина имеет итоговый рейтинг -100 баллов, который складывается из рубежного (40 баллов), промежуточного – (50 баллов) и поощрительного рейтинга (10 баллов). Итоговая оценка знаний обучающегося по дисциплине определяется на основании перевода итогового рейтинга в 5-ти балльную шкалу с учетом соответствующих критериев оценивания.

Уровни освоения компетенций	Критерии оценивания	Оценочные средства (кол-во баллов)
Продвинутый (75-100 баллов) - «зачтено»	<ul style="list-style-type: none">- полное знание учебного материала из разных разделов дисциплины с раскрытием сущности и области применения, типовых методик показателей развития международной торговли;- умение управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству;- грамотное владение готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.	тестовые задания (30-40 баллов); реферат (7-10 баллов); вопросы зачету (38-50 баллов)
Базовый (50-74 балла) – «зачтено»	<ul style="list-style-type: none">- знание основных теоретических и методических положений по изученному материалу, указание правильной методики расчета большинства показателей развития международной торговли и их взаимосвязей;- умение собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать практический материал для иллюстрации теоретических положений;- владение методиками расчета и анализа показателей развития международной торговли, характеризующих экономические явления и процессы на международном уровне.	тестовые задания (20-29 баллов); реферат (5-6 баллов); вопросы к зачету (25 - 39 балла);

<p>Пороговый (35-49 баллов) – «зачтено»</p>	<p>- поверхностное знание сущности экономических методов, названия показателей и их принадлежности к соответствующей группе без указания методики расчета; - умение осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор и частичный анализ данных при проведении конкретных расчетов.</p>	<p>тестовые задания (14-19 баллов); реферат (3-4 балла); вопросы к зачету (18 - 26 балла)</p>
<p>Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) – «не зачтено»</p>	<p>- незнание терминологии дисциплины; приблизительное представление о предмете и методах дисциплины; отрывочное, без логической последовательности изложение информации, косвенным образом затрагивающей некоторые аспекты программного материала; - неумение выполнить собственные расчеты аналогичного характера по образцу, незнание показателей развития международной торговли.</p>	<p>тестовые задания (0-13 баллов); реферат (0-4 балла); вопросы к зачету (0 - 17)</p>

Все комплекты оценочных средств (контрольно-измерительных материалов), необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины (модуля) подробно представлены в документе «Фонд оценочных средств дисциплины (модуля)».

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

7.1. Основная учебная литература

1. Кузнецова, Г. В. Международная торговля товарами и услугами в 2 ч. Часть 1.: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралкина. – 2-е изд., перераб. и доп. [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 282 с. – (Бакалавр и магистр. Академический курс). – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/EE6AE650-46F4-4A3C-8BF8-D81ABD2CA5F1>- Загл. с экрана

2. Кузнецова, Г. В. Международная торговля товарами и услугами в 2 ч. Часть 2.: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралкина. – 2-е изд., перераб. и доп. [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 273 с. – (Бакалавр и магистр. Академический курс). – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/0D182C76-1505-4C87-A6C1-80784C5349A6>- Загл. с экрана

3. Соколов О.В. УМКД «Международная торговля» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело. Мичуринск, 2022.

7.2. Дополнительная учебная литература:

3. Мировая экономика в 2 ч. Часть 1. : учебник для академического бакалавриата / Б. М. Смитиенко [и др.] ; под ред. Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьянович. – 3-е изд., перераб. и доп. [Электронный ресурс] – Электрон. дан.– М.: Издательство Юрайт, 2017. – 284 с. –

(Бакалавр. Академический курс). – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/A58D94B6-7588-4A92-8189-4DE4483FDE38>- Загл. с экрана

4. Мировая экономика в 2 ч. Часть 2. : учебник для академического бакалавриата / Б. М. Смитиенко [и др.] ; под ред. Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьянович. – 3-е изд., перераб. и доп. [Электронный ресурс] – Электрон. дан.– М.: Издательство Юрайт, 2017. – 301 с. – (Бакалавр. Академический курс). – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/FD0040B3-C39E-4F25-A552-ADBD850A61A7>- Загл. с экрана

7.3. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. www.akm.ru (информационное агентство AKSM)
2. www.expert.ru (Журнал «Эксперт»)
3. www.akm.ru/gks (Росстат РФ)
4. www.imf.ru (Международный валютный фонд)
5. www.worldbank.org (Всемирный банк)
6. www.bkg.ru (Сайт управленческого консалтинга)
7. <http://economics.edu.ru> (образовательный портал)

7.4. Методические указания по освоению дисциплины

1. Соколов О.В. УМКД «Международная торговля» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело. Мичуринск, 2022.
2. Соколов О.В. Методические указания по выполнению практических заданий по дисциплине «Международная торговля» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело. Мичуринск, 2022.
3. Соколов О.В. УМКД «Международная торговля» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело. Мичуринск, 2022

7.5 Информационные и цифровые технологии (программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы)

Учебная дисциплина (модуль) предусматривает освоение информационных и цифровых технологий. Реализация цифровых технологий в образовательном пространстве является одной из важнейших целей образования, дающей возможность развивать конкурентоспособные качества обучающихся как будущих высококвалифицированных специалистов.

Цифровые технологии предусматривают развитие навыков эффективного решения задач профессионального, социального, личностного характера с использованием различных видов коммуникационных технологий. Освоение цифровых технологий в рамках данной дисциплины (модуля) ориентировано на способность безопасно и надлежащим образом получать доступ, управлять, интегрировать, обмениваться, оценивать и создавать информацию с помощью цифровых устройств и сетевых технологий. Формирование цифровой компетентности предполагает работу с данными, владение инструментами для коммуникации.

7.5.1 Электронно-библиотечная системы и базы данных

1. ООО «ЭБС ЛАНЬ» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг от 10.03.2020 № ЭБ СУ 437/20/25 (Сетевая электронная библиотека)
2. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 03.04.2023 № 1)
3. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 06.04.2023 № 2)

4. База данных электронных информационных ресурсов ФГБНУ ЦНСХБ (договор по обеспечению доступа к электронным информационным ресурсам ФГБНУ ЦНСХБ через терминал удаленного доступа (ТУД ФГБНУ ЦНСХБ) от 07.04.2023 № б/н)

5. Электронно-библиотечная система «AgriLib» ФГБОУ ВО РГАЗУ (<http://ebs.rgazu.ru/>) (дополнительное соглашение на предоставление доступа от 13.04.2023 № б/н к Лицензионному договору от 04.07.2013 № 27)

6. Электронная библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Рукопт»: Коллекции «Базовый массив» и «Колос-с. Сельское хозяйство» (<https://rucont.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа от 04.04.2023 № 2702/бп22)

7. ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» (<https://urait.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» от 06.04.2023 № 6)

8. Электронно-библиотечная система «Вернадский» (<https://vernadsky-lib.ru>) (договор на безвозмездное использование произведений от 26.03.2020 № 14/20/25)

9. База данных НЭБ «Национальная электронная библиотека» (<https://rusneb.ru/>) (договор о подключении к НЭБ и предоставлении доступа к объектам НЭБ от 01.08.2018 № 101/НЭБ/4712)

10. Соглашение о сотрудничестве по оказанию библиотечно-информационных и социокультурных услуг пользователям университета из числа инвалидов по зрению, слабовидящих, инвалидов других категорий с ограниченным доступом к информации, лиц, имеющих трудности с чтением плоскочечатного текста ТОГБУК «Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина» (<https://www.tambovlib.ru>) (соглашение о сотрудничестве от 16.09.2021 № б/н)

7.5.2. Информационные справочные системы

1. Справочная правовая система КонсультантПлюс (договор поставки и сопровождения экземпляров систем КонсультантПлюс от 03.02.2023 № 11481 /13900/ЭС)

2. Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (договор на услуги по сопровождению от 22.12.2022 № 194-01/2023)

7.5.3. Современные профессиональные базы данных

1. База данных нормативно-правовых актов информационно-образовательной программы «Росметод» (договор от 11.07.2022 № 530/2022)

2. База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU – российский информационно-аналитический портал в области науки, технологии, медицины и образования - <https://elibrary.ru/>

3. Портал открытых данных Российской Федерации - <https://data.gov.ru/>

4. Открытые данные Федеральной службы государственной статистики - <https://rosstat.gov.ru/opendata>

7.5.4. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

№	Наименование	Разработчик ПО (право-обладатель)	Доступность (лицензионное, свободно распространяемое)	Ссылка на Единый реестр российских программ для ЭВМ и БД (при наличии)	Реквизиты подтверждающего документа (при наличии)
1	MicrosoftWindows, OfficeProfessional	MicrosoftCorporation	Лицензионное	-	Лицензия от 04.06.2015 № 65291651 срок действия: бессрочно
2	Антивирусное программное обеспечение	АО «Лаборатория Кас-	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?	Сублицензионный договор с

	ние KasperskyEndpointSecurity для бизнеса	перского» (Россия)		sphrase_id=415165	ООО «Софттекс» от 06.07.2022 № б/н, срок действия: с 22.11.2022 по 22.11.2023
3	Мой Офис Стандартный - Офисный пакет для работы с документами и почтой (myoffice.ru)	ООО «Новые облачные технологии» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sphrase_id=2698444	Контракт с ООО «Рубикон» от 24.04.2019 № 03641000008190 00012 срок действия: бессрочно
4	Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат ВУЗ» (https://docs.antiplagiatus.ru)	АО «Антиплагиат» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_id=2698186	Лицензионный договор с АО «Антиплагиат» от 17.04.2023 № 6627, срок действия: с 17.04.2023 по 16.04.2024
5	AcrobatReader - просмотр документов PDF, DjVU	AdobeSystem s	Свободно распространяемое	-	-
6	FoxitReader - просмотр документов PDF, DjVU	FoxitCorporation	Свободно распространяемое	-	-

7.5.5. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. CDTOwiki: база знаний по цифровой трансформации <https://cdto.wiki/>

7.5.6. Цифровые инструменты, применяемые в образовательном процессе

1. LMS-платформа Moodle
2. Виртуальная доска Миро: miro.com
3. Виртуальная доска SBoard <https://sboard.online>
4. Виртуальная доска Padlet: <https://ru.padlet.com>
5. Облачные сервисы: Яндекс.Диск, Облако Mail.ru
6. Сервисы опросов: Яндекс Формы, MyQuiz
7. Сервисы видеосвязи: Яндекс телемост, Webinar.ru
8. Сервис совместной работы над проектами для небольших групп Trello <http://www.trello.com>

7.5.7. Цифровые технологии, применяемые при изучении дисциплины

№	Цифровые технологии	Виды учебной работы, выполняемые с применением цифровой технологии	Формируемые компетенции
1.	Облачные технологии	Лекции Практические занятия	ПК-1, ПК-8

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные занятия с обучающимися проводятся в закрепленных за кафедрой экономики и коммерции аудиториях 1/403, 1/405, а также в других аудиториях университета согласно расписанию. Перечень материально-технического обеспечения дисциплины включает: компьютерный класс, мультимедийную аппаратуру; доступ к сети Интернет (во время самостоятельной подготовки), наглядные пособия в виде плакатов и стендов в специализированных аудиториях.

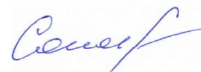
Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
<p>Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа (ул. Интернациональная д.101 - 1/403)</p>	<p>1. Проектор Acer (инв. № 1101047180) Экран рулонный 2. Компьютер Celeron D 430 (инв. № 2101045094) 3. Стенд (инв. №1101043023) 4. Стенд (инв. №1101043022) Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий.</p>	<p>1. MicrosoftWindowsXP (лицензия № 49413124). 2. MicrosoftOffice 2003 (лицензия № 65291658).</p>
<p>Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (лаборатория экономики) (ул. Интернациональная д.101 -1/ 405)</p>	<p>1. Компьютер DualCore, матер.плата AsusP5G41C-MLX, опер.память 2048 Mb, монитор 19” (инв. № 2101045266, 2101045265, 2101045264, 2101045263, 2101045262, 2101045261, 2101045260, 2101045259, 2101045258, 2101045257, 2101045256, 2101045255, 2101045254, 2101045253, 2101045252) 2. Коммутатор DES ((инв. №1101043026) 3. Концентратор (инв. №2101061683) Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и</p>	<p>1. MicrosoftWindows XP (лицензия № 49413124). 2. MicrosoftOffice 2003 (лицензия № 65291658). 3. Project Expert 7 (договорот 18.12.2012 № 0354/1П-06). 4. Audit Expert 4 Professional (договорот 18.12.2012 № 0354/1П-06). 5. StatisticaBase 6 (договор от 12.01.2012 № 6/12/A) Профессиональные базы данных: 1. Обзор ситуации на агропродовольственном рынке. – Режим доступа: http://mcx.ru/analytics/agro-</p>

	<p>обеспечена доступом к ЭИОС университета.</p>	<p>food-market/. 2. Обзор конъюнктуры аграрного рынка. - Режим доступа: http://www.specagro.ru/#/analytics/287. 3. Центральная база статистических данных. - Режим доступа: http://cbsd.gks.ru/. 4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/. 5. Центр корпоративной информации. – Режим доступа: http://www.e-disclosure.ru/.</p>
<p>Помещение для самостоятельной работы (компьютерный класс) (ул. Интернациональная д. 101 - 1/115)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045275) 2. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045276) 3. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045277) 4. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045278) 5. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045279) 6. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045280) 7. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045281) 8. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045274) <p>Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Microsoft Windows XP Professional Russian от 31.12.2006 № 18495261 2. Windows Office Professional 2003 Win 32 Russian 3. Windows для учебных заведений (№ лицензии 18495261: Microsoft Windows XP Professional Russian) <p>Профессиональные базы данных:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обзор ситуации на агропродовольственном рынке. – Режим доступа: http://mcx.ru/analytics/agro-food-market/. 2. Обзор конъюнктуры аграрного рынка. - Режим доступа: http://www.specagro.ru/#/analytics/287. 3. Центральная база статистических данных. - Режим доступа: http://cbsd.gks.ru/. 4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. – Режим доступа:

		<p>http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/.</p> <p>5. Центр корпоративной информации. – Режим доступа: http://www.e-disclosure.ru/.</p>
--	--	---

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Международная торговля» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации №1334 от 12 ноября 2015 г.

Автор: зав.кафедрой экономики и коммерции, к.э.н.



Соколов О.В.

Рецензент: зав.кафедрой управления и делового администрирования, д.э.н.



Карамнова Н.В.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики, протокол № 5 от «1» февраля 2016 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ протокол № 8 от «15» марта 2016 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 7 от «17» марта 2016 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики, протокол № 8 от «11» апреля 2017 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 9 от «18» апреля 2017 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «20» апреля 2017 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 11 от «16» апреля 2018 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 9 от «17» апреля 2018 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 10 от «26» апреля 2018 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 9 от «19» апреля 2019 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 8 от «23» апреля 2019 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «25» апреля 2019 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от «20» апреля 2021 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления, протокол № 8 от «20» апреля 2021 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «22» апреля 2021 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от «12» апреля 2022 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления, протокол № 8 от «19» апреля 2022 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «21» апреля 2022 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 10 от «1» июня 2023 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ. Протокол № 10 от «20» июня 2023 г.

Программа утверждена решением Учебно-методического совета университета протокол № 10 от 22 июня 2023 г