

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Донецкий государственный университет»

Учетно-финансовый факультет
Кафедра коммерции и таможенного дела

УТВЕРЖДАЮ
проректор

_____ П. А. Машаров
«17» апреля 2025 г.
МП

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Укрупненная группа направлений подготовки	38.00.00 Экономика и управление
Программа высшего образования	Программа бакалавриата
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) образовательной программы	Экономическая политика в сфере торговых отношений
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	Очная

Рабочая программа может быть адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Донецк 2025

Рабочая программа дисциплины **«Международная торговля»** для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (Профиль: Экономическая политика в сфере торговых отношений) составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от «12» августа 2020 г. № 963 (с изм. и доп.), Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 06 апреля 2021 г. № 245 (с изм. и доп.), в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДонГУ» для набора 2025 года.

Разработчик:

доцент кафедры коммерции и таможенного
дела, канд. экон. наук, доцент

В. А. Харченко

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры коммерции и таможенного дела.
Протокол от 11.04.2025 г. № 8а.

Заведующий кафедрой

О. Н. Головинов

СОГЛАСОВАНО:

Декан учетно-финансового факультета
16.04.2025 г.

Н. В. Алексеенко

Учебно-методическая комиссия учетно-финансового факультета.

Протокол от 15.04.2025 г. № 6

Председатель

А. А. Блажевич

Руководитель основной образовательной
программы, д-р экон. наук, проф.
11.04.2025 г.

О. Н. Головинов

1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Требования к предварительной подготовке обучающихся, предшествующие и сопутствующие дисциплины, на которых основывается изучение данной:

дисциплины программы бакалавриата: Политэкономия, Теоретические основы товароведения, Введение в специальность.

1.2. Дисциплины, курсовые работы и практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:

Производственная практика: преддипломная, Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

2. ОПИСАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Общая характеристика

Наименование показателя	Значение показателя
Название образовательной программы (далее – ОП)	38.03.06 Торговое дело (Профиль: Экономическая политика в сфере торговых отношений)
Шифр и название в соответствии с учебным планом	Б1.В.ДВ.1.2 Международная торговля
Часть образовательной программы	Вариативная часть
Количество зачетных единиц / всего часов	3 / 108

В случае предъявления от обучающегося или его родителя (законного представителя) заявления на обучение по адаптированной образовательной программе высшего образования, подкрепленного заключением психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК) или медико-социальной экспертизы (МСЭ) с рекомендациями создания индивидуальной программы реабилитации и абилитации (ИПРА), данная рабочая программа может быть адаптирована с учетом индивидуальных особенностей здоровья обучающегося.

2.2. Распределение часов по формам и периодам обучения

Форма обучения	курс	семестр	Общее количество часов					Форма контроля
			лекционных	лабораторных	практических	самостоятельной работы + контроль	всего	
Очная	3	6	26	–	26	56	108	зачет

3. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ

Глубокое и всестороннее изучение тактики и стратегии переговоров, механизма планирования и ведения различных видов коммерческих переговоров, а также формирование навыков и компетенций ведения переговоров в международной торговле.

4. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ КОМПОНЕНТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ, ИХ ИНДИКАТОРЫ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Компетенции	Индикаторы	Результаты обучения
ПК-4. Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-4. 1 Организует и контролирует разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов субъекта	ПК-1.1.1. Знает этику делового общения и правила ведения переговоров в международной торговле. ПК-1.1.2. Умеет выбирать способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя). ПК-1.1.3. Организует и контролирует разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика

5. ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Название темы	Краткое содержание темы (вопросы темы)
Раздел 1 Основы международной торговли	
Тема 1. Международная торговля в мировой экономике	Международное регулирование мировой торговли: тарифные методы. Международное регулирование мировой торговли: нетарифные методы
Тема 2. Особенности экспортных, импортных, реэкспортных и реимпортных операций	Особенности экспортных операций. Особенности импортных операций. Особенности реэкспортных операций. Особенности реимпортных операций
Тема 3. Международные экономические отношения	Система современных международных экономических отношений и их основные формы. Особенности механизма осуществления МЭО.
Раздел 2 Ведение международной торговли	
Тема 4. Стратегии и тактические приемы ведения коммерческих переговоров в международной торговле	Стратегии позиционных и принципиальных переговоров. Тактические приемы ведения переговоров. Техника постановки вопросов. Варианты принятия решений. Правила ведения коммерческих переговоров.
Тема 5. Урегулирование коммерческих споров в международной торговле	Виды коммерческих споров. Признаки и функции коммерческих конфликтов. Способы урегулирования коммерческих споров в международной торговле
Тема 6. Интеграция в международной торговле	Место экономической интеграции в глобализации мирового хозяйства. Виды и формы региональных группировок в международной торговле.

6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Форма обучения – очная, курс – 3, семестр – 6

Наименования разделов и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС	Всего
Раздел 1 Основы международной торговли	13	0	13	28	54
Тема 1. Международная торговля в мировой экономике	4	0	4	8	16
Тема 2. Особенности экспортных, импортных, реэкспортных и реимпортных операций	4	0	4	10	18
Тема 3. Международные экономические отношения	5	0	5	10	18
Раздел 2 Ведение международной торговли	13	0	13	28	54
Тема 4. Стратегии и тактические приемы ведения коммерческих переговоров в международной торговле	4	0	4	8	16
Тема 5. Урегулирование коммерческих споров в международной торговле	4	0	4	10	18
Тема 6. Интеграция в международной торговле	5	0	5	10	18
ИТОГО ЗА СЕМЕСТР	26	0	26	56	108

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА) ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

7.1. Контрольные вопросы

Раздел 1

1. Понятие «международная торговля», их содержание и краткое определение. Внешняя торговля как форма предпринимательства.
2. Значение внешней торговли для национальной экономики.
3. Основные виды международного разделения труда.
4. Главные изменения в международной торговле последних десятилетий, ее качественная характеристика, место России в международной торговле.
5. Главные изменения в товарной структуре международной торговли в последние десятилетия. Их причины. Место России в международной торговле основными товарами.
6. Современное состояние международной торговли. Значение данного процесса для России.
7. Международные товарные соглашения. Их роль в стабилизации цен на сырье.
8. Понятие «мировая цена», «условия торговли».
9. Основные географические потоки международной торговли. Главные тенденции изменений в географии международной торговли.
10. Международная торговля услугами. Особенности услуг как предмета экспорта и импорта. Перспективы России в развитии национальной внешней торговли услугами.
11. Транснациональные компании в международной торговле. Внешняя торговля в рамках крупных ТНК и ее особенности.

12. Внешняя торговля в рамках крупных ТНК и ее особенности.
13. Главные тенденции развития торговли сырьевыми товарами, энергоносителями, промышленными изделиями.
14. Место и роль США в международной торговле.
15. Место и роль Европейского Союза в международной торговле.
16. Северо-американская зона свободной торговли (НАФТА) основные положения, значение в международной торговле.

Раздел 2

17. Торговые договоры, основные вопросы, регулируемые торговыми договорами; роль торгового договора в создании правовой базы для экспортеров и импортеров стран.
18. Тарифные и нетарифные ограничения, основные понятия, использованные в международной торговле.
19. Современный таможенный тариф как инструмент торговой политики, главные особенности и функции таможенного тарифа.
20. Товарная классификация таможенного тарифа.
21. Адвалорные, специфические и смешанные (комбинированные) виды таможенных пошлин.
22. Особенности применения пошлин в отношении стран, пользующихся режимом наибольшего благоприятствования и не пользующихся им.
23. Таможенная стоимость товара.
24. Особенности определения страны происхождения товара для таможенных целей. Три основных методологических приема: (товар полностью произведенных в стране; определение происхождения по доле стоимости, добавленной в процессе производства; переход товара из одной позиции таможенной номенклатуры в другую).
25. Таможенные формальности: основные документы необходимые для таможенного оформления товаров, что такое таможенная декларация, ее содержание, кто может быть декларантом, порядок принятия декларации таможней.
26. Таможенный Союз, зона свободной торговли, внутренние свободные экономические зоны, их определение, экономическая роль.
27. Понятие об антидемпинговых пошлинах. Против кого они применяются. Антидемпинговые процедуры. Процедура установления материального ущерба, понятие материального ущерба, главные этапы расследования. Сроки действия антидемпинговых пошлин. Основные положения Антидемпингового кодекса ВТО.
28. Применение субсидий в современной международной торговле.
29. Защитные меры и особенности их применения. Определение серьезного ущерба. Соглашение ВТО о защитных мерах, главные принципиально-важные положения.
30. Режим наибольшего благоприятствования, особенности применения (круг вопросов и сфера действия).
31. Национальный режим. Основные направления применения и использования национального режима. Национальный режим в сфере Торговли Товарами и Торговли Услугами. Какими преимуществами пользуется страна, получившая эту правовую норму.
32. Основные направления использования количественных ограничений в современной международной торговле.
33. Лицензии, их виды: (генеральная и индивидуальная лицензия). Основные положения соглашений об импортном лицензировании ВТО.
34. Технические барьеры в современной международной торговле. Значения стандартов, норм безопасности и систем признания соответствия этим требованиям для развития международной торговли. Пути использования этих мер как нетарифных барьеров в международной торговле.
35. Соглашения о технических барьерах в торговле ВТО. Его основные положения.

36. Внешнеторговый потенциал страны. Значение внешних рынков для развития национальной экономики.

37. Национальная экономическая безопасность.

37. Место и роль Японии в международной торговле.

38. Место и роль Китая в международной торговле.

39. Место и роль Индии в международной торговле.

40. Место и роль Южной Кореи в международной торговле.

41. Страны главные экспортеры готовых изделий, энергоресурсов, сырьевых товаров, продовольствия. Их роль в международной торговле.

7.2. Темы докладов (рефератов)

1. Торговля между странами различных уровней экономического развития.

2. Особенности международной торговли наукоемкими видами продукции.

3. Особенности международной торговли товарами средней и низкой наукоемкости.

4. Особенности сырьевыми и продовольственными товарами.

5. Задачи международной торговой политики РФ.

6. Основные особенности современной внешнеторговой политики зарубежных государств.

7. Главные тенденции развития современной внешнеторговой политики зарубежных государств.

8. Особенности современного торгово-политического механизма зарубежных государств, тарифные и нетарифные средства регулирования внешней торговли.

9. Торговые договоры, их основные вопросы и значение для развития международной торговли.

10. Режим наибольшего благоприятствования и национальный режим. Методы ограничения сферы действия режима наибольшего благоприятствования.

11. Системы ООН по вопросам международной торговли, их функции?

12. ЮНКТАД и ее роль в разработке предложений по нормализации международной торговли.

13. Всемирная Торговая Организация (ВТО), ее функции, круг ведения, основные направления деятельности, роль в развитии международной торговли.

14. Основные многосторонние соглашения, входящие в ВТО (Генеральное Соглашение по Тарифам и Торговле, Генеральное Соглашение по торговле Услугами, Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности).

15. Порядок присоединения к ВТО.

16. Генеральное Соглашение по Тарифам и Торговле (ГАТТ-1994), его основные положения и значение в качестве многосторонней правовой основы международной торговли.

17. Основные типы международных интеграционных группировок, причины их формирования, роль в международной торговле.

18. Тенденция к «регионализации» международной торговли и ее значение для положения России на мировом рынке.

19. Торгово-политический механизм Евросоюза.

20. Участие РФ в международной интеграции.

21. Место России во взаимоотношениях с дружественными странами.

8. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Общая оценка знаний обучающихся по дисциплине проводится по 100-балльной шкале исходя из максимума, приведенного в таблице ниже.

Организационно-учебная работа в аудитории оценивается на основе таких критериев как посещаемость занятий, своевременное и качественное выполнение домашних заданий, активность во время проведения лекционных и практических занятий (участие в обсуждении текущего и пройденного материала, решение задач и т.п.).

Самостоятельная работа оценивается на основе предоставленных на проверку выполненных домашних, индивидуальных заданий с учетом своевременности их предоставления и соответствия требованиям к их выполнению.

Количество баллов за контрольную работу вычисляется как сумма баллов за все входящие в её состав задания. Каждое задание оценивается исходя из максимально возможного количества баллов с учетом правильности выполнения задания, полноты приводимых обоснований.

По результатам работы в семестре обучающийся, набравший не менее 60 баллов, имеет право получить оценку. Те, кто претендует на более высокий балл, проходят промежуточную аттестацию. Максимальное количество баллов на промежуточной аттестации – 100. Общее количество баллов за семестр вычисляется как максимальная из полученных за семестр и на промежуточной аттестации и выставляется согласно принятому порядку.

8.1. Семестр 1

Номера разделов	Виды работ	Максимальное количество баллов
1-2	Организационно-учебная работа в аудитории	25
	Самостоятельная работа	25
	Контрольные работы по практике	30
	Контрольная работа по теоретическому материалу	20
ИТОГО		100
Общий итог за семестр		100

Соответствие баллов оценке

Количество баллов из 100	ECTS	Оценка по пятибалльной шкале	
		Экзамен, дифференцированный зачет	Зачет
90-100	A	отлично	зачтено
80-89	B	хорошо	зачтено
75-79	C		зачтено
70-74	D	удовлетворительно	зачтено
60-69	E		зачтено
35-59	FX	неудовлетворительно	не зачтено
0-34	F		не зачтено

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Учебные занятия проводятся в 8-м учебном корпусе (г. Донецк, ул. Челюскинцев, д. 198а). Для проведения занятий требуется аудитория, оборудованная меловой или маркерной доской, мультимедийный проектор и экран, ноутбук, комплект учебной мебели для студентов, рабочее место преподавателя, выход в Интернет – проводной или с использованием Wi-Fi.

Для самостоятельной работы используются текстовые и электронные ресурсы Научной библиотеки университета и других электронных библиотечных баз данных, учебно-методическое обеспечение, представленное в учебно-методическом кабинете 8-го учебного корпуса (ауд. 105), материально-техническую базу учебной лаборатории кафедры «Коммерция и таможенное дело».

Обучающиеся имеют возможность использовать учебные материалы по дисциплине, размещенные на платформе Moodle Центра дистанционного образования ФГБОУ ВО «ДонГУ». При изучении дисциплины могут применяться электронное обучение и дистанционные образовательные технологии.

С использованием ресурсов платформы дистанционного образования осуществляется текущий контроль знаний обучающихся на основе тестирования и проверки результатов самостоятельной работы.

10. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

10.1. Основная литература

1. Иванов, М.Ю., Иванова М.Б. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / М.Ю. Иванов, М.Б.Иванова. — Изд-во «Инфа-М», 2016.- 242 с.
2. Власова, Г.М, Управление движением товаров в международной торговле/ Г.М. Власова. - Минск : БГУ, 2016. - 52 с.
3. Бабурина О. Н. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / О.Н. Бабурина. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 275 с.

10.2. Дополнительная литература

1. Мозгоев А. М. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / А. М. Могзоев. – Москва :РИОР : ИНФРА-М, 2020. – 228 с.
2. Плоткин Б. К. Экономико-математическое обоснование коммерческих переговоров (оптимизация по Парето): Учебное пособие / Б.К. Плоткин, В. В. Щербаков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2021. – 92 с.
3. Лэкс Д. Э. Переговоры в трех измерениях / Дэвид Э. Лэкс, Джеймс К. Себениус; пер. с англ. – М.: Издательство «Добрая книга», 2018. – 424 с.
4. Кузнецов, П.А. Современные технологии коммерческой рекламы: Практическое пособие [Электронный ресурс]: учебное пособие / П.А. Кузнецов. – М.: Дашков и К, 2016. – 296 с.

11. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. **Национальная электронная библиотека (НЭБ):** федеральная государственная информационная система / Министерство Культуры РФ; Российская государственная библиотека. – Москва, 2019- . – URL: <https://rusneb.ru/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: свободный, подписка. Необходима установка программного обеспечения. – Текст: электронный.
2. **eLIBRARY.RU:** научная электронная библиотека: сайт. – Москва, 2000- . – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: для авторизов. пользователей. –Текст: электронный.
3. Научная электронная библиотека **«КиберЛенинка»:** сайт / Ассоциация «Открытая наука». – Москва, 2014- . – URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

4. Электронно-библиотечная система «Лань»: [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: издания Сетевой электронной библиотеки, для авторизов. пользователей. – Текст: электронный.
5. ЭБС Юрайт: электронная библиотечная система: сайт. – Москва, 2013. – URL: <https://urait.ru/library/svobodnyy-dostup/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: издания свободного доступа, для авторизов. пользователей. – Текст: электронный.
6. Электронно-библиотечная система ДонГУ: сайт / ФГБОУ ВО «ДонГУ». – Донецк, 2016- . – URL: <http://library.donnu.ru/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.
7. Электронный каталог Научной библиотеки ДонГУ: раздел сайта / НБ ДонГУ. – Текст: электронный // ЭБС ДонГУ: сайт. – URL: <http://library.donnu.ru/catalog/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: поиск свободный, электронные документы – для пользователей ДонГУ.
8. Электронный архив ДонГУ: раздел сайта / НБ ДонГУ. – Текст: электронный // ЭБС ДонГУ: сайт. – URL: <http://repo.donnu.ru/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: свободный.

12. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Windows 7 PRO (корпоративная лицензия ДонГУ № 46484614)
2. Microsoft Office (корпоративная лицензия ДонГУ № 46472919)
3. Microsoft Visual Studio (лицензия программы Dream Spark для высших учебных заведений)
4. Антивирус Касперского, Adobe Acrobat Reader, xPDF (лицензии GPL, Apache, BSD для свободного программного обеспечения).