

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Локтионова Оксана Геннадьевна

Должность: проректор по учебной работе

Дата подписания: 20.02.2026 15:07:46

Уникальный программный ключ:

0b817ca911e6668abb13a5d426d39e5f1c11eabbf73e943df4a187110c56d089

МИНОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»
(ЮЗГУ)

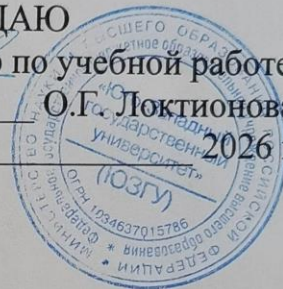
Кафедра таможенного дела и мировой экономики

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

О.Г. Локтионова

« 20 » 02 2026 г.



МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Методические указания для самостоятельной работы
для студентов направления подготовки 41.03.05

Курск 2026

УДК 339

Составитель: И.Н. Малиновская

Рецензент

Кандидат экономических наук, доцент *Н.Е. Деркач*

Мировая экономика: методические указания для самостоятельной работы для студентов направления подготовки 41.03.05 / Юго-Зап. гос. ун-т; сост.: И.Н. Малиновская. - Курск, 2026. - 20 с. – Библиогр.: с. 20.

Содержат сведения по вопросам мировой экономики. Указывается порядок и особенности выполнения самостоятельной работы студентов.

Методические указания соответствуют требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования направления подготовки 41.03.05 «Международные отношения».

Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине «Мировая экономика» разработаны и предназначены для преподавателей и студентов направления подготовки 41.03.05.

Текст печатается в авторской редакции

Подписано в печать 20.02.26 Формат 60x84 1/16.
Усл. печ. л. 1,16. Уч.-изд. л. 1,0. Тираж 100 экз. Заказ 194. Бесплатно.
Юго-Западный государственный университет.
305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94

СОДЕРЖАНИЕ

Значения самостоятельной работы по изучению дисциплины.....	4
Разработка и применение тестов в процессе обучения.....	5
Написание конспекта первоисточника.....	6
Дискуссия в процессе обучения.....	7
Составление и решение ситуационных задач (кейсов).....	10
Методические рекомендации по подготовке к деловой игре.....	12
Деловая (ролевая) игра «Выбор необходимого отечественной компании оборудования у иностранных партнеров».....	12
Задания в форме кейс-задачи.....	13
Вопросы к экзамену по дисциплине «Мировая Экономика».....	16
Рекомендуемая литература.....	20

ЗНАЧЕНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Самостоятельная работа студентов - планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа студентов, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия (при частичном непосредственном участии преподавателя, оставляющем ведущую роль за работой студентов).

Цель самостоятельной работы студента – осмысленно и самостоятельно работать сначала с учебным материалом, затем с научной информацией, заложить основы самоорганизации и самовоспитания с тем, чтобы привить умение в дальнейшем непрерывно повышать свою профессиональную квалификацию.

Задачами организации самостоятельной работы студентов в рамках изучения дисциплины «Таможенные платежи» являются:

- обобщение, систематизация, закрепление, углубление и расширение полученных знаний и умений студентов;
- формирование умений поиска и использования информации необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач профессионального и личностного роста;
- развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности профессионального мышления: способности к профессиональному и личностному развитию, самообразованию и самореализации;
- формирование умений использования информационно коммуникационных технологий в профессиональной деятельности;
- развитие культуры межличностного общения, взаимодействия между людьми, формирования умений работы в команде.

ФОРМА САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ:

Разработка и применение тестов в процессе обучения

Педагогическое тестирование - это форма измерения знаний учащихся, основанная на применении педагогических тестов. Включает в себя подготовку качественных тестов, собственно проведение тестирования и последующую обработку результатов, которая даёт оценку уровня знаний тестируемых.

Традиционный тест содержит список вопросов и различные варианты ответов. Каждый вопрос оценивается в определенное количество баллов. Результат традиционного теста зависит от количества вопросов, на которые был дан правильный ответ.

Тестирование в педагогике выполняет три основные взаимосвязанные функции: диагностическую, обучающую и воспитательную: Диагностическая функция заключается в выявлении уровня знаний, умений, навыков учащегося. Это основная и самая очевидная функция тестирования. По объективности, широте и скорости диагностирования, тестирование превосходит все остальные формы педагогического контроля.

Обучающая функция тестирования состоит в мотивировании учащегося к активизации работы по усвоению учебного материала. Для усиления обучающей функции тестирования могут быть использованы дополнительные меры стимулирования студентов, такие как: раздача преподавателем примерного перечня вопросов для самостоятельной подготовки, наличие в самом тесте наводящих вопросов и подсказок, совместный разбор результатов теста.

Воспитательная функция проявляется в периодичности и неизбежности тестового контроля. Это дисциплинирует, организует и направляет деятельность учащихся, помогает выявить и устранить пробелы в знаниях, формирует стремление развить свои способности.

Педагогическое тестирование включает в себя несколько основных этапов: подготовка теста проведение теста и обработка результатов теста.

По форме заданий педагогические тесты бывают:

- тесты закрытого типа
- тесты открытого типа
- задания по установления соответствий

- задания по упорядочиванию последовательности

Выбирая на тот или иной ответ на вопрос теста, студент должен, прежде всего внимательно прочитать условия вопроса теста, вдумываясь в его смысл. Затем следует выбрать, по мнению студента, правильный ответ. Если по мнению студента несколько ответов являются правильными, то он должен выбрать тот, который максимально охватывает ответ на поставленный вопрос.

Тест состоит из вопросов и предлагаемых кратких формулировок возможных ответов на вопросы, что не позволяет охарактеризовать всю полноту того или иного явления. В ходе тестирования студент не имеет возможности давать свои комментарии к ответам. Однако основная суть выносимых на тестирование вопросов отражается в предлагаемых вариантах ответов.

В зависимости от формы контроля (текущий, промежуточный, выходной) преподаватель определяет точное количество вопросов теста и устанавливает время для решения теста.

Написание конспекта первоисточника

Вид СРС по созданию обзора информации, содержащейся в объекте конспектирования, в более краткой форме. В конспекте должны быть отражены основные принципиальные положения источника, то новое, что внес его автор, основные методологические положения работы, аргументы, этапы доказательства и выводы. Конспект должен начинаться с указания реквизитов источника (фамилии автора, полного наименования работы, места и года издания). Особо значимые места, примеры выделяются цветным подчеркиванием, взятием в рамку, пометками на полях, чтобы акцентировать на них внимание и прочнее запомнить. Время на озвучивание конспекта – 3 - 4 минуты. Задание для конспектирования выдается заранее.

Роль преподавателя:

- усилить мотивацию к выполнению задания подбором интересной темы;
- консультировать при затруднениях.

Роль студента:

- прочитать материал источника, выбрать главное и второстепенное;

- установить логическую связь между элементами темы;
- записывать только то, что хорошо уяснил;
- выделять ключевые слова и понятия;
- заменять сложные развернутые обороты текста более лаконичными (свертывание);
- разработать и применять свою систему сокращений.

Дискуссия в процессе обучения

Подготовка и проведение дискуссии является значимым этапом освоения учебного материала, а также выступает одной из форм контроля выполнения студентом самостоятельной работы по конкретным разделам учебных дисциплин.

Дискуссия (от лат. *discussio* — «исследование») - это публичный диалог, в процессе которого сталкиваются различные, противоположные точки зрения. Целью дискуссии является выяснение и сопоставление позиций, поиск правильного решения, выявление истинного мнения. Учебная дискуссия отличается тем, что ее проблематика нова лишь для группы лиц, участвующих в дискуссии; ее ориентировочный результат известен организатору. Цель учебной дискуссии – овладение участниками методами ведения обсуждения, поиска и формулирования аргументов, их анализа. Грамотно организованная учебная дискуссия является фактором развития коммуникативных и аналитических способностей, позволяет выявить уровень представлений по определенной теме, проблеме.

Форма дискуссии представляет собой обмен мнениями во всех его формах. Соответствующий метод обучения заключается в проведении обсуждений по конкретной проблеме.

Последовательность этапов дискуссии включает:

- поиск и определение проблемы (затруднения), решаемые групповыми методами (путем выработки общего подхода, достижения согласия);
- формулировка проблемы в ходе группового анализа, обсуждения; анализ проблемы;
- попытки найти решение проблемы (они могут представлять собой процесс, включающий обсуждение, сбор данных, привлечение дополнительных источников информации и

т.д.; группа делает предварительные выводы, проводит сбор мнений и т.д., продвигаясь к согласию).

На первом этапе осуществляется выбор темы. Тема может быть предложена преподавателем, подсказана конкретной ситуацией/событием или определена на основе предварительной беседы. Для обеспечения результативности дискуссии предполагается глубокое изучение вопроса, который будет обсуждаться.

Второй этап — это собственно проведение дискуссии. Дискуссия открывается вступительным словом ведущего. Он объявляет тему, дает ее обоснование, выделяет предмет спора — положения и суждения, подлежащие обсуждению. Участники дискуссии должны четко представлять, что является пунктом разногласий, а также убедиться, что нет терминологической путаницы, что они в одинаковых значениях используют слова. Поэтому ведущий определяет основные понятия через дефиницию, контрастные явления, конкретизаторы (примеры), синонимы и т. п. Стороны аргументируют защищаемый тезис, а также возражения по существу изложенных точек зрения, задают вопросы разных типов.

Успех дискуссии во многом зависит от ведущего, которому необходимо:

- заинтересовать участников дискуссии, настроить их на полемический лад, создать обстановку, при которой каждый студент не только не стеснялся бы высказывать свое мнение, но и стремился его отстаивать;
- не препятствовать желающим выступить, но и не принуждать к выступлению, стараться, чтобы сформировалась атмосфера искренности и откровенности;
- стимулировать активность участников, задавать острые, активизирующие вопросы, если спор начинает гаснуть.

В этом помогают следующие приемы: парадокс, неожиданное суждение, своеобразное мнение, резко расходящееся с общепринятым, даже противоречащее на первый взгляд здравому смыслу; неожиданный вопрос; реплика – краткое возражение, замечание с места, которое тоже настраивает на дискуссию, свидетельствует об активности слушателя, его желании уяснить вопрос, проверить свою точку зрения. сопоставить различные точки зрения, обобщить их с тем, чтобы позиции участников дискуссии

были представлены как можно отчетливее, направлять дискуссию в русло намеченной цели; не исправлять заблуждающихся, предоставлять такую возможность слушателям; когда это целесообразно, вопрос, адресованный ведущему, переадресовать слушателям; корректировать, направлять дискуссионный диалог на соответствие его цели, теме, подчеркивая то общее, что есть во фразах спорящих; выбрать подходящий момент для окончания дискуссии, не нарушая логику развития спора.

Любой спор, даже идущий по всем правилам логики, может погубить одно обстоятельство: если участники дискуссии забывают об этике спора.

Для студентов крайне важно помнить о правилах спора, к которым относятся следующие:

- прежде чем выступать, следует определить, какова необходимость вступить в спор;
- необходимо тщательно продумать то, о чем будете говорить;
- краткое и ясное изложение своей точки зрения: речь должна быть весома и убедительна;
- лучшим доказательством или способом опровержения являются точные и бесспорные факты; если доказана ошибочность мнения, следует признать правоту своего «противника»;
- начинайте возражать только тогда, когда вы уверены, что мнение собеседника действительно противоречит вашему;
- вначале приводите только сильные доводы, а о слабых говорите после и как бы вскользь;
- следите за тем, чтобы в ваших рассуждениях не было логических ошибок;
- необходимо помнить о культуре общения, уметь выслушать другого, уловить его позицию, не повышать голос, не прерывать выступающего, не делать замечаний, касающихся личных качеств участников обсуждения, избегать поспешных выводов;
- не следует вступать в пререкания с ведущим по ходу проведения дискуссии, в процессе спора старайтесь убедить, а не уязвить оппонента.

На третьем заключительном этапе подводятся итоги дискуссии.

В конце отмечается, достигнут ли результат, формируется вариант согласованной точки зрения или обозначаются выявленные противоположные позиции, их основная аргументация. Ведущий в заключительном слове характеризует состояние вопроса, а также отмечает наиболее конструктивные, убедительные выступления, тактичное поведение некоторых коммуникантов.

На данном этапе студентам предлагается оценить результативность дискуссии по следующим критериям:

- системность, точность и логичность изложенных аргументов;
- последовательность, ясность и полнота сделанных выводов;
- умение слушать оппонентов, принимать и оценивать их позицию;
- владение культурой речи, степень включенности в дискуссию каждого участника и проявления интереса к обсуждаемым вопросам. Дискуссия требует строгого распределения времени.

Время - чрезвычайно большая ценность. На каждое выступление в дискуссии отводится не более 3 минут. По истечении этого времени выступающему дается шанс кратко завершить свою мысль и аргументы, после чего он лишается слова. Для изложения мнения эксперта или программного выступления отводится от 5 до 15 минут.

Составление и решение ситуационных задач (кейсов)

Составление и решение ситуационных задач (кейсов) - это вид СРС по систематизации информации в рамках постановки или решения конкретных проблем. Решение ситуационных задач - чуть менее сложное действие, чем их создание. И в первом, и во втором случае требуется самостоятельный мыслительный поиск самой проблемы, ее решения. Такой вид самостоятельной работы направлен на развитие мышления, творческих умений, усвоение знаний, добытых в ходе активного поиска и самостоятельного решения проблем. Следует отметить, что такие знания более прочные, они позволяют студенту видеть, ставить и разрешать как стандартные, так и не стандартные задачи, которые могут возникнуть в дальнейшем в профессиональной деятельности.

Продумывая систему проблемных вопросов, студент должен опираться на уже имеющуюся базу данных, но не повторять вопросы уже содержащиеся в прежних заданиях по теме. Проблемные вопросы должны отражать интеллектуальные затруднения и вызывать целенаправленный мыслительный поиск. Решения ситуационных задач относятся к частично поисковому методу и предполагает третий (применение) и четвертый (творчество) уровень знаний. Характеристики выбранной для ситуационной задачи проблемы и способы ее решения являются отправной точкой для оценки качества этого вида работ. В динамике обучения сложность проблемы нарастает, и к его завершению должна соответствовать сложности задач, поставленных профессиональной деятельностью на начальном этапе.

Оформляются задачи и эталоны ответов к ним письменно. Количество ситуационных задач и затраты времени на их составление зависят от объема информации, сложности и объема решаемых проблем, индивидуальных особенностей студента и определяются преподавателем.

Роль преподавателя:

- определить тему, либо раздел и рекомендовать литературу;
- сообщить студенту информацию о методах построения проблемных задач;
- консультировать студента при возникновении затруднений;
- оценить работу студента в контексте занятия (проверить или обсудить ее со студентами).

Роль студента:

- изучить учебную информацию по теме;
- провести системно - структурированный анализ содержания темы;
- выделить проблему, имеющую интеллектуальное затруднение, согласовать с преподавателем;
- дать обстоятельную характеристику условий задачи;
- критически осмыслить варианты и попытаться их модифицировать (упростить в плане избыточности);
- выбрать оптимальный вариант (подобрать известные и стандартные алгоритмы действия) или варианты разрешения проблемы (если она не стандартная);
- оформить и сдать на контроль в установленный срок.

Методические рекомендации по подготовке к деловой игре

Преподаватель - руководитель игры заранее, за несколько дней до ее проведения собирает учебную группу и разъясняет студентам цель, задачи, условия, процедуру, время и место ее проведения, характер подготовительной работы к ней. Необходимо, чтобы студенты имели на руках сценарий деловой игры и предварительно внимательно прочитали его.

С участием студентов тщательно прорабатываются основные характеристики и особенности предлагаемых ролей. Студенты могут предложить ввести в игру новые роли, а также внести соответствующие коррективы в предложенную для обсуждения ситуацию.

С участием преподавателя и студентов подбираются (назначаются) ключевые фигуры игры. Приветствуется самовыдвижение студентов на роли.

Студентам, играющим роли, следует заблаговременно ознакомиться с необходимыми материалами, которые могут потребоваться в ходе деловой игры.

Можно рекомендовать студентам предварительно подготовить тезисы выступлений (докладов), проект решения, вопросы к участникам и использовать их в ходе игры.

Непосредственно перед проведением игры преподаватель проверяет готовность студентов к игре, в случае необходимости консультирует их, оказывает помощь. При этом он ориентирует студентов, чтобы деловая игра носила дискуссионный, творческий характер с активным участием всей учебной группы.

Деловая (ролевая) игра «Выбор необходимого отечественной компании оборудования у иностранных партнеров»

1. Описание деловой игры

Цель игры - выработка навыков проведения переговоров. Игрокам будет необходимо проявить ряд качеств, таких как умение отстаивать свою позицию, умение убеждать, грамотно анализировать ситуацию и т. п. Выступления игроков должны быть осмысленными, логически обоснованными и выразительными.

Во время игры все участники делятся на группы. Ряд игроков будут представлять отечественную компанию, ряд — иностранные фирмы, которым могут поставить оборудование.

В согласованной последовательности представители отечественной компании будут проводить переговоры с зарубежными фирмами. По завершении переговоров предприятия должны выбрать необходимое для отечественной компании оборудование, наиболее соответствующую ее нуждам.

Во время деловой игры участников будет оценивать экспертная комиссия. Будут оцениваться такие качества, как умение вести деловую беседу, умение грамотно преподнести услуги своей фирмы в поставке оборудования, умение убеждать оппонента.

Игра поможет участникам лучше понять себя, выявить не только свои достоинства, но и недостатки, что поможет дальнейшему совершенствованию участников как менеджеров.

Задача игры

Для представителей отечественной компании: на основе выданной информации и общения с представителями зарубежных фирм выделить основные критерии при выборе требуемого оборудования.

Для представителей зарубежных фирм: получить навыки общения с клиентами. Для экспертной комиссии: оценить работу менеджеров и выделить основные критерии при выборе поставщиков оборудования.

2. Концепция игры

1. Введение, раздача материалов и ролей. В начале, ведущие знакомят участников с целями игры и ее содержанием. Затем участники разбиваются на 10 групп, путем жеребьевки (4 представителя зарубежных фирм, 2 представителя отечественной компании и рекламное агентство, 2 экспертных комиссии). Каждая группа состоит примерно из трех-четырех человек. После раздачи ролей участники рассаживаются на отведенные игровые места и получают от организаторов раздаточный материал.

2. Ознакомление с ролями, подготовка. После выдачи раздаточного материала, каждой зарубежной фирме дается 10-15 минут на ознакомление с ролями и подготовку к ведению переговоров. Участникам следует выработать особую стратегию переговоров. Каждая зарубежная фирма имеет как сильные, так и

слабые стороны, и ее представители должны правильно и грамотно это использовать, обратив внимание заказчика на плюсы и объяснив минусы. Представители отечественной компании и рекламное агентство получают начальную информацию об имеющемся оборудовании, где указаны цены, ассортимент и краткая история. На основе этих данных они могут сделать предварительное заключение и подготовить ряд вопросов к представителям зарубежных фирм.

3. Общение с представителями зарубежных фирм. После истечения отведенного времени игроки переходят к непосредственно переговорам. Каждое предприятие внимательно выслушивает презентацию зарубежных фирм, задает дополнительные вопросы и отвечает на вопросы представителей отечественной компании. Представители зарубежных фирм должны обращать особое место на плюсы своего оборудования и стараться сгладить минусы. Экспертная комиссия не участвует в переговорах.

4. Совещание, вынесение решения, выступление экспертной комиссии. После презентаций всех зарубежных фирм представители рекламного агентства и отечественной компании выносят окончательное, обоснованное решение относительно выбора оборудования, обращая особое внимание на критерии, по которым был сделан выбор, а также оценку работы представителей зарубежных фирм. Экспертная комиссия так же подводит итоги игры, оценивая, как выступление представителей зарубежных фирм, так и выбор, сделанный отечественной компанией и рекламным агентством.

Игра может проводиться одновременно для двух фирм (рекламное агентство и отечественная компания).

Подведение итогов деловой игры: Преподаватель, ведущий деловую игру, разбирает ее ход, акцентируя внимание как на правильных, так и на ошибочных решениях.

ЗАДАНИЯ В ФОРМЕ КЕЙС-ЗАДАЧИ:

Ситуация 1.

Генеральный директор Международного центра по обучению управлению обратился в консультационную компанию, специализирующуюся в области управления персоналом. За три

года своего существования Центр превратился из объединения трех бывших коллег в мощное учебное заведение, реализующее десятки программ профессионального обучения. В Центре работает 15 штатных инструкторов и 5 технических сотрудников. Генеральный директор Центра также периодически приглашает преподавателей со стороны, с которыми заключаются разовые контракты. Центр проводит обучение руководителей, специалистов по финансам, бухгалтерскому учету и стратегическому управлению, предлагая общие курсы для всех желающих, а также разрабатывая специальные программы по заказу организаций. На долю последних приходится до 70 % объема работ Центра. По мнению Генерального директора Центра, начальный период развития организации с идеологией "компания = семья" (когда каждый старался изо всех сил) завершился. Центр перерос границы неформальной организации и нуждается в формальной системе оценки работы каждого сотрудника.

Вопросы для обсуждения

1. Какие цели в области управления персоналом стоят перед Центром?
2. Какую систему оценки работы сотрудников вы бы предложили Генеральному директору?

Ситуация 2.

Отдел человеческих ресурсов Европейской штаб-квартиры многонациональной корпорации провел анонимный опрос сотрудников с целью выяснения их отношения к процедуре аттестации, проводимой в штаб-квартире по классической схеме, - ежегодное аттестационное собеседование с руководителем, заполнение специальных форм оценки и плана развития, повышение базового оклада в соответствии с аттестационной оценкой. Собрать мнение сотрудников было достаточно сложно, поскольку большинство из них проводит львиную долю рабочего времени в региональных филиалах и лишь иногда появляется в центральном офисе. Всего было возвращено 70 из 154 разосланных сотрудникам анкет. Проведенный опрос дал следующие результаты:

- 65 % сотрудников не удовлетворены аттестацией как методом оценки их работы;

- 50 % сотрудников считают, что руководители не могут объективно оценить их работу, поскольку не располагают необходимой для этого информацией;
- 45% сотрудников считают аттестационное собеседование формальным отражением заранее принятого решения;
- 12 % сотрудников утверждают, что их руководители вообще не проводят собеседования, а просят подписать заранее заполненную форму;
- 68% сотрудников не чувствуют, что результаты аттестации используются для чего-либо, помимо повышения оклада;
- 75 % проводивших аттестацию руководителей пожаловались на недостаток времени для ее подготовки и проведения;
- 25 % руководителей признались, что испытывают сложности в случаях, когда необходимо критиковать аттестуемых и регулярно завышают аттестационные оценки.

Вопросы для обсуждения

1. О чем свидетельствуют результаты проведенного опроса?
2. В чем причины сложившейся в коллективе ситуации?
3. Какие меры по усовершенствованию системы оценки персонала вы бы предложили предпринять отделу человеческих ресурсов штаб-квартиры корпорации?

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА»

1. Понятие мирового хозяйства и этапы его формирования
2. Сущность и виды международного разделения труда
3. Группы стран в мировой экономике
4. Сущность открытой экономики
5. Сущность процесса глобализации. Основные глобальные проблемы на современном этапе
6. Теория абсолютных преимуществ А. Смита и теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо
7. Классические теории международной торговли: теория соотношения факторов производства Хекшера-Олина и ее тестирование

8. Международная торговля на основе теории жизненного цикла продукта
9. Международная торговля на основе теории конкурентных преимуществ М. Портера
10. Международная торговля на основе теории эффекта масштаба
11. Инструменты анализа международной торговли
12. Международная торговля и распределение доходов
13. Внешнеторговая политика. Свобода торговли и протекционизм
14. Таможенные тарифы и пошлины
15. Аргументы в защиту и против тарифов
16. Количественные ограничения как форма нетарифного регулирования международной торговли
17. Скрытые методы торговой политики
18. Финансовые методы торговой политики
19. Неэкономические методы регулирования международной торговли
20. Международный рынок услуг, его место в международных экономических отношениях
21. Механизмы совершения сделок по международной торговле услугами
22. Государственное регулирование международной торговли услугами
23. Внешняя торговля России: структура экспорта и импорта, динамика товарооборота, географическое распределение внешней торговли Россия
24. Причины международного движения капитала и его основные формы
25. Прямые зарубежные инвестиции
26. Портфельные зарубежные инвестиции
27. Место России в сфере международных инвестиций
28. Влияние международного движения капитала на мировую экономику, его последствия для стран экспортеров и импортеров капитала
29. Виды международных корпораций и их отличительные черты
30. Сущность свободных экономических зон, разновидности, причины создания и место в мирохозяйственных связях

31. Мировой рынок ссудных капиталов: содержание, структура
32. Виды кредитных операций
33. Значение международного кредита
34. Международный кредит и Россия. Проблема внешней задолженности России
35. Виды международной миграции рабочей силы, ее причины и основные направления
36. Экономические эффекты миграции рабочей силы
37. Государственное регулирование миграции рабочей силы
38. Механизмы международной передачи технологии и ее государственное регулирование
39. Международная экономическая интеграция: сущность, предпосылки, цели, последствия
40. Типы интеграционных объединений
41. Опыт интеграционного развития в отдельных регионах мира
42. Понятие валютного рынка, его структура, функции, участники
43. Валютные операции
44. Понятие валютного курса, его разновидности
45. Спрос и предложение на иностранную валюту. Равновесный валютный курс
46. Изменение валютного курса при режиме плавающего и фиксированного валютного курса
47. Эластичность спроса и предложения иностранной валюты. Условие Маршалла-Лернера
48. Джеб – кривая: графическая интерпретация, экономический смысл
49. Факторы, определяющие валютный курс
50. Валютная политика
51. Понятие платежного баланса, его структура
52. Инкассовая форма международных расчетов
53. Аккредитивная форма международных расчетов
54. Система органов экономического сотрудничества в рамках ООН
55. Регулирование международного движения факторов производства
56. Регулирование международной макроэкономики: МВФ

57. Регулирование международных финансовых рынков: Парижский и Лондонский клуб, Банк международных расчетов
58. Многостороннее регулирование мировой торговли (ГАТТ/ВТО). Россия и ВТО
59. ВЭС России на современном этапе.
60. Характер современного участия России в мировой экономике и перспективы.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Пономерева, Е. С. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебное пособие / Е. С. Пономарева, Л. А. Кривенцова, П. С. Томилов; под ред. Л. Е. Стровский. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 287 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684975> (дата обращения 20.02.2025) . - Режим доступа: по подписке. - Текст : электронный.

2. Шкваря, Л. В. Мировая экономика : учебное пособие / Л. В. Шкваря. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 303 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684977> (дата обращения 01.02.2025) . - Режим доступа: по подписке. - Текст : электронный.

3. Нехороших, И. Н. Мировая экономика : учебное пособие : [для студентов, обучающихся по специальности 38.05.02 "Таможенное дело"] / И. Н. Нехороших ; Юго-Зап. гос. ун-т. - Курск : ЮЗГУ, 2016. - 95 с. - Текст : электронный.

4. Мировая экономика : учебное пособие / под ред. И. П. Николаевой. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ, 2006. - 510 с. - Текст : непосредственный.

5. Мировая экономика : учебник / под ред. д-ра экон. наук Ю. А. Щербанина. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана , 2009. – 447 с. - Текст : непосредственный.