



Università
per Stranieri
di Perugia

Anno Accademico 2017-2018

PROGRAMMA D'ESAME

Laurea Magistrale: **Promozione dell'Italia e del**

Made in Italy (PRIMI)

Insegnamento: **Economia e tecnica del commercio internazionale**

Anno di corso: **I**

Semestre: **I**

Docente: **Mauro Bernacchi**

SSD: **SECS-P/08**

CFU: **9**

Carico di lavoro globale: **225 ore**

Ripartizione del carico di lavoro: **60 ore di lezione e 165 ore di studio individuale**

Lingua di insegnamento: **Italiano**

PREREQUISITI

È richiesta la conoscenza:

- dei concetti base della Microeconomia e della Macroeconomia (testo consigliato: Sloman J. – Garratt D., *Elementi di economia*, il Mulino, Bologna, 2010);
- della lingua inglese di base.

Per gli studenti non madrelingua è richiesta una buona padronanza della lingua italiana.

OBIETTIVI FORMATIVI

Gli obiettivi formativi saranno i seguenti:

- *conoscenze e abilità di comprensione*: lo studente dovrà acquisire una solida conoscenza delle teorizzazioni inerenti al commercio internazionale, delle forme di intervento dei Governi nel commercio internazionale, delle forme di investimento all'estero, delle forme di integrazione economica, del funzionamento dei mercati valutari internazionali, del ruolo delle agenzie di rating, degli organismi che regolano il commercio internazionale, del *sistema-Paese*, degli strumenti operativi e delle normative per lo svolgimento delle operazioni di commercio internazionale;
- *capacità di applicare le conoscenze*: lo studente dovrà possedere gli strumenti concettuali e analitici necessari per interpretare e risolvere i problemi economici e del commercio internazionale su un piano multidimensionale.

CONTENUTO DEL CORSO

PARTE I: ECONOMIA DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

1. LA GLOBALIZZAZIONE
2. LE DIFFERENZE TRA I PAESI
3. L'ETICA NEGLI AFFARI
4. LE TEORIE SUL COMMERCIO INTERNAZIONALE
5. L'INTERVENTO STATALE NEL COMMERCIO ESTERO
6. GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI
7. L'INTEGRAZIONE ECONOMICA REGIONALE
8. IL MERCATO VALUTARIO
9. IL SISTEMA MONETARIO INTERNAZIONALE
10. ORGANIZZAZIONE MONDIALE DEL COMMERCIO

11. LE AGENZIE DI RATING

PARTE II: TECNICA DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

12. IL SISTEMA ISTITUZIONALE A SOSTEGNO DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

13. TRASPORTO DI MERCI

14. CLAUSOLE DI TRASPORTO DELLE MERCI

15. ASSICURAZIONI SUI TRASPORTI

16. PAGAMENTI

17. OPERAZIONI DOGANALI

PARTE III: IL SETTORE TESSILE-MODA

18. IL SETTORE TESSILE-MODA

METODI DIDATTICI

Per studenti frequentanti:

Lezioni frontali ed esercitazioni. Le esercitazioni saranno svolte singolarmente al di fuori della lezione e discusse in classe.

Per studenti non frequentanti:

Gli studenti che, per documentati motivi, non possono frequentare le lezioni, devono comunicarlo al docente in occasione della prima lezione del corso, concordando almeno 4 incontri, che si terranno durante l'orario di ricevimento, aventi valore di lezioni dedicate e finalizzate alla ricomposizione a unità del programma di studio.

METODI DI ACCERTAMENTO

Esame orale.

I criteri di valutazione saranno volti ad accertare:

- la padronanza del linguaggio tecnico;
- il livello di approfondimento dei singoli argomenti;
- la capacità di collegare in modo sistematico gli argomenti (e quindi: visione generale della disciplina);
- la capacità di utilizzare gli strumenti concettuali e operativi in fattispecie specifiche.

TESTI DI RIFERIMENTO

Per frequentanti:

- AA.VV., *Manuale di commercio internazionale. Strategie, regole e strumenti per affrontare i mercati esteri*, IPSOA, Milano, 2011 [capitoli 9, 10, 11, 13]
- Maurizio FAVARO, *Manuale delle operazioni con l'estero*, IPSOA, Milano, 2° ed. 2011 [capitoli 3, 4, 6, 7, 8, 10, 11, 12]
- Giovanni FERRI – Punziana LACITIGNOLA, *Le agenzie di rating*, il Mulino, Bologna, 2009 [capitoli I, III, IV, VI, VII]
- Charles W.L. HILL, *International Business*, Hoepli, Milano, 2008 [capitoli 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11]
- Antonio PARENTI, *Il WTO*, il Mulino, Bologna, 2° ed. 2007

Per non frequentanti:

- AA.VV., *Manuale di commercio internazionale. Strategie, regole e strumenti per affrontare i mercati esteri*, IPSOA, Milano, 2011 [capitoli 9, 10, 11, 13 rispettivamente per i punti 17, 16, 12, 13 del programma]
- Maurizio FAVARO, *Manuale delle operazioni con l'estero*, IPSOA, Milano, 2° ed. 2011 [capitoli 3, 4, 6, 7, 8, 10, 11, 12 per i punti 13, 14, 15, 16, 17 del programma]
- Giovanni FERRI – Punziana LACITIGNOLA, *Le agenzie di rating*, il Mulino, Bologna, 2009 [capitoli I, III, IV, VI, VII per il punto 11 del programma]
- Charles W.L. HILL, *International Business*, Hoepli, Milano, 2008 [capitoli 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11 per i punti 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 del programma]
- Antonio PARENTI, *Il WTO*, il Mulino, Bologna, 2° ed. 2007 [per il punto 10 del programma]

TESTI DI CONSULTAZIONE E APPROFONDIMENTO

- "Fiscaltà & Commercio internazionale", mensile disponibile presso la Biblioteca dell'Università per Stranieri
- Maurizio FAVARO, *Assicurazioni trasporti e Incoterms 2010*, IPSOA, Milano, 2° ed. 2012
- Maurizio FAVARO, *I trasporti internazionali*, IPSOA, Milano, 4° ed. 2009
- Paul R. KRUGMAN – Maurice OBSTFELD – Marc J. MELITZ, *Economia internazionale 1, Economia e politica del commercio internazionale*, quinta edizione, Pearson, Milano, 2012
- Paul R. KRUGMAN – Maurice OBSTFELD – Marc J. MELITZ, *Economia internazionale 2, Economia monetaria internazionale*, quinta edizione, Pearson, Milano, 2012
- Alessandro MAGNOLI BOCCHI – Matteo PIAZZA, *La Banca mondiale*, il Mulino, Bologna, 2007
- Francesco PAPADIA – Carlo SANTINI, *La Banca centrale europea*, il Mulino, Bologna, 6° ed. 2012
- Giuseppe SCHLITZER, *Il Fondo monetario internazionale*, il Mulino, Bologna, 2° ed. 2004

ALTRE INFORMAZIONI

Si raccomanda una frequenza assidua e partecipata in quanto gli argomenti da trattare sono numerosi e ampi. Si raccomanda altresì uno studio critico e non mnemonico.