

**(Module Name) Course Catalogue**

**2023-2022**

|  |  |
| --- | --- |
| **Institute** | **Choman Technical Institute** |
| **Department** | **Customs Administration**  |
| **Module Name** | **International Trade** |
| **Module Code** | **INT305** |
| **Semester** | **3** |
| **Credit** | **6** |
| **Module type** |  **Core** |
| **Weekly hours** | **4** |  |
| **Weekly hours (Theory)** | **(2 )hr Class** | **( 52 )hr Workload** |
| **Weekly hours (Tutorial)** | **(2 )hr Class** | **( 94 )hr Workload** |
| **Lecturer (Theory)** | **Zhwan hamadamin Abdulla** |
| **E-Mail** | **Zhwan.h.abdulla@gmail.com** |
| **Lecturer (Tutorial)** |  |
| **Email** |  |

**Course Book**

|  |
| --- |
| * **Course overview:**

**له‌ئێستادا لەگەل ئەو بەرەو پیش چون و پیشکەوتنانەى ولاتان و جیهان بەخۆیان بینیوە په‌یوه‌ندیه‌ نێوده‌وڵه‌تیه‌كان په‌ره‌سه‌ندنی زۆریان به‌خۆوه‌بینیوه‌ به‌هۆی پێشكه‌وتنی هۆیه‌كانی گواستنه‌وه‌و گه‌یاندن، هه‌روه‌ها به‌هۆی په‌ره‌سه‌ندنی پرۆسه‌ی به‌رهه‌مهێنان وبه‌یه‌كه‌وه‌به‌سترانی به‌رژه‌وه‌ندیه‌كان. به‌شێك له‌ ووڵتانی جیهانی له‌رێگه‌ی بازرگانی ده‌ره‌وه‌ به‌رهه‌مه‌كانیان ساغده‌كه‌نه‌وه‌، ووڵاتی تریش هه‌ن له‌م رێگه‌یه‌وه‌ زۆربه‌ی پێداویستیه‌كانیان دابینده‌كه‌ن.** **له‌به‌رئه‌وه‌ خوێندنی بازگانی ده‌ره‌وه‌ گرنگی زۆری هه‌یه‌ به‌تایبه‌تی بۆ قوتابیانی به‌شی گومرگ كه‌كاركردنیان له‌وشوێنانه‌یه‌ كه‌كار له‌گه‌ڵ په‌یوه‌ندیه‌ ده‌ره‌كیه‌كانده‌كه‌ن له‌ هێنان وهاورده وهاتوچۆی كه‌سه‌كان وسه‌رمایه‌‌.**  **بابه‌ته‌كانی ئه‌م كۆرسه‌ بیردۆزه‌كانی بازرگانی و رامیاریه‌كانی وچه‌ندین بابه‌تی تری په‌یوه‌ندیدار.** **خوێندنی ئه‌م بابه‌ته‌ هاوكاره‌ بۆ ئه‌و كه‌سانه‌ی له‌ گومرگه‌كان كارده‌كه‌ن، هه‌روه‌ها ده‌كرێت ئه‌وانه‌ی شاره‌زای له‌ بازرگانی ده‌ره‌وه‌ په‌یدا ده‌كه‌ن له‌گه‌ڵ كۆمپانیاكانی بواری هه‌نارده‌ وهاورده‌ كاربكه‌ن.** |
| * **Course objective:**

**١- قوتابیان -خویندکاران پیویستە شاره‌زابن به‌ بنه‌ماكانی سه‌رهه‌ڵدانی بازگانی ده‌ره‌وه‌.****٢ بزانێت ته‌رازوی پێدان چیه‌ وچۆن دروستده‌كرێت وبرگه‌كانی چین.****٣- شاره‌زای هه‌بێت له‌ سه‌ر رامیاریه‌كانی بازرگانی ده‌ره‌و وچۆنیه‌تی جێبه‌جێكردنی ئه‌و رامیاریانه‌.****٤-شارەزابونى قوتابی و ئاشنابونى بە سەرهەلدانى بازرگانى ئەلیکترۆنى سەردەم و مامەلە لەگەل کردنى بودابین کردنى کارى تایبەت بەخوى.****٥- فیرخواز ئاشنا بیت بە دراو ماناى دراو.** |
| * **Student's obligation:**

١**- ئاماده‌بونی به‌رده‌وام له‌ وانه‌كان.****٢- به‌شداریكردنى قوتابیان لەکاتى شیکردنەوەى بابەتەکە لەناوپول و لە کاتى وانەوتنەوە بەریگەى اون لاین.****٣- ئاماده‌كردنی سمینارو راپۆرت له‌ بابه‌تی بازرگانى نیودەولەتى.****٤- ئامادەکارى بو تاقى کردنەوەى کتوپر(کیوز).** **٥-ئامادەکردنى ئەرکى مالەوە.**  |
| * **Forms of teaching:**

**١- بابه‌تی كۆرس له‌ رێگه‌ی داتاشۆ به‌ به‌رنامه‌ی پاوه‌رپۆینت بۆ قوتابیان ده‌خرێته‌رو.****٢- پاوەرپۆینت تەنها خالە بەهێزەکان لە خۆ دەگرێت.****٣- بابەتى کورس بەریگەى اولاین دەگوتریتەوە .****٤- دانانى بابەت لەبەرنامەى (مودەل) بە پی دى ایف** |
| * **Assessment scheme:**

 14 % Homework 2 % Class Activity 24% Report, seminar, and Projects 4 % Quiz‌16% Mid. Term Theory Exam40% Final theory Exam100% Total  |
| * **Specific learning outcome:**

 **١-قوتابی دوای خوێندنی ئه‌م كۆرسه‌ تێگه‌یشتنی ته‌واوی ده‌بێت ده‌رباره‌ی هۆكاره‌كانی سه‌رهه‌ڵدانی بازرگانی ده‌ره‌وه‌ هه‌وه‌ها ده‌ره‌نجامه‌كانی به‌شداربون له‌م بازرگانیه‌ ده‌زانێت.****٢- قوتابی شاره‌زاده‌بێت له‌ ئاماده‌كرن وهه‌ڵسه‌نگاندنی ته‌رازوی پێدان.****٣-قوتابی ئاشناده‌بێت به‌ رامیاریه‌كانی بازرگانی ده‌ره‌وه‌.****٤- قوتابی ئاشنا دەبیت بەتعریفەى گومرگى و ئەوباجانەى کەلەناو تەعریفەدا باس کراون.****٥-دواى تەواو بونى کورس قوتابی ئاشنای دەبین بەبازرگانى سەردەم ئەویش بازرگانى ئەلیکترونیه.** |
| * **Course Reading List and References‌:**

١-الاقتصاد الدولی نظريات وسياسات، علي عبدالفتاح ابو شرار،دار المسيرة.2007٢-اساسيات الاقتصاد الدولي، د.عادل احمد حشيش ود. مجدي محمود شهاب، 2003.٣-الاقتصاد الدولي، د. عبدالرحمن يسري واخرون،2006.٤-التجاره‌ الدولیه‌، استیقان ب ماكی، ترجمه‌ د. احسان علی بكر، 1990.٥-دارایی گشتى ،م.ایوب ئەنوەر سماقەیی, چاپى حەوتەم٢٠١٤ |
| * **Learning Outcome**
 | **Week** | **Course topics (Theory)** |
|  **چەمکى بازرگانى دەرەوە** | ١ | 1. **چه‌مكی بازرگانی ده‌ره‌وه‌.**

 **جیاوازی نێوان بازرگانی ناوخۆ وبازرگانی ده‌ره‌و .**1. **جیاوازی رامیاریه ئابوریه‌كان.**
2. **هاتوچونی هۆیه‌كانی به‌رهه‌مهێنان.**
3. **جیاوازی دراو.**
4. **له‌یه‌كدابرانی بازاره‌كان‌**

 |
| **ئاراسته‌ی نوێ بۆ شیكردنه‌وه‌ی بازرگانی ده‌ره‌وه‌.** | ٢ |  **ئاراسته‌ی نوێ بۆ شیكردنه‌وه‌ی** **بازرگانی ده‌ره‌وه‌.****١-بازرگانی له‌سه‌ر بنه‌مای جۆراوجۆركردنی به‌رهه‌م.****٢-بازرگانی له‌سه‌ر بنه‌مای فروانبونی به‌رهه‌م.****٣-بازرگانی له‌سه‌ر بنه‌مای جیاوازی ته‌كنۆلۆجی** |
| **رامیاریه‌كانی بازرگانی** | ٣ |  **رامیاریه‌كانی بازرگانی:** **١-ئامانجه‌كانی رامیاریه‌ بازرگانیه‌كان:****٢-ئامانجه‌ ئابوریه‌كان.** **٣-ئامانجه‌ كۆمه‌ڵایه‌تیه‌كان** |
| **دانانی باجی گومرگی له‌سه‌ر هاورده‌** | ٤ | **دانانی باجی گومرگی له‌سه‌ر هاورده‌*** **رێگه‌كانی دانانی باجی گومرگی**
* **ته‌عریفه‌ی گومرگی**

 **-به‌خشین له‌ باجی گومرگی** |
| **چون وهاتنی هێزی كار له‌نێوان ووڵاتان** | ٥ | **چون وهاتنی هێزی كار له‌نێوان ووڵاتان*** **هۆیه‌كانی كۆچی نێوده‌وڵه‌تی**

**-ده‌ره‌نجامه‌كانی كۆچی نێوده‌وڵه‌تی**  |
|  **ته‌رازوی پێدان** | ٦ |  **ته‌رازوی پێدان****ره‌گه‌زه‌كانی ته‌رازوی پێدان*** **كاڵا**
* **خزمه‌تگوزاری**
* **ده‌سهات**

 **-سه‌رمایه‌**  |
| **رێگه‌كانی هه‌ژماركردنی ته‌رازوی پێدان** | ٧ | **رێگه‌كانی هه‌ژماركردنی ته‌رازوی پێدان****هاوسه‌نگی ونا هاوسه‌نگی ته‌رازوی پێدان** |
|  **پاره‌دانی نێوده‌وڵه‌تی** | ٨ |  **پاره‌دانی نێوده‌وڵه‌تی*** **زێر**
* **دراوه‌ سه‌ره‌كیه‌كان**

 **-رێكه‌وتنه‌كان بۆ پاره‌دان**  |
| -**دراو** | ٩ | -**دراو** **١-پیناسەى دراو****پیناسەى دراوى بیانى****-فرمانەکانى دراوى بیانى** |
| **-بازرگانى ئەلیکترونی** | ١٠ | **-بازرگانى ئەلیکترونی-سودەکانى بازرگانى ئەلیکترۆنى بوتاکەکان** |
| **بازرگانى ئەلیکترۆنى** | ١١ | **سودەکانى بازرگانى ئەلیکترۆنى بوکومەلگا** |
| **بازرگانى ئەلیکترۆنى** | ١٢ | **زیانەکانى بازرگانى ئەلیکترۆنى** |
| * **Examinations (question design):**

**پ١/ مەبەستمان چىیە لە(وفورات و حجم)****كاتيَك برى هؤيةكانى بةرهةمهيَنان لة ثرؤسةى بةرهةهيَنادا زياد دةكريَن برى بةرهةمهيَنانيش زياد دةبيَت، ثرسيارةكة ئةوةية ئاية برى بةرهةمةكة بة هةمان ريَذةى هؤيةكانى بةرهةمهيَنان زياد دةبيَت ياخود زياتر يان كةمتر؟ خؤ ئةطةر هاتوو زيادبونكة بةريَذةيةكى زياتر بيَت، ئةم دؤخةش دةكريَت روبدات كاتيَك بةرهةمهيَنان بة قةبارةى طةورة ئةنجامبدريَت كة تيايدا دابةشكردنى كار وتايبةتمةندبوون باشتر ثيادةدةكريَت وئةمةش يارمةتيدةردةبيَت بؤ بةرزكردنةوةى بةرهةمدارى، هةروةها بةرهةمهيَنانى طةورة طونجاوة بؤ بةكارهيَنانى ئاميَرى طةورةى تايبةتمةند وبةرهةمدارى بةرز. ئةم جؤرة لة زيادبونةى بةرهةم ثيَدةوتريَت (وفورات الحجم الداخلية). بةلآم ئةطةر هاتوو زيادبونى بةرهةمةكة بةهؤكارى دةرةكى بوو وةك فراوانبونى كةرتى ثيشةسازى لة وولآت وزؤر بؤنى دامةزراوةكانى راهيَنان كة ببنة هؤى زؤر بونى هيَزى كارى شارةزا، ياخود فراوانبونى ذيَرخانى ئابورى وولآت كة ببيَتة هؤى كار ئاسانى بؤ كؤمثانياكان، هةموو ئةو طؤرانكاريانةش دةبنة هؤى كةمبونةوةى تيَضون وزيادبونى بةرهةم، بةم زيادبونة دةوتريَت (وفورات الحجم الخارجية).****بازرطانى دةرةوة لةنيَوان وولآتان بةو جؤرة دةبيَت كة وولآتةكة ئةو كالآية هةناردةدةكات كة بةرهةهيَنانى لة قؤناغي (وفورات الحجم) دابيَت.****پ٢/گرنگى تةرازوى پیَدان باس بکە؟****ئةم تؤمارة ئامرازيَكى گرنگة بؤ شيكردنةوةى ئابورى، چونكة شوينى وولآت لة ئابورى جيهانى دةردةخات لةريَطةى دةرخستنى بةهيَزى ولاوازى ئابورى ئةم وولآتة، لةطةلَ دةرخستنى تايبةتمةنديةكانى شوينى وولآتةكة لةريَطةى بةراوردكرنى تةرازوى ثيَدانى ضةند سالَيَك. لة لايةكى تر تةرازوى ثيَدان خستنةروو وخواستى سةر دراوى نيشتمانى دةخاتةروو كة ثيَطةى دراوى نيشتمانى لة ئالَوطؤر بة دراوى بيانى دياريدةكات. ئةمةش يارمةتيدةر دةبيَت بؤ ئةوةى نرخى ئالَوطؤرى دراو بةكاربهيَنريَت بؤ راستكردنةوةى ئالَوطؤرة ئابورية جيهانيةكان بؤ ثاراستنى ئابورى وولآت لة طرفتى هةلآوسان.** |
| * **Extra notes:**

The use of new technologies and tools such as video conferencing, smart board and visiting sites, helps greatly students to development of science and understanding lectures rapidly. |
|  |
| * **External Evaluator:**

This course book have been reviewed and revised By |