

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Антипова Наталья Викторовна
Должность: и.о. директора филиала
Дата подписания: 01.09.2026 12:59:56
Уникальный программный ключ:
fae5412acb1bf810dc69e6bc004ac45622b84b3a

Приложение 3
к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
направленность (профиль) программы «Международная
торговля»

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования**

«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Улан-Баторский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Одобрено
на заседании Совета Улан-Баторского
филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
протокол №11 от 11 июня 2026 г.
Председатель совета
Н.В. Антипова



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.13 Торговая дипломатия

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) программы – «Международная торговля»

Уровень высшего образования *Бакалавриат*

Год начала подготовки 2026

Улан-Батор – 2026 г.

СОДЕРЖАНИЕ

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	4
Цель и задачи освоения дисциплины	4
Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
Объем дисциплины и виды учебной работы.....	4
Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	5
II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	7
III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	11
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	Ошибка! Закладка не определена.
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.....	Ошибка! Закладка не определена.
ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	Ошибка! Закладка не определена.
ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ	Ошибка! Закладка не определена.
ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	Ошибка! Закладка не определена.
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ.....	Ошибка! Закладка не определена.
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	Ошибка! Закладка не определена.
IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	14
V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	14
VI. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ	15

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Цель и задачи освоения дисциплины

Целью дисциплины «*Торговая дипломатия*» является формирование у слушателей представлений о дипломатических действиях, направленных на защиту экономических интересов страны на международном уровне, развитие увеличение экспорта, участие в работе международных экономических организаций, а также формирование компетенций по работе с участниками внешнеторгового контракта.

Задачи дисциплины «*Торговая дипломатия*»:

- Применение комплекса приемов и практических действий, основных на международных нормативно-правовых документах, регулирующих торговую деятельность, в т.ч. направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;
- Составление списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);
- Документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «*Торговая дипломатия*», относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Показатели объема дисциплины *	Всего часов по формам обучения		
	очная	очно-заочная*	заочная*
Объем дисциплины в зачетных единицах	4 ЗЕТ		
Объем дисциплины в акад. часах	144		
Промежуточная аттестация: форма	экзамен	-	-
Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего:	58	18	-
1. Аудиторная работа (Ауд.), акад. часов всего, в том числе:		14	-
• лекции	24	6	-
• практические занятия	30	8	-
• лабораторные занятия	-	-	-
в том числе практическая подготовка	-	-	-
2. Индивидуальные консультации (ИК)**(заполняется при наличии по	-	-	-

<i>дисциплине курсовых работ/проектов)</i>			
3. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт) <i>(заполняется при наличии по дисциплине курсовых работ/проектов)</i>	-	-	-
4. Консультация перед экзаменом (КЭ)	2	2	-
5. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	2	2	-
Самостоятельная работа (СР), всего:	54	18	-
в том числе:			
самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк) <i>(заполняется при наличии экзамена по дисциплине)</i>	32	-	
самостоятельная работа в семестре (СРС)	22	18	-
в том числе, самостоятельная работа на курсовую работу <i>(заполняется при наличии по дисциплине курсовых работ/проектов)</i>	-	-	-
изучение ЭОР <i>(при наличии)</i>	-	-	-
изучение онлайн-курса или его части	-	-	-
выполнение индивидуального или группового проекта	-	-	-
<i>и другие виды подготовка к практическим и лабораторным занятиям по темам, доклад, аналитический обзор)</i>	22	-	-

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 2

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)
ПК-1.4. Способен использовать направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта	ПК-1.4. Использует направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта	ПК-1.4. 3-11. Знает нормы этики и делового общения с иностранными партнерами
		ПК-1.4. 3-15. Знает Английский язык (пороговый уровень В1)
		ПК-1.4. У-5. Умеет направлять запросы, приглашения и информацию потенциальным участникам внешнеторгового контракта
ПК-1.7. Способен	ПК-1.7. Составляет список	ПК-1.7. 3-10. Знает условия

<i>составлять список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)</i>	<i>отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)</i>	<i>внешнеторгового контракта</i>
		<i>ПК-1.7. У-9. Умеет составлять проект внешнеторгового контракта</i>
<i>ПК-1.8. Способен документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта</i>	<i>ПК-1.8. Может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта</i>	<i>ПК-1.8. З-18. Знает порядок составления установленной отчетности</i>
		<i>ПК-1.8. У-6. Умеет оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов</i>

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций

Таблица 3

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость *, академические часы						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения** (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/разделу или по всему курсу в целом)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа	Всего					
	Семестр 8											
1.	Тема 1. Понятие «торговая дипломатия», как способ достижения внешнеполитических и внешнеэкономических целей государства. Определение сущности коммерческой дипломатии. Цели и сферы коммерческой дипломатии.. Основные нормативно-правовые инструменты, образующие инфраструктуру коммерческой дипломатии (международные многосторонние соглашения с разным характером участия; региональные международные соглашения; двусторонние соглашения; прочие международные документы, не обладающие обязательным характером (декларации, рекомендации, принципы и др.); резолюции органов МО.	4	4	-	-	10	18	ПК. 1.4	ПК-1.4. 3-11. Знает нормы этики и делового общения с иностранными партнерами ПК-1.4. 3-15. Знает Английский язык (пороговый уровень B1). ПК-1.4. У-5. Умеет направлять запросы, приглашения и информацию потенциальным участникам внешнеторгового контракта	О		

2.	Тема 2. Многосторонняя и двухсторонняя торговая дипломатия. Многосторонняя коммерческая дипломатия. Основные нормативно-правовые инструменты, образующие инфраструктуру коммерческой дипломатии (международные многосторонние соглашения с разным характером участия; региональные международные соглашения (в том числе, в рамках интеграционных блоков); двусторонние соглашения; прочие международные документы, не обладающие обязательным характером (декларации, рекомендации, принципы и др.).	4	8	-	-	10	22	ПК. 1.7	ПК-1.7. 3-10. Знает условия внешнеторгового контракта ПК-1.7. У-9. Умеет составлять проект внешнеторгового контракта	Г.д	Т.	
3.	Тема 3. Методы и инструменты торговой дипломатии. Разнообразие методов и инструментов: от ведения традиционных торговых переговоров до прямого вмешательства государства и проведения соответствующей внешнеторговой и информационной политики для защиты национальных интересов на глобальном рынке. Механизм коммерческой дипломатии. Основные функции коммерческой дипломатии. Государственное регулирование в международной торговле.	8	8	-	-	12	28	ПК. 1.8	ПК-1.8. 3-18. Знает порядок составления установленной отчетности. ПК-1.8. У-6. Умеет оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов	О.		Д

4.	Тема 4. Внешнеторговая политика государства и торговая дипломатия. Дипломатия как основная форма внешнеэкономической деятельности государства. Взаимосвязь между процессом развития государств и включения в них все большего числа стран и торговой дипломатией. Противоречие между США и большой частью мирового сообщества. Роль коммерческой дипломатии в борьбе за источники сырья и рынки сбыта. Влияние коммерческой дипломатии на процесс формирования правовых норм и принципов международного обмена товарами и услугами, капиталом, интеллектуальной собственностью и т.д.	4	8	-	-	12	24	ПК. 1.4	ПК-1.4. 3-11. Знает нормы этики и делового общения с иностранными партнерами ПК-1.4. 3-15. Знает Английский язык (пороговый уровень В1). ПК-1.4. У-5. Умеет направлять запросы, приглашения и информацию потенциальным участникам внешнеторгового контракта	Гд	К	
5.	Тема 5. Торговая дипломатия зарубежных стран и Российской Федерации. Опыт зарубежных стран в коммерческой дипломатии. Основополагающие положения нормативно-правовых актов в законодательстве ведущих стран мира в области регулирования внешнеэкономической деятельности. Институциональные рамки и нормативно-правовая база внешнеэкономической политики РФ. Инструменты внешней политики России. Основные цели и задачи российской торговой дипломатии. Формы, методы и средства осуществления торговой дипломатии.	4	2			10	16	ПК. 1.8	ПК-1.8. 3-18. Знает порядок составления установленной отчетности. ПК-1.8. У-6. Умеет оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов	О		Э
	Итого	24	30	-	-	54	108					

Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:

Опрос (О.)

Групповая дискуссия (Гр.д.)

Формы текущего контроля:

Тест (Т.)

Кейс (К.)

Формы заданий для творческого рейтинга:

Эссе (Э)

Доклад (Д.)

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Хасбулатов, Р.И. Международные экономические отношения в 3 ч.: учебник для бакалавриата, специалитета и магистратуры / Р.И. Хасбулатов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — (Серия: Бакалавр. Специалист. Магистр).

Часть 1. — 337 с. ISBN 978-5-534-09846-4. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/428773>

Часть 2 — 358 с. ISBN 978-5-534-09847-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/442197>

Часть 3. — 362 с. 362 с. — (Бакалавр. Специалист. Магистр). — ISBN 978-5-534-09848-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/442198>

2. Мировая экономика в 2 ч.: учебник для вузов / Р. И. Хасбулатов [и др.]. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. —

Часть 1. — 689 с. — ISBN 978-5-534-11204-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/444736>

Часть 2. — 691 с. — ISBN 978-5-534-11206-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/444738>

Дополнительная литература

1. Кузнецова, Г. В. Международная торговля товарами и услугами в 2 ч.: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралкина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2018. — (Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс).

Часть 1. — 282 с. — ISBN 978-5-534-04170-5. Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]

Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/421564>

Часть 2. — 273 с. — ISBN 978-5-534-04171-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт] Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/bcode/421565>

2. Федякина, Л. Н. Международные экономические отношения в 2 ч.

Часть 1: учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. Н. Федякина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 181 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-07823-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/442316>

Часть 2. — 384 с. ISBN 978-5-534-07824-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/424244>

3. Хасбулатов, Р.И. Международные финансы в 2 ч.: учебник для бакалавриата и магистратуры / Р. И. Хасбулатов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — (Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс).

Часть 1. — 408 с. — ISBN 978-5-534-06365-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]

Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/441748>

Часть 2. — 332 с. — ISBN 978-5-534-06366-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/441749>

4. Мировая экономика. Экономика стран и регионов: учебник для академического бакалавриата / В. П. Колесов [и др.]; под редакцией В. П. Колесова, М. Н. Осьмой. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 519 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03608-4. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/432842>

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ

1. <http://www.consultant.ru> - Справочно-правовая система Консультант Плюс;
2. <http://www.garant.ru> - Справочно-правовая система Гарант.

ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

1. Подбиралина Г.В., Кузнецова Г.В., Кузьмина Т.И., Экономическая дипломатия (электронный образовательный ресурс, размещённый в ЭОС РЭУ им. Г.В. Плеханова) <http://lms.rea.ru>

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ

1. <http://www.gks.ru/> - Росстат – федеральная служба государственной статистики
2. <http://www.iep.ru/ru/publikacii/categories.html> - Федеральный образовательный портал. Экономика. Социология. Менеджмент
3. www.economy.gov.ru - Базы данных Министерства экономического развития и торговли России.
4. <http://www.wto.ru/> - база данных ВТО
5. <http://www.europa.eu.int/> - база данных ЕС
6. <http://www.fao.org/home/ru/> - официальный сайт Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО).
7. <https://www.oecd.org/> - официальный сайт ОЭСР.
8. <https://transparency.org.ru/research/> - Международное движение по противодействию коррупции «Transparency International».
9. <http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm> - база данных Международной организации труда (МОТ).
10. <https://www.rea.ru/ru/org/managements/Pages/biblcentr.aspx> - Научно-информационный библиотечный центр имени академика Л.И. Абалкина
11. <https://regstat.rea.ru/> - Ситуационный центр социально-экономического развития регионов Российской Федерации

ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. https://unctad.org/system/files/official-document/tdstat45_en.pdf - Handbook of Statistics 2020
2. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf - World Investment Report 2020
3. https://unctad.org/system/files/official-document/tdr2020_en.pdf - Trade and Development Report 2020
4. https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_en.pdf - Digital Economy Report 2019
5. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/> - Деятельность ООН в направлении достижения Целей устойчивого развития.
6. <http://www.fao.org/3/cb4402en/cb4402en.pdf> - Каталог публикаций ФАО 2021
7. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/04/06/World-Economic-Outlook-April-2021-50308> - Бюллетень МВФ «Перспективы развития мировой экономики» 2021
8. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/> - Цели устойчивого развития (ЦУР).
9. https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm – ВТО: Международная торговля и тарифы
10. <https://fortune.com/global500/> - Рейтинг крупнейших компаний мира Fortune Global 500.

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

№ п/п	Перечень информационных технологий, программного обеспечения,
1.	Отечественные операционные системы
2.	Пакет прикладных программ

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «*Торговая дипломатия*» обеспечена:

для проведения занятий лекционного типа:

- учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью, мультимедийными средствами обучения для демонстрации лекций-презентаций;

для проведения занятий семинарского типа (*практические занятия*):

- учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации: компьютер с возможностью подключения к сети «Интернет», мультимедийный проектор.

для самостоятельной работы:

- помещением для самостоятельной работы, оснащенным компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде университета.

IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

- Методические рекомендации по организации и выполнению внеаудиторной самостоятельной работы.
- Методические указания по подготовке и оформлению докладов.

V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в процессе освоения дисциплины *«Торговая дипломатия»* в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Таблица 4

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (экзамен)	40
ИТОГО	100

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний обучающихся «преподаватель кафедры, непосредственно ведущий занятия со студенческой группой, обязан проинформировать группу о распределении рейтинговых баллов по всем видам работ на первом занятии учебного модуля (семестра), количестве модулей по учебной дисциплине, сроках и формах контроля их освоения, форме промежуточной аттестации, снижении баллов за несвоевременное выполнение

выданных заданий. Обучающиеся в течение учебного модуля (семестра) получают информацию о текущем количестве набранных по дисциплине баллов через личный кабинет студента».

VI. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ¹

Оценочные средства по дисциплине разработаны в соответствии с Положением о фонде оценочных средств в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Типовой перечень вопросов экзамену:

1. Взаимосвязь современной коммерческой дипломатии с проблематикой глобализирующегося мира.
 2. Многосторонние переговоры и международные организации – основные инструменты согласования решений в глобальном масштабе.
 3. Сфера коммерческой дипломатии.
 4. Многосторонняя коммерческая дипломатия.
 5. Основные функции коммерческой дипломатии.
 6. Роль коммерческой дипломатии в создании потенциала для эффективного экономического сотрудничества.
 7. Основные проблемы, с которыми сталкивается коммерческая дипломатия при решении вопросов внешнеторговой политики и пути их решения.
 8. Многообразие методов протекционистской политики: основные плюсы и опасности их использования.
 9. Контакты с деловым сообществом и представителями бизнеса как средство защиты экономических интересов своей страны.
- Влияние экономических санкций на экономику стран в целом, и бизнеса, в

Типовые тестовые задания:

1. Классификация международных договоров:

- а) индивидуальные, региональные, универсальные, сепаратистские, территориальные, ратификационные;
- б) «джентльменское соглашение», письменные, двусторонние, многосторонние, открытые, закрытые, межправительственные, межведомственные, неправительственные, специальные;
- в) «джентльменское соглашение», тайные, всеобщие, межконтинентальные, межправительственные, межведомственные, неправительственные, специальные, оговорочные.

¹ В данном разделе приводятся примеры оценочных средств

2. Классификация современных международных организаций:

а) наднациональные, межгосударственные, неправительственные, универсальные, региональные, общей компетенции, специальной компетенции, открытые, закрытые;

б) межгосударственные, неправительственные, универсальные, региональные;

в) политические, экономические, социальные, военные, наднациональные, межгосударственные, неправительственные.

3. Какие из перечисленных органов не входят в систему ООН:

а) Совет безопасности;

б) Экономический суд;

в) Всемирный почтовый союз.

4. Дипломатические представительства — это:

а) посольство, миссия посланника, миссия поверенного;

б) посольство, миссия посланника, миссия поверенного, специальная миссия и делегация на международных конференциях или в международных организациях;

в) посольство, специальная миссия и делегация на международных конференциях или в международных организациях.

5. Внутригосударственные органы внешних сношений — это:

а) высшие государственные чиновники министерств и ведомств по иностранным делам;

б) высшие представительные и исполнительные органы государства: глава государства (единоличный или коллегиальный), правительство, ведомство иностранных дел;

в) правительственные, неправительственные.

Типовые кейсы:

Кейс-задача 1. Ознакомьтесь с текстом и выполните предложенные задания.

Около 96% мировой торговли подвержено влиянию как минимум одного нетарифного регулирования, поэтому отказ от протекционизма, устранение излишних торговых барьеров и регуляторное сотрудничество могут раскрыть значительный потенциал для международной торговли и, следовательно, способствовать достижению Целей устойчивого развития.

Среди многочисленных нетарифных мер особое место занимают технические барьеры в торговле: обязательные для соблюдения технические регламенты, добровольные стандарты, а также процедуры оценки соответствия. Эти меры могут способствовать решению таких важных законных целей, как защита здоровья и жизни человека, животных и растений, охрана окружающей среды, повышение эффективности производства и упрощение ведения международной торговли. Однако эти меры регулирования могут также использоваться для создания излишних барьеров в международной торговле. Более того, чем глубже либерализация торговли и ниже таможенные пошлины,

тем больше у правительств и торговых ассоциаций соблазн обратиться к протекционизму, в том числе к использованию технических регламентов и стандартов для защиты национальной промышленности.

В последние годы правительства все чаще устанавливают требования о маркировке товаров. С помощью этого инструмента потребители получают дополнительную информацию о покупаемых товарах (как продовольственных, так и промышленных), а производители стремятся выполнить установленные требования, сделать свой товар более безопасным, привлекательным и конкурентоспособным на рынке. Заинтересованность потребителей в продукции, которая соответствует, в частности, экологическим требованиям и произведена устойчивым способом, будет продолжать стимулировать увеличение программ по маркировке.

Источник: Мосты. Выпуск 6, 2017 г. URL: www.ictsd.org

Вопросы и задания:

1. Обоснуйте, почему в настоящее время чаще применяются нетарифные меры регулирования торговли?
2. Как вы считаете: «Технические барьеры» в торговле защита или протекционизм?». Обоснуйте свой ответ.

Кейс-задача 2. Ознакомьтесь с текстом и выполните предложенные задания

Пять лет назад лидер КНР Си Цзиньпин начал перенос центра тяжести всего экономического развития Китая с завоевания внешних рынков на создание зажиточного среднего класса, способного превратить национальную экономику в «вечный двигатель» самодостаточного цикла производства и потребления. Политика, получившая название «новая нормальность», не только означает справедливый возврат долгов, которые накопились за четыре десятилетия начатой Дэн Сяопином политики «реформ и открытости». Ликвидация очагов бедности, повышение стандартов жизни большинства китайцев до уровня среднего класса стало официальной политикой Компартии Китая на ее XIX съезде в октябре прошлого года. До этого разворот экономики происходил пять лет как бы в порядке эксперимента в рамках долгосрочной программы «Китайская мечта». За это время доходы жителей страны ежегодно повышались на 7,4%, благодаря чему численность среднего класса сейчас превысила 400 млн человек. Вклад конечного потребления в экономический рост составил больше половины — 55%. В 2017 году средний душевой доход был 25 974 юаня (1 юань — 9,7 рубля).

Для характеристики грядущего состояния китайского общества лучше всего подойдет конфуцианский термин — да тун, «великое единение». Этот термин обозначает восславленный многими поколениями философов, поэтов и мечтателей идеал обеспеченного и справедливого общества для всех.

«Поднебесная принадлежит всем — это великое Дао», — заявил на XIX съезде КПК главный коммунист Китая.

Источник публикации: [Московский комсомолец](http://me-forum.ru/media/news/9332/) - <http://me-forum.ru/media/news/9332/>

Вопросы и задания:

Дайте развернутые ответы на поставленные вопросы:

1. Как вы считаете, была ли решена главная проблема китайского общества «противоречие между постоянно растущими потребностями народа в прекрасной жизни и неравномерностью и неполнотой развития»?
2. Возможно ли использование китайского опыта в России с целью превращения «национальной экономики в «вечный двигатель» самодостаточного цикла производства и потребления»?

Примеры вопросов для опроса:

1. Назовите основные международные нормативно-коммерческие документы, регулирующие коммерческую деятельность.
2. Перечислите приемы и практические действия, относящихся к коммерческой дипломатии.
3. Охарактеризуйте методы двустороннего регулирования и многостороннего регулирования международной торговли.
4. Перечислите принципы и нормы международного права и международные договоры.

Примеры тем групповых дискуссий:

1. Конвенции и соглашения по вопросам международной торговли.
2. ИНКОТЕРМС - пример многолетнего обобщения международной торговой практики толкования условий контракта, определяющих условия поставки.
3. Роль ИНКОТЕРМС во внешнеэкономической деятельности.
4. Методы и инструменты современной коммерческой дипломатии.
5. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности.

Тематика эссе:

1. Коммерческая дипломатия как важный фактор в получении бизнесом выгод и конкурентных преимуществ на мировых рынках.
2. Оценка применения демпинга во внешнеторговых операциях. Меры по сглаживанию противоречий между странами и недопущению нарушений правил справедливой конкуренции.
3. Методы защиты национального бизнеса в период действия экономических санкций.
1. Методы защиты национальных интересов государства и национального бизнеса при помощи инструментов коммерческой дипломатии.

4. Применение методов и инструментов коммерческой дипломатии как залог успеха для фирм (компаний), осуществляющих свою деятельность в сфере международного бизнеса за рубежом.

5. Формы, методы и инструменты воздействия на экономические отношения между странами в соответствии с государственными и национальными интересами, используемые государственными органами и службами для поддержки бизнеса, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность.

Тематика докладов:

1. Методы, применяемые для изучения основных нормативно-правовых инструментов, образующих инфраструктуру коммерческой дипломатии и применение положений международного права в практической деятельности.

2. Тесный контакт коммерческой дипломатии с различными направлениями экономической дипломатии и дипломатической работы.

3. Методы, применяемые для изучения и анализа инструментов и источников права двустороннего и многостороннего регулирования международной торговли и использование полученных результатов и выводов при организации и планировании собственной профессиональной деятельности, в т.ч. для фирм, осуществляющих свою деятельность в сфере международного бизнеса за рубежом.

4. Позиции предпринимательских структур в коммерческой дипломатии и возможности реализации их интересов.

5. Оценка применения демпинга во внешнеторговых операциях. Меры по сглаживанию противоречий между странами и недопущению нарушений правил справедливой конкуренции.

Типовая структура экзаменационного билета

<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Максимальное количество баллов</i>
<i>Вопрос 1</i>	<i>20</i>
<i>Вопрос 2</i>	<i>20</i>

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

Таблица 5

Шкала оценивания	Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
------------------	-------------------------	----------------------------------	---------------------	------------------------------

85 – 100 баллов	«отлично»/ «зачтено»	ПК-1.4. Способен использовать направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта	ПК-1.4. Использует направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта	Знает верно и в полном объеме: нормы этики и делового общения с иностранными партнерами; Английский язык (пороговый уровень В1) Умеет верно и в полном объеме: направлять запросы, приглашения и информацию потенциальным участникам внешнеторгового контракта	Продвинутый
		ПК-1.7. Способен составлять список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)	ПК-1.7. Составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)	Знает верно и в полном объеме: условия внешнеторгового контракта Умеет верно и в полном объеме: составлять проект внешнеторгового контракта	
		ПК-1.8. Способен документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта	ПК-1.8. Может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта	Знает верно и в полном объеме: порядок составления установленной отчетности Умеет верно и в полном объеме: оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов	
70 – 84 баллов	«хорошо»/ «зачтено»	ПК-1.4. Способен использовать направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта	ПК-1.4. Использует направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта	Знает с незначительными замечаниями: нормы этики и делового общения с иностранными партнерами; Английский язык (пороговый уровень В1) Умеет с незначительными замечаниями: направлять запросы, приглашения и информацию потенциальным участникам внешнеторгового	Повышенный

				контракта	
		ПК-1.7. Способен составлять список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)	ПК-1.7. Составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)	Знает с незначительными замечаниями: условия внешнеторгового контракта Умеет с незначительными замечаниями: составлять проект внешнеторгового контракта	
		ПК-1.8. Способен документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта	ПК-1.8. Может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта	Знает с незначительными замечаниями: порядок составления установленной отчетности Умеет с незначительными замечаниями: оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов	
50 – 69 баллов	«удовлетворительно»/ «зачтено»	ПК-1.4. Способен использовать направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта	ПК-1.4. Использует направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта	Знает на базовом уровне, с ошибками: нормы этики и делового общения с иностранными партнерами; Английский язык (пороговый уровень B1) Умеет на базовом уровне, с ошибками: направлять запросы, приглашения и информацию потенциальным участникам внешнеторгового контракта	Базовый
		ПК-1.7. Способен составлять список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)	ПК-1.7. Составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)	Знает на базовом уровне, с ошибками: условия внешнеторгового контракта Умеет на базовом уровне, с ошибками: составлять проект внешнеторгового контракта	
		ПК-1.8. Способен документально	ПК-1.8. Может документально	Знает на базовом уровне, с ошибками:	

		оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта	оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта	порядок составления установленной отчетности Умеет на базовом уровне, с ошибками: оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов	
менее 50 баллов	«неудовлетворительно»/ «не зачтено»	ПК-1.4. Способен использовать направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта	ПК-1.4. Использует направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта	Не знает на базовом уровне: нормы этики и делового общения с иностранными партнерами; Английский язык (пороговый уровень В1) Не умеет на базовом уровне: направлять запросы, приглашения и информацию потенциальным участникам внешнеторгового контракта	Компетенции не сформированы
		ПК-1.7. Способен составлять список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)	ПК-1.7. Составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)	Не знает на базовом уровне: условия внешнеторгового контракта Не умеет на базовом уровне: составлять проект внешнеторгового контракта	
		ПК-1.8. Способен документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта	ПК-1.8. Может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта	Не знает на базовом уровне: порядок составления установленной отчетности Не умеет на базовом уровне: оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов	

