***Приложение 6***

***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**



**ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА**

**по дисциплинеБ1.В.13 Торговая дипломатия**

**Направление подгот**ов**ки****38.03.01 Экономика**

**Направленность (профиль) программы – «Международная торговля»**

**Уровень высшего образования *Бакалавриат***

**Год начала подготовки 2024**

Улан-Батор – 2024 г.

Оценочные материалы одобрены на заседании междисциплинарной кафедры 10.04.2024 г. протокол № 9

**ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА**

**по дисциплине«Торговая дипломатия»**

**ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ И ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Формируемые компетенции** (код и наименование компетенции) | **Индикаторы достижения компетенций** (код и наименование индикатора) | **Результаты обучения (**знания, умения**)** | **Наименование контролируемых разделов и тем**[[1]](#footnote-1) |
|
| **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. З-11.** **Знает** нормы этики и делового общения с иностранными партнерами**ПК-1.4. З-15.** **Знает** Английский язык (пороговый уровень B1) | **Тема 1.** Понятие «торговая дипломатия», как способ достижения внешнеполитических и внешнеэкономических целей государства  |
| **ПК-1.4. У-5.** **Умеет** направлять запросы, приглашения и информацию потенциальным участникам внешнеторгового 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)  | **ПК-1.7. З-10**. **Знает** условия внешнеторгового контракта | **Тема 2.** Многосторонняя и двухсторонняя торговая дипломатия |
| **ПК-1.7. У-9.** **Умеет** 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 | **ПК-1.8. З-18.** **Знает** порядок составления установленной отчетности | **Тема 3.** Методы и инструменты торговой дипломатии |
| **ПК-1.8. У-6.** **Умеет** оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов |
| **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. З-11.** **Знает** нормы этики и делового общения с иностранными партнерами**ПК-1.4. З-15.** **Знает** Английский язык (пороговый уровень B1) | **Тема 4.** Внешнеторговая политика государства и торговая дипломатия |
| **ПК-1.4. У-5.** **Умеет** направлять запросы, приглашения и информацию потенциальным участникам 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 | **ПК-1.8. З-18.** **Знает** порядок составления установленной отчетности | **Тема 5.** Торговая дипломатия зарубежных стран и Российской Федерации |
| **ПК-1.8. У-6.** **Умеет** оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов |

**Методические материалы, характеризующие этапы формирования компетенций**

**Перечень учебных заданий на аудиторных занятиях**

**Тематика опросов**

**Тема 1. Понятие «торговая дипломатия», как способ достижения внешнеполитических и внешнеэкономических целей государства**

**Индикаторы достижения: *ПК-1.4****.* Использует направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта

**Вопрос 1.** Взаимосвязь современной торговой дипломатии с проблематикой глобализирующегося мира.

**Вопрос 2.** Многосторонние переговоры и международные организации – основные инструменты согласования решений в глобальном масштабе.

**Вопрос 3**. Сфера торговой дипломатии.

**Вопрос 4.** Методы торговой дипломатии стимулирующего и ограничивающего характера.

**Вопрос 5.** Основные функции торговой дипломатии.

**Критерии оценки (в баллах):**

- 2,5 балла выставляется обучающемуся, если он верно и в полном объеме использует направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта.

- 2–1,5 балла выставляется обучающемуся, если он с незначительными замечаниями использует направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта.

- 1–0,5 балла выставляется обучающемуся, если он на базовом уровне использует направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта.

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если он не сумел на базовом уровне использует направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта.

**Тема 3. Методы и инструменты торговой дипломатии**

**Индикаторы достижения: *ПК-1.8.***Может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта

**Вопрос** 1. Какие методы торговой дипломатии вам известны? Приведите примеры.

**Вопрос 2.** Перечислите методы торговой дипломатии, стимулирующие торговые отношения между странами.

**Вопрос 3.** Назовите методы торговой дипломатии, негативно влияющие на развитие торговых отношений между странами.

**Вопрос 4.** Какие методы торговой дипломатии эффективны в условиях региональных торговых соглашений и интеграционных группировок?

**Вопрос 5.** Можно ли назвать «мягкую силу» национального государства методом торговой дипломатии?

**Критерии оценки (в баллах):**

- 2,5 балла выставляется обучающемуся, если может правильно документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта.

- 2–1,5 балла выставляется обучающемуся, если он с незначительными замечаниями может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта.

- 1–0,5 балла выставляется обучающемуся, если он на базовом уровне может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта.

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если он не сумел на базовом уровне документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта.

**Тема 5. Торговая дипломатия зарубежных стран и Российской Федерации**

**Индикаторы достижения: *ПК-1.8.***Может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта

**Вопрос 1.** В чем особенности торговой дипломатия развитых стран?

**Вопрос 2.** О каких особенностях торговой дипломатии развивающихся стран вы знаете?

**Вопрос 3.** В чем особенности торговой дипломатия наименее развитых стран?

**Вопрос 4.** Что вы можете сказать о торговой дипломатия Китая?

**Вопрос 5.** Какова торговая дипломатия Российской Федерации на современном этапе?

**Критерии оценки (в баллах):**

- 2,5 балла выставляется обучающемуся, если может правильно документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта.

- 2–1,5 балла выставляется обучающемуся, если он с незначительными замечаниями может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта.

- 1–0,5 балла выставляется обучающемуся, если он на базовом уровне может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта.

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если он не сумел на базовом уровне документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта.

**Тематика для групповых дискуссий**

**Тема 2. Многосторонняя и двухсторонняя торговая дипломатия**

**Индикаторы достижения: *ПК-1.7.***Составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)

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.

**Критерии оценки (в баллах):**

- 5 баллов выставляется обучающемуся, если может правильно составить список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий).

- 4-3 балла выставляется обучающемуся, если он с незначительными замечаниями может составить список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий).

- 2-1 балла выставляется обучающемуся, если он на базовом уровне может составить список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий).

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если он не сумел на базовом уровне составить список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий).

**Тема 4. Внешнеторговая политика государства и торговая дипломатия**

**Индикаторы достижения:*****ПК-1.4.***Использует направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта

1. Внешнеторговая политика - составная часть внешнеэкономической политики, направленная на развитие и регулирование торговых отношений с другими странами мира и (или) их группировками с целью укрепления позиций страны и ее бизнеса на мировой экономической арене.
2. Два типа внешнеторговой политики - протекционизм и фритредерство: сущность и содержание.
3. Традиционный протекционизм — это теория и практика регулирования внешней торговли, направленные на защиту экономических субъектов национальной экономики от иностранной конкуренции и активное поощрение выхода национальных компаний на внешние рынки.
4. Фритредерство (свободная торговля) предполагает максимальное освобождение от ограничений в виде таможенных пошлин и нетарифных барьеров.
5. Цели и задачи протекционистской политики развивающихся стран.

**Критерии оценки (в баллах):**

- 5 баллов выставляется обучающемуся, если может правильно составить направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта.

- 4-3 балла выставляется обучающемуся, если он с незначительными замечаниями может составить направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта.

- 2-1 балла выставляется обучающемуся, если он на базовом уровне может составить направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта.

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если он не сумел на базовом уровне составить направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта.

**Задания для текущего контроля**

**Комплект тестовых заданий**

**по теме 2.** **Многосторонняя и двухсторонняя торговая дипломатия**

**Индикаторы достижения:*****ПК-1.7.***Составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)

**Тестовый вопрос 1. Классификация международных договоров:**

1. индивидуальные, региональные, универсальные, сепаратистские, территориальные, ратификационные;
2. «джентльменское соглашение», письменные, двусторонние, многосторонние, открытые, закрытые, межправительственные, межведомственные, неправительственные, специальные;
3. «джентльменское соглашение», тайные, всеобщие, межконтинентальные, межправительственные, межведомственные, неправительственные, специальные, оговорочные.

**Тестовый вопрос 2. Классификация современных международных организаций:**

1. наднациональные, межгосударственные, неправительственные, универсальные, региональные, общей компетенции, специальной компетенции, открытые, закрытые;
2. межгосударственные, неправительственные, универсальные, региональные;
3. политические, экономические, социальные, военные, наднациональные, межгосударственные, неправительственные.

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

1. Совет безопасности;
2. Экономический суд;
3. Всемирный почтовый союз.

**Тестовый вопрос 4. Дипломатические представительства — это:**

1. посольство, миссия посланника, миссия поверенного;
2. посольство, миссия посланника, миссия поверенного, специальная миссия и делегация на международных конференциях или в международных организациях;
3. посольство, специальная миссия и делегация на международных конференциях или в международных организациях.

**Тестовый вопрос 5. Внутригосударственные органы внешних сношений — это:**

1. высшие государственные чиновники министерств и ведомств по иностранным делам;
2. высшие представительные и исполнительные органы государства: глава государства (единоличный или коллегиальный), правительство, ведомство иностранных дел;
3. правительственные, неправительственные.

**Тестовый вопрос 6. Торговая дипломатия:**

1. Элемент внешней политики государства
2. Разновидность дипломатии, включающая в себя дипломатические действия, сосредоточенные на подтверждении экономических интересов страны на международном уровне
3. Имеет целью обеспечение превосходства страны военными средствами
4. Термин впервые был введен в научный оборот Дж. Кейнсом.

**Тестовый вопрос 7. Отметьте институты экономической дипломатии (несколько правильных ответов):**

1. Министерство иностранных дел
2. Международный Красный Крест
3. НАТО
4. Вашингтонский консенсус
5. Торговые представительства страны за рубежом
6. Торгово-промышленная палата РФ.

**Тестовый вопрос 8. К культурным особенностям ведения переговоров японцами можно отнести следующее:**

1. Склонен страстно спорить, когда прав или не прав
2. Не склонен спорить
3. Скрывает свои эмоции
4. Не чувствует преданности работодателю, при необходимости готов порвать любые связи с кем угодно.

**Тестовый вопрос 9. В число дипломатических привилегий НЕ входят:**

1. освобождение от таможенных пошлин
2. освобождение от уплаты налогов
3. защита от судебного преследования
4. бесплатные авиаперелеты

**Тестовый вопрос 10. Дипломатической неприкосновенностью обладают**

1. почта
2. флаг, герб
3. личные вещи дипломатов
4. все вышеперечисленное

**Критерии оценки (в баллах):**

- 10-8 баллов выставляется обучающемуся, если при решении тестового задания он знает и умело составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий) и дает правильные ответы не менее, чем на 90% вопросов теста;

- 8-5 баллов выставляется обучающемуся, если при тестовом задании он с незначительными замечаниями составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий) и дает правильные ответы не менее чем на 50% вопросов теста;

- 4-1 балл выставляется обучающемуся, если при решении тестового задания он знает на базовом уровне, и с ошибками составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий) и дает правильные ответы не менее чем на 10% вопросов теста;

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если при ответе на вопросы или в ходе дискуссии он не знает на базовом уровне и с ошибками составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий) и дает правильные ответы менее, чем на 10 % вопросов теста.

**Кейсовые задания**

**по теме 4.** **Внешнеторговая политика государства и торговая дипломатия.**

**Индикатор достижения:** ***ПК-1.4****.* Использует направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта

**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](http://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](https://www.mk.ru/economics/2018/10/10/rossiyskomu-srednemu-klassu-nashli-primer-dlya-vyzhivaniya-v-sosedney-strane.html) - <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»?

**Критерии оценки (в баллах):**

- 10-8 баллов выставляется обучающемуся, если при решении кейса он знает и умело использует направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта.

- 8-5 баллов выставляется обучающемуся, если при решении кейса он с незначительными замечаниями использует направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;

- 4-1 балл выставляется обучающемуся, если при решении кейса он знает на базовом уровне, и с ошибками использует направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если при решении кейса он не знает на базовом уровне и с ошибками направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта.

**Задания для творческого рейтинга**

**Тематика докладов**

**по теме 3. «Методы и инструменты торговой дипломатии»**

**Индикаторы достижения: *ПК-1.8.***Может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта

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.

**Критерии оценки (в баллах):**

- 10 баллов выставляется обучающемуся, если он умеет правильно оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта и раскрывает заданную тему;

- 8-5 баллов выставляется обучающемуся, если он с незначительными умеет оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта и раскрывает заданную тему;

- 4-1 балл выставляется обучающемуся, если он на базовом уровне, и с ошибками может оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта и слабо раскрывает заданную тему;

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если не знает на базовом уровне и с ошибками может оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта и не раскрывает заданную тему.

**Тематика эссе**

**по теме 5. «Торговая дипломатия зарубежных стран и Российской Федерации»**

**Индикаторы достижения:** ***ПК-1.8.***Может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта.

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.

**Критерии оценки (в баллах):**

- 10 баллов выставляется обучающемуся, если при написании эссе раскрывает заданную тему и может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта;

- 8-5 баллов выставляется обучающемуся, если при написании эссе он знает и с незначительными замечаниями раскрывает заданную тему и может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта;

- 4-1 баллов выставляется обучающемуся, если при написании эссе он знает на базовом уровне, и с ошибками раскрывает заданную тему и документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта;

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если при написании эссе он не знает на базовом уровне и с ошибками может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта и не раскрывает заданную тему.

**Методические материалы, характеризующие этапы формирования компетенций во время проведения ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

**Структура экзаменационного билета**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Наименование оценочного средства*** | ***Максимальное количество баллов*** |
| *Вопрос 1*  | *20* |
| *Вопрос 2* | *20* |

**Задания, включаемые в зачетное задание**

***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.
10. Взаимосвязь современной коммерческой дипломатии с проблематикой глобализирующегося мира.
11. Многосторонние переговоры и международные организации – основные инструменты согласования решений в глобальном масштабе.
12. Сфера коммерческой дипломатии.
13. Многосторонняя коммерческая дипломатия.
14. Основные функции коммерческой дипломатии.
15. Роль коммерческой дипломатии в создании потенциала для эффективного экономического сотрудничества.
16. Основные проблемы, с которыми сталкивается коммерческая дипломатия при решении вопросов внешнеторговой политики и пути их решения.
17. Многообразие методов протекционистской политики: основные плюсы и опасности их использования.
18. Контакты с деловым сообществом и представителями бизнеса как средство защиты экономических интересов своей страны.
19. Влияние экономических санкций на экономику стран в целом, и бизнеса, в частности.
20. Основные международные нормативно-коммерческие документы, регулирующие коммерческую деятельность.
21. Комплекс приемов и практических действий, относящихся к коммерческой дипломатии.
22. Двустороннее регулирование и многостороннее регулирование международной торговли.
23. Общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры.
24. Конвенции и соглашения по вопросам международной торговли.
25. ИНКОТЕРМС - пример многолетнего обобщения международной торговой практики толкования условий контракта, определяющих условия поставки.
26. Роль ИНКОТЕРМС во внешнеэкономической деятельности.
27. Методы и инструменты современной коммерческой дипломатии.
28. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности.
29. Политика свободной торговли и протекционизм: воздействие на бизнес.
30. Таможенный тариф: основные функции.
31. Цели введения экспортных пошлин.
32. Принцип эскалации тарифа.
33. Эффективная тарифная защита.
34. Основные формы нетарифных мер и их роль во внешнеторговой политике государства.

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

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **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 B1) **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 B1)**Умеет с незначительными замечаниями:** направлять запросы, приглашения и информацию потенциальным участникам внешнеторгового контракта | **Повышенный** |
| **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) У**меет 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 оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта | **ПК-1.8.** Может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта | **Знает на базовом уровне, с ошибками:** 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 B1)**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 |

1. [↑](#footnote-ref-1)