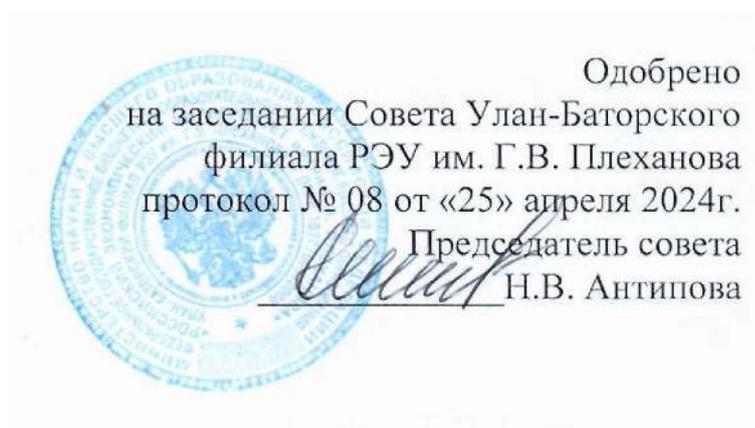


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Антипова Наталья Викторовна
Должность: и.о. директора филиала
Дата подписания: 28.11.2025 16:49:56
Уникальный программный ключ:
fae5412acb1bf810dc69e6bc004ac45622b84b3a

*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 дисциплине Б1.В.13 Торговая дипломатия

Направление подготовки 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
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)	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. 3-10. Знает условия внешнеторгового контракта ПК-1.7. У-9. Умеет составлять проект внешнеторгового контракта	Тема 2. Многосторонняя и двухсторонняя торговая дипломатия
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. 3-18. 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. 3-11. Знает нормы этики и делового общения с иностранными партнерами ПК-1.4. 3-15. Знает Английский язык (пороговый уровень В1)	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	ПК-1.8. Может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта	ПК-1.8. 3-18. Знает порядок составления установленной отчетности ПК-1.8. У-6. Умеет оформлять документацию в соответствии с требованиями	Тема 5. Торговая дипломатия зарубежных стран и Российской Федерации

контракта		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 использовать 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:

- a. индивидуальные, региональные, универсальные, сепаратистские, территориальные, ратификационные;
- b. «джентльменское соглашение», письменные, двусторонние, многосторонние, открытые, закрытые, межправительственные, межведомственные, неправительственные, специальные;
- c. «джентльменское соглашение», тайные, всеобщие, межконтинентальные, межправительственные, межведомственные, неправительственные, специальные, оговорочные.

Тестовый вопрос 2. Классификация современных международных организаций:

- a. наднациональные, межгосударственные, неправительственные, универсальные, региональные, общей компетенции, специальной компетенции, открытые, закрытые;
- b. межгосударственные, неправительственные, универсальные, региональные;
- c. политические, экономические, социальные, военные, наднациональные, межгосударственные, неправительственные.

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

- a. Совет безопасности;
- b. Экономический суд;
- c. Всемирный почтовый союз.

Тестовый вопрос 4. Дипломатические представительства — это:

- a. посольство, миссия посланника, миссия поверенного;
- b. посольство, миссия посланника, миссия поверенного, специальная миссия и делегация на международных конференциях или в международных организациях;
- c. посольство, специальная миссия и делегация на международных конференциях или в международных организациях.

Тестовый вопрос 5. Внутригосударственные органы внешних сношений — это:

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

Тестовый вопрос 6. Торговая дипломатия:

- a. Элемент внешней политики государства
- b. Разновидность дипломатии, включающая в себя дипломатические действия, сосредоточенные на подтверждении экономических интересов страны на международном уровне
- c. Имеет целью обеспечение превосходства страны военными средствами
- d. Термин впервые был введен в научный оборот Дж. Кейнсом.

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

- a. Министерство иностранных дел
- b. Международный Красный Крест
- c. НАТО

- d. Вашингтонский консенсус
- e. Торговые представительства страны за рубежом
- f. Торгово-промышленная палата РФ.

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

- a. Склонен страстно спорить, когда прав или не прав
- b. Не склонен спорить
- c. Скрывает свои эмоции
- d. Не чувствует преданности работодателю, при необходимости готов порвать любые связи с кем угодно.

Тестовый вопрос 9. В число дипломатических привилегий НЕ входят:

- a. освобождение от таможенных пошлин
- b. освобождение от уплаты налогов
- c. защита от судебного преследования
- d. бесплатные авиаперелеты

Тестовый вопрос 10. Дипломатической неприкосновенностью обладают

- a. почта
- b. флаг, герб
- c. личные вещи дипломатов
- d. 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

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?»

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 ошибками 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 оформит 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

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

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. Общеизвестные 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 внешнеэкономического контракта	ПК-1.8. Может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеэкономического 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 внешнеэкономического контракта	ПК-1.4. Использует направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеэкономического 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 внешнеэкономического контракта	Повышенный
		ПК-1.7. Способен составлять список отклонений от приемлемых условий внешнеэкономического контракта (перечень разногласий)	ПК-1.7. Составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеэкономического контракта (перечень разногласий)	Знает с незначительными замечаниями: условия внешнеэкономического контракта Умеет с незначительными замечаниями: составлять проект внешнеэкономического контракта	
		ПК-1.8. Способен документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеэкономического контракта	ПК-1.8. Может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеэкономического контракта	Знает с незначительными замечаниями: порядок составления установленной отчетности Умеет с незначительными замечаниями: оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации	

				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 В1) 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 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 В1) Не умеет на базовом уровне: направлять запросы, приглашения и информацию потенциальным участникам внешнеторгового контракта	Компетенции не сформированы

	<p>ПК-1.7. Способен составлять список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)</p>	<p>ПК-1.7. Составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)</p>	<p>Не знает на базовом уровне: условия внешнеторгового контракта</p> <p>Не умеет на базовом уровне: составлять проект внешнеторгового контракта</p>	
	<p>ПК-1.8. Способен документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта</p>	<p>ПК-1.8. Может документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта</p>	<p>Не знает на базовом уровне: порядок составления установленной отчетности</p> <p>Не умеет на базовом уровне: оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов</p>	