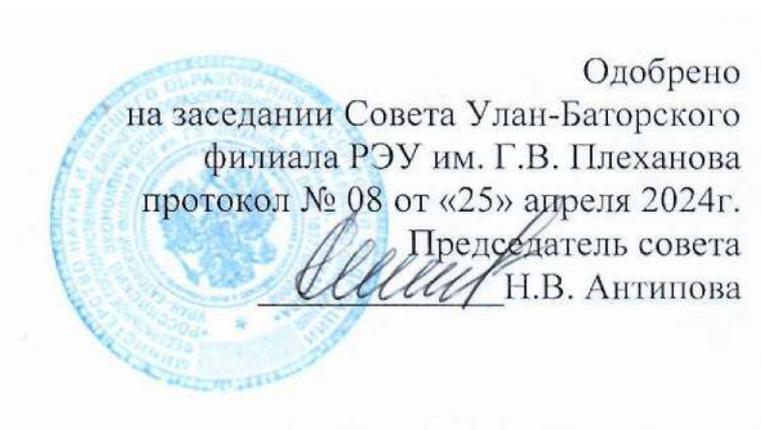


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Антипова Наталья Викторовна
Должность: и.о. директора филиала
Дата подписания: 28.11.2025 16:49:56
Уникальный программный ключ:
fae5412acb1bf810dc69e6bc004ac45622b84b3a

*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.16 Международное разрешение торговых споров

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 **Международное разрешение торговых споров**

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
ПК – 4 Разрабатывать управленческие решения и обосновывать предложения по их совершенствованию	ПК – 4.2 Использовать мировой опыт в переговорном процессе	Знает основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров Умеет сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров	Тема 1. Основные тенденции и противоречия в современной международной торговле
ПК – 4 Разрабатывать управленческие решения и обосновывать предложения по их совершенствованию	ПК - 4.3 Применять существующие стандарты и инструкции в области профессиональной деятельности	Знает критерии сопоставления различных стандартов и инструкции в области урегулирования торговых споров Умеет использовать инструментальные средства по разрешению международных торговых споров.	Тема 2. Правовое регулирование международной торговли
ПК – 4 Разрабатывать управленческие решения и обосновывать предложения по их совершенствованию	ПК – 4.2 Использовать мировой опыт в переговорном процессе	Знает основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров Умеет сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров	Тема 3. Виды ограничительных мер в международной торговле и их регулирование
ПК – 4 Разрабатывать управленческие решения и обосновывать предложения по их совершенствованию	ПК – 4.2 Использовать мировой опыт в переговорном процессе	Знает основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров Умеет сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров	Тема 4. Правовая система ВТО по разрешению споров
ПК – 4 Разрабатывать управленческие	ПК - 4.3 Применять существующие стандарты	Знает критерии сопоставления различных	Тема 5: Торговые войны, их причины и пути

решения и обосновывать предложения по их совершенствованию	и инструкции в области профессиональной деятельности	стандартов и инструкции в области урегулирования торговых споров Умеет использовать инструментальные средства по разрешению международных торговых споров.	выхода
ПК – 4 Разрабатывать управленческие решения и обосновывать предложения по их совершенствованию	ПК - 4.3 Применять существующие стандарты и инструкции в области профессиональной деятельности	Знает критерии сопоставления различных стандартов и инструкции в области урегулирования торговых споров Умеет использовать инструментальные средства по разрешению международных торговых споров.	Тема 6: Торговые споры России в ВТО и антироссийские санкции во внешней торговле
ПК – 4 Разрабатывать управленческие решения и обосновывать предложения по их совершенствованию	ПК – 4.2 Использовать мировой опыт в переговорном процессе	Знает основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров Умеет сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров	Тема 7. Многосторонние и региональные торговые соглашения как регуляторы международной торговле

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Перечень учебных заданий на аудиторных занятиях:

Форма контроля – групповая дискуссия (все темы)

Вопросы для проведения групповой дискуссии по теме 1: Основные тенденции и противоречия в современной международной торговле

1. Основные тенденции развития международной торговли на современном этапе
2. Влияние процессов глобализации мировой экономики на ход международной торговли
3. Изменения в товарной структуре международной торговли
4. Изменения в географической структуре международной торговли
5. Международная торговля в условиях пандемии COVID–19
6. Мировые лидеры (экспортёры и импортёры) в мировой торговле
7. Развитие глобальных цепочек стоимости и международная торговля.
8. Влияние цифровых технологий на современную международную торговлю

Вопросы для проведения групповой дискуссии по теме 2: Правовое регулирование международной торговли

1. Сущность конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (КМКПТ) (Венская конвенция 1980 г.)

2. Международные правила по унифицированию и толкованию торговых терминов (ИНКОТЕРМС-2010).
3. Принципы Международного института унификации частного права (УНИДРУА) и их роль в разработке внешнеторгового контракта.
4. Роль Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) в регулировании международных контрактных отношений.
5. Эволюция совершенствования торгово-политического регулирования
6. Сущность многосторонних соглашений по торговле товарами в рамках ГАТТ/ВТО
7. Роль и основные направления деятельности Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)
8. Сущность и роль Соглашения о Глобальной системе торговых преференций

Вопросы для проведения групповой дискуссии по теме 3: Виды ограничительных мер в международной торговле и их регулирование

1. Сущность и основные задачи Гармонизированной системы описания и кодирования товаров
2. Правила ВТО по таможенно-тарифному регулированию
3. Новая международная классификация нетарифных мер 2019 года
4. Сущность санитарные и фитосанитарные мер и ограничений
5. Содержание и инструменты технических барьеров в торговле
6. Антидемпинговые процедуры в международной торговле и их регулирование
7. Субсидии и компенсационные процедуры и их использование в торговле
8. Сущность защитных процедур и их значение в международной торговле

Вопросы для проведения групповой дискуссии по теме 4: Правовая система ВТО по разрешению споров

1. Основные статьи и сущность Приложения 2: Договорённость о правилах и процедур, регулирующих разрешение споров
2. Цели создание Органа ВТО по рассмотрению споров (ОРС) и порядок его работы
3. Механизмы урегулирования споров в рамках ВТО
4. Использование дипломатии в урегулировании споров
5. Роль и цели создания третейских групп, основные функции
6. Роль и основные функции Апелляционного органа ВТО, причины кризиса
7. Основные истцы и ответчики споров в ВТО, виды рассматриваемых споров в рамках ВТО
8. Предложения по совершенствованию деятельности Органа по рассмотрению споров ВТО

Вопросы для проведения групповой дискуссии по теме 5: Торговые войны, их причины и пути выхода

1. История торговых войн, их основные причины и последствия
2. Сущность торговых противоречий и конфликтов Японии и Республики Корея
3. Торговая война США и Китая, сущность и пути решения конфликта
4. Сущность и последствия Brexit для Европейского союза и Великобритании
5. Торговые проблемы НАФТА и пути их решения
6. Сущность торговых конфликтов между Индией и США
7. Торговые споры и конфликты между странами ЕС и США
8. Сущность современной торговой войны на металлургическом рынке

Вопросы для проведения групповой дискуссии по теме 6: Торговые споры России в ВТО и антироссийские санкции во внешней торговле

1. Торговые споры России в ВТО против стран ЕС и пути их решения

2. Торговые споры России в ВТО против США и пути их решения
3. Торговые споры России в ВТО против Украины и пути их решения
4. Торговые споры Украины в ВТО против России и пути их решения
5. Торговые споры стран ЕС в ВТО против России и пути их решения
6. Торговые споры США и Японии в ВТО против России и пути их решения
7. Участие России в торговом споре между США и Китаем в качестве третьей стороны
8. Интересы участия России в торговых спорах в ВТО в качестве третьей стороны

Вопросы для проведения групповой дискуссии по теме 7: Многосторонние и региональные торговые соглашения как регуляторы международной торговле

1. Основные принципы и цели заключения новых многосторонних и региональных торговых соглашений.
2. Сущность преференциальных соглашений и факторы, влияющие на их распространение.
3. Всеобъемлющее и прогрессивное Транстихоокеанское партнёрство (ВПТТП): особенности создания, основные цели и потенциал
4. Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнёрство (ТТИР): основные цели и проблемы создания
5. Всеобъемлющего регионального экономического партнерства (ВРЭП): основные цели, особенности и проблемы
6. Региональные торговые соглашения Евросоюза со странами СНГ и Японией
7. Участие стран СНГ в региональных торговых соглашениях
8. Региональные торговые соглашения России и ЕАЭС

Критерии оценки (в баллах):

- 20 баллов выставляется обучающемуся, если в ходе дискуссий он показал, что верно знает основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров и умеет в полном объёме сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров;
- 15 баллов выставляется обучающемуся, если при участии в дискуссиях он показал, что знает с незначительными замечаниями основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров и умеет в полном объёме сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров;
- 10 баллов выставляется обучающемуся, если при участии в дискуссиях он показал, что знает на базовом уровне, с ошибками основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров и умеет в полном объёме сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров;
- менее 5 баллов выставляется обучающемуся, если при участии в дискуссиях он показал, что не знает на базовом уровне основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров и умеет в полном объёме сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров.

Задания для текущего контроля

Форма контроля – решение кейсов (все темы);

Индикатор достижения: при решении кейсов студент умело использует критерии сопоставления различных стандартов и инструкции в области урегулирования

торговых споров, а также инструментальные средства по разрешению международных торговых споров.

Кейс-задача 1. Влияние COVID-19 на глобальные цепочки создания стоимости (фрагмент)

Ознакомьтесь с текстом и выполните предложенные задания.

Формирование глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС) – характерная черта современного этапа глобализации. В развитых экономиках этот процесс начался в основном “снизу”, вне зависимости от национальных границ. Процессы интеграции способствуют ускорению создания региональных цепочек, которые потенциально могут стать глобальными. Участие стран в ГЦСС отражает степень их встроенности в мировую хозяйственную систему, структуру экономики и внешней торговли, а также их конкурентные преимущества. Формирование глобальных цепочек стоимости началось во второй половине XX в., когда взаимозависимость развитых экономик настолько возросла, что сделала экономический рост “предметом... общей ответственности”. Тематика ГЦСС и связанных с ними проблем находится в центре внимания исследователей и экспертов. В последние годы к анализу ГЦСС подключились ученые стран БРИКС, исследующие специфику китайского и индийского опыта участия в ГЦСС.

1. Дайте определение понятию «глобальных цепочек создания стоимости» (ГЦСС). Уточните, когда начинается их формирование.
2. Укажите мотивы, тенденции и различные подходы в формировании ГЦСС.
3. Какова роль ИКТТ в формировании глобальных цепочек создания стоимости.
4. Какова роль Китая и России в процессе создания и развития ГЦСС.

Кейс-задача 2. «Несостоявшаяся сделка» (фрагмент)

Ознакомьтесь с текстом и выполните предложенные задания

Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации (МКАС) – ведущее в России постоянно действующее арбитражное учреждение, администрирующее преимущественно международный коммерческий арбитраж, правопреемник Внешнеторговой арбитражной комиссии, образованной при Всесоюзной торговой палате в 1932 году. МКАС входит в число наиболее крупных и авторитетных арбитражных центров мира, признанных как отечественными, так и зарубежными предпринимателями. С 1999 года МКАС является членом Международной федерации коммерческих арбитражных институтов (МФКАИ). Всего за эти годы МКАС было рассмотрено более 10 000 дел.

Деятельность Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации (МКАС) в 2007—2008 гг. была отмечена благоприятными изменениями в отношении количества поступающих на рассмотрение споров. Именно в эти годы произошел перелом тенденции к снижению количества передаваемых в МКАС международных арбитражных споров, наблюдавшейся на протяжении нескольких лет, начиная с конца 90-х гг. прошлого века. В 2007-2008 гг. число поданных исковых заявлений увеличилось более чем на 10% и достигло более 150 дел.

1. Каковы компетенции МКАС.
2. Какими правовыми документами руководствовался МКАС при рассмотрении российского иска к немецкой стороне.

3. В чем состоит причина конфликта между российским покупателем и немецким продавцом
4. В чем состоят претензии истца к поставщику.
5. Какую роль играет гарантийный срок в разрешении данного спора.

Кейс-задача 3. Практика разрешения споров ГАТТ/ВТО. Закон об антидемпинге 1916 г. (ЕС, Япония v.США) (фрагмент)

Ознакомьтесь с текстом и выполните предложенные задания

Часть VIII Закона о налоговых сборах США 1916 г. (далее — Закон об антидемпинге 1916 г.) предусматривает средства гражданской и уголовной защиты по отношению к импортерам, продающим иностранную продукцию в США по ценам, «существенно заниженным» по отношению к цене на соответствующей иностранном рынке. В этом деле ЕС и Япония требовали аннулирования Закона об антидемпинге 1916 г., принятого в рамках антитрестовского законодательства и направленного против хищнического ценообразования иностранных производителей, — демпинга. Этот закон применялся довольно редко вследствие сложности доказывания умышленности действий импортеров.

Третейская группа приняла дело к рассмотрению и вынесла решение о том, что меры, предусмотренные положениями ст. VI ГАТТ и Антидемпингового соглашения, носят исключительный характер. Третейская группа пришла к заключению, что Закон об антидемпинге 1916 г. был в достаточной степени обязательным, что позволяет признать его мерой в понимании ГАТТ и ВТО.

Настоящий доклад Апелляционного органа объединяет апелляции из двух по существу идентичных докладов третейских групп, подготовленных по обращениям ЕС и Японии.

1. Укажите, какие страны выступали апеллянтom и ответчиком. На чьей стороне выступали Мексика и Индия.
2. Кратко опишите аргументы обеих сторон, изложив суть конфликта. Уточните содержание ст. 18.1 Антидемпингового соглашения. Почему Апелляционный орган признал текст ст. VI недостаточно определенным и обратился к статье 1 Антидемпингового соглашения.
3. Предполагает ли соглашение о применении ст. VI ГАТТ рассмотрение причин применения демпинга. Перечислите виды демпинга, которые используются на практике, уточнив его мотивы.

Кейс-задача 4. Меры в отношении импорта яблок (США v. Японии) (фрагмент)

Ознакомьтесь с текстом и выполните предложенные задания

Настоящее дело относится к фитосанитарным мерам Японии в отношении «бактериального ожога» — заболевания, поражающего яблони, груши, айву и локву, а также другие растения. Заболевание распространилось из Северной Америки в другие страны. Япония, которая была в числе затронутых стран, ввела санитарные и фитосанитарные меры, которые были оспорены США.

В ходе рассмотрения этого дела Третейская группа пришла к выводу, что мера, введенная Японией, состояла из нескольких компонентов, включая запрет на импорт яблок из других районов, помимо обозначенных территорий в штатах Орегон и Вашингтон: запрет на импорт яблок из садов, в которых зарегистрированы случаи бактериального ожога или где такие случаи зарегистрированы в пределах 500-метровой буферной зоны; требование периодической проверки садов на наличие бактериального ожога; поверхностная обработка яблок хлором; сертификат органов защиты растений США о

проверке фруктов на отсутствие заболевания и обработке фруктов хлором. США в защиту своих интересов утверждали, что спелые яблоки без наличия симптомов заболевания не являются переносчиками заболевания и что поставки из США в Японию содержали только спелые яблоки без наличия симптомов заболевания.

Япония оспорила выводы Группы, что меры по защите от распространения бактериального ожога плодовых деревьев через яблоки противоречат Соглашению по СФМ.

1. Укажите, почему страны выступали как апеллянты и ответчики. Кокой интерес участвовать в споре мог быть у третьих сторон – Австралии, Бразилии, ЕС, Новой Зеландии. На чьей стороне они могли выступать.
2. В чём суть спора между Японией и США.
3. Какой вывод сделала Третейская группа после рассмотрения дела.
4. Кратко опишите аргументы обеих сторон, изложив суть конфликта. Уточните содержание положения «достаточные научные доказательства».
5. Как Апелляционный орган анализировал статью 2.2 Соглашения по СФМ и какие сделал выводы по этой статье

Кейс-задача 5. Антидемпинговые пошлины на импорт хлопчатобумажного постельного белья из Индии (Индия v. ЕС) (фрагмент)

Ознакомьтесь с текстом и выполните предложенные задания

В ходе первоначального рассмотрения Апелляционный орган установил, что принятая в ЕС практика «обнуления» (zeroing) при расчете демпинговой маржи противоречит положениям ст. 2.4.2 Антидемпингового соглашения и что метод расчета общих, торговых и административных затрат и прибыли не отвечал требованиям ст. 2.2.2(Н) этого соглашения. В целях выполнения первоначального решения в ЕС был принят Регламент Совета (ЕС) N 1644/2001. ЕС также пересмотрели вопрос о причинно-следственной связи между демпинговым импортом и материальным ущербом, наносимым отечественной отрасли. При этом ЕС не пересмотрели своего анализа роли «других факторов» в причинении ущерба. В ответ на жалобу Индии в соответствии со ст. 3.5 Антидемпингового соглашения ЕС заявили, что в ходе проведения расследования ЕС не проводили разделения между ущербом, причиненным демпинговым импортом, и ущербом, причиненным иными факторами. ЕС просил Группу, рассматривающую дело по ст. 21.5, отклонить жалобу Индии в связи с тем, что она касалась аспектов жалобы, рассмотренной первоначальной Группой, и что эти аспекты не были представлены на ее рассмотрение. Третейская группа по ст. 21.5 согласилась с этим доводом, указав, что ст. 21.5 не предоставляет подобного «второго шанса».

1. Кокой интерес участвовать в споре мог быть у третьих сторон - Японии, Республики Кореи и США. На чьей стороне они могли выступать.
2. Что такое демпинговый импорт и какой ущерб он причиняет.
3. Кратко опишите аргументы обеих сторон, изложив суть конфликта. Уточните содержание ст. 3.1, 3.2 и 3.4 Соглашения о применении Статьи VI ГАТТ (Антидемпинговое соглашение).
4. В чём суть методологии обнуления (zeroing) при расчете индивидуальной демпинговой маржи для компаний.
5. Какую ошибку допустила Индия после принятия доклада Третейской группы

Кейс-задача 6. Спор России и ЕС вокруг поставок свинины - RUSSIA – PIGS (EU) (DS475) (фрагмент)

Ознакомьтесь с текстом и выполните предложенные задания

Запрет на импорт свинины из Евросоюза в Россию был введен после обнаружения в Прибалтике очага африканской чумы свиней (АЧС, African swine fever (ASF)). 24

января 2014 года власти Литвы заявили, что этот вирус был выявлен в организме кабанов. Уже на следующий день временный запрет на ввоз продукции свиноводства и мяса диких кабанов ввела Белоруссия. 27 января аналогичный фитосанитарный запрет ввел Россельхознадзор. При этом российские ограничения распространялись только на необработанную свинину из всего ЕС, а не на готовую мясную продукцию из свинины. Как пояснил 31 января глава Россельхознадзора Сергей Данкверт в Евросоюзе нет механизмов контроля по провозу зараженного мяса и животных внутри его границ. 29 января Россия запретила импорт готовой свинины из пораженных вирусом регионов Литвы. 4 февраля глава Россельхознадзора заявил, что ограничения будут действовать минимум два месяца. 27 февраля был запрещен импорт в Россию готовой свинины из пораженных АЧС регионов Польши.

Полный запрет на импорт мяса свиней из всех стран ЕС был введен 7 августа 2014-го после подписания постановления правительства РФ о списке товаров, которые запрещались на импорт в Россию в рамках специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации. Он был принят в ответ на санкции ЕС, наложенные на Россию из-за ситуации на юго-востоке Украины. Кроме того, 25 октября 2017 года в продэмбарго были включены живые свиньи (за исключением чистопородных племенных животных) и различные мясные субпродукты.

1. Укажите основную причину спора, страну - инициатора разбирательства, страну-ответчика, страны третьей стороны.
2. Укажите период проведения разбирательства по данному спору в рамках ВТО.
3. Какие соглашения в рамках ГАТТ/ВТО были затронуты в ходе разбирательства.
4. Почему введение запрета на импорт из стран ЕС российской стороной комиссия ОРС сочла необоснованным.

Кейс-задача 7. Торговые войны: историко-экономический аспект (фрагмент)

Ознакомьтесь с текстом и выполните предложенные задания

В экономической истории каждой страны происходили столкновения и войны, как внутривластной, так и внешнеполитической направленности. Соответственно, общество представляя последствия этого бедствия, стремится прийти к компромиссу, но не всегда может воздействовать на решения органов власти. Война начинается для достижения определенных целей: политических, идеологических, дипломатических, психологических и пр. В век развития инновационных технологий и прямой зависимости людей от денежных средств самой разрушительной и распространенной является торговая война, которая значительно влияет на финансово-бюджетную сферу государства. Проанализировав исторические исходы торговых войн, можно утверждать, что существуют два вероятных исхода торговой войны — потеря странами экономического статуса в определенной сфере или их полное разорение.

Цель торговых войн: обеспечение интересов национальной экономики страны при создании благоприятных условий борьбы со странами-конкурентами на мировом рынке. Поэтому в качестве орудия выступает государственная система торгово-политических и юридических мер, принимаемых на национальном уровне

1. Почему современные торговые войны являются самыми разрушительными для мировой экономики
2. Что такое торговая война и её цели
3. Виды торговых войн и инструменты их ведения
4. Сущность первых торговых войн в Древней Руси
5. Причины и сущность опиумных войн в XIX веке
6. Почему «окорочка Буша» стали поводом торговой войны между США и СССР

7. Почему повышение тарифов со стороны США оказали воздействие не только на Китай, но и на другие страны

Критерии оценки (в баллах):

- 20 баллов выставляется обучающемуся, если при ответах на задания кейсов он знает и умело использует основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров и умеет сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров;
- 15 баллов выставляется обучающемуся, если при ответах на задания кейсов он знает и с незначительными замечаниями использует основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров и умеет сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров;
- 10 баллов выставляется обучающемуся, если при ответах на задания кейсов он знает на базовом уровне, и с ошибками использует основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров и умеет сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров;
- менее 5 баллов выставляется обучающемуся, если при ответах на задания кейсов он не знает на базовом уровне и с ошибками использует основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров и умеет сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров.

Задания для творческого рейтинга

Форма контроля – доклад (тема 2, 4, 6)

Темы докладов

Индикаторы достижения: при докладе на заданную тему умело использует критерии сопоставления различных стандартов и инструкции в области урегулирования торговых споров и умеет использовать инструментальные средства по разрешению международных торговых споров.

1. Методы, применяемые для изучения основных нормативно-правовых инструментов, образующих инфраструктуру современной практики разрешения международных торговых споров и конфликтов.
2. Тесный контакт коммерческой дипломатии с различными направлениями разрешения международных торговых споров.
3. Методы, применяемые для изучения и анализа инструментов и источников права двустороннего и многостороннего регулирования международной торговли и разрешения торговых споров и конфликтов.
4. Позиции различных стран в роли ответчиков, истцов и третьей стороны в международных торговых спорах.
5. Оценка применения демпинга во внешнеторговых операциях. Меры по сглаживанию противоречий между странами и недопущению нарушений правил справедливой конкуренции.

Критерии оценки (в баллах):

- 20 баллов выставляется обучающемуся, если при докладе на заданную тему он умело использует основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой

организации и основы урегулирования торговых споров, умеет в полном объёме сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров и раскрывает заданную тему;

- 15 баллов выставляется обучающемуся, если при докладе на заданную тему он знает и с незначительными замечаниями использует основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров, умеет в полном объёме сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров и раскрывает заданную тему;

- 10 баллов выставляется обучающемуся, если при докладе на заданную тему он знает на базовом уровне, и с ошибками использует основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров, умеет в полном объёме сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров и слабо раскрывает заданную тему;

- менее 5 баллов выставляется обучающемуся, если при докладе на заданную тему он не знает на базовом уровне и с ошибками использует основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров, умеет в полном объёме сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров и не раскрывает заданную тему.

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Структура экзаменационного билета/зачетного задания

<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 экзаменационный билет

Типовой перечень вопросов к экзамену:

1. Основные тенденции развития международной торговли на современном этапе
2. Влияние процессов глобализации мировой экономики на ход международной торговли
3. Изменения в товарной структуре современной международной торговли
4. Изменения в географической структуре современной международной торговли
5. Международная торговля в условиях пандемии COVID–19

6. Мировые лидеры (экспортёры и импортёры) в мировой торговле
7. Развитие глобальных цепочек стоимости и международная торговля.
8. Влияние цифровых технологий на современную международную торговлю
9. Разногласия в мировой торговле сельскохозяйственной продукцией
- 10.Обострение торговых противоречий между развитыми и развивающимися странами
- 11.Внешняя торговля США и конфликты с основными торговыми партнёрами
- 12.Сущность конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (КМКПТ) (Венская конвенция 1980 г.)
- 13.Принципы Международного института унификации частного права (УНИДРУА) и их роль в разработке внешнеторгового контракта.
- 14.Роль Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) в регулировании международных контрактных отношений.
- 15.Эволюция совершенствования торгово-политического регулирования
- 16.Сущность многосторонних соглашений по торговле товарами в рамках ГАТТ/ВТО
- 17.Роль Международной торговой палаты в регулировании мировой торговли
- 18.Основные цели и задачи Арбитражного Суда Международной торговой палаты
- 19.Деятельность Всемирной таможенной организация (ВТамО) по упрощению процедур торговли
- 20.Деятельность Международной организации по стандартизации и и её роль в международной торговле
- 21.Сущность и основные задачи Гармонизированной системы описания и кодирования товаров
- 22.Правила ВТО по таможенно-тарифному регулированию

23. Новая международная классификация нетарифных мер 2019 года
24. Сущность санитарных и фитосанитарных мер и ограничений
25. Содержание и инструменты технических барьеров в торговле
26. Антидемпинговые процедуры в международной торговле и их регулирование
27. Субсидии и компенсационные процедуры и их использование в торговле
28. Сущность защитных процедур и их значение в международной торговле
29. Основные статьи и сущность Приложения 2: Договорённость о правилах и процедур, регулирующих разрешение споров
30. Цели создание Органа ВТО по рассмотрению споров (ОРС) и порядок его работы
31. Механизмы урегулирования споров в рамках ВТО
32. Использование дипломатии в урегулировании торговых споров
33. Роль и цели создания третейских групп, основные функции
34. Роль и основные функции Апелляционного органа ВТО, причины кризиса
35. Основные истцы и ответчики споров в ВТО, виды рассматриваемых споров в рамках ВТО
36. Предложения по совершенствованию деятельности Органа по рассмотрению споров ВТО
37. История торговых войн, их основные причины и последствия
38. Сущность торговых противоречий и конфликтов Японии и Республики Корея
39. Торговая война США и Китая, сущность и пути решения конфликта
40. Сущность и последствия Brexit для Европейского союза и Великобритании
41. Торговые проблемы НАФТА и пути их решения
42. Сущность торговых конфликтов между Индией и США

43. Торговые споры и конфликты между странами ЕС и США
44. Сущность современной торговой войны на металлургическом рынке
45. Торговые споры России в ВТО против стран ЕС и пути их решения
46. Торговые споры России в ВТО против США и пути их решения
47. Торговые споры России в ВТО против Украины и пути их решения
48. Торговые споры Украины в ВТО против России и пути их решения
49. Торговые споры стран ЕС в ВТО против России и пути их решения
50. Торговые споры США и Японии в ВТО против России и пути их решения
51. Участие России в торговом споре между США и Китаем по импортным пошлинам в качестве третьей стороны
52. Интересы участия России в торговых спорах в ВТО в качестве третьей стороны
53. Основные принципы и цели заключения новых многосторонних и региональных торговых соглашений (ВПТТП, ТАТИП, ВРЭП).
54. Сущность преференциальных соглашений и факторы, влияющие на их распространение.
55. Всеобъемлющее и прогрессивное Транстихоокеанское партнёрство (ВПТТП): особенности создания, основные цели и потенциал
56. Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнёрство (ТАТИП): основные цели и проблемы создания
57. Всеобъемлющего регионального экономического партнерства (ВРЭП): основные цели, особенности и проблемы
58. Региональные торговые соглашения Евросоюза со странами СНГ и Японией
59. Участие стран СНГ в региональных торговых соглашениях
60. Региональные торговые соглашения ЕАЭС с третьими странами

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 – 4 Разрабатывать управленческие решения и обосновывать предложения по их совершенствованию	ПК – 4.2 Использовать мировой опыт в переговорном процессе	Знает верно и в полном объеме: основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров Умеет верно и в полном объеме: сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров	Продвинутый
			ПК - 4.3 Применять существующие стандарты и инструкции в области профессиональной деятельности	Знает верно и в полном объеме: критерии сопоставления различных стандартов и инструкции в области урегулирования торговых споров Умеет верно и в полном объеме: использовать инструментальные средства по разрешению международных торговых споров.	
70 – 84 баллов	«хорошо»/ «зачтено»	ПК – 4 Разрабатывать управленческие решения и обосновывать предложения по их совершенствованию	ПК – 4.2 Использовать мировой опыт в переговорном процессе	Знает с незначительными замечаниями: основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров Умеет с незначительными замечаниями: сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров	Повышенный

			ПК - 4.3 Применять существующие стандарты и инструкции в области профессиональной деятельности	Знает с незначительными замечаниями: критерии сопоставления различных стандартов и инструкции в области урегулирования торговых споров Умеет с незначительными замечаниями: использовать инструментальные средства по разрешению международных торговых споров.	
50 – 69 баллов	«удовлетворительно»/ «зачтено»	ПК – 4 Разрабатывать управленческие решения и обосновывать предложения по их совершенствованию	ПК – 4.2 Использовать мировой опыт в переговорном процессе	Знает на базовом уровне, с ошибками: основные методы ведения торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров Умеет на базовом уровне, с ошибками: сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров	Базовый
			ПК - 4.3 Применять существующие стандарты и инструкции в области профессиональной деятельности	Знает на базовом уровне, с ошибками: критерии сопоставления различных стандартов и инструкции в области урегулирования торговых споров Умеет на базовом уровне, с ошибками: использовать инструментальные средства по разрешению международных торговых споров.	
менее 50 баллов	«неудовлетворительно»/ «не зачтено»	ПК – 4 Разрабатывать управленческие решения и	ПК – 4.2 Использовать мировой опыт в	Не знает на базовом уровне: основные методы ведения торговых	Компетенции не сформированы

		<p>обосновывать предложения по их совершенствованию</p>	<p>переговорном процессе</p>	<p>переговоров в рамках Всемирной торговой организации и основы урегулирования торговых споров Не умеет на базовом уровне: сопоставлять и оценивать различные варианты разрешения международных торговых споров</p>	
			<p>ПК - 4.3 Применять существующие стандарты и инструкции в области профессиональной деятельности</p>	<p>Не знает на базовом уровне: критерии сопоставления различных стандартов и инструкции в области урегулирования торговых споров Не умеет на базовом уровне: использовать инструментальные средства по разрешению международных торговых споров.</p>	