

**ГАОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА»**

*Утвержден решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол №11 от 06 июня 2023 г.*

Кафедра «Маркетинг и коммерция»

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

**ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА
ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ»**

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ – 38.02.04 «КОММЕРЦИЯ (ПО
ОТРАСЛЯМ)»**

**УРОВЕНЬ ОБРАЗОВАНИЯ – СРЕДНЕЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ**

Махачкала – 2023

УДК 620.2
ББК 30.609

Составитель: Атаева Таибат Амирахмедовна, старший преподаватель кафедры «Маркетинг и коммерция» ГАОУ ВО «ДГУНХ»

Внутренний рецензент – Минатуллаев Арслан Айнутдинович, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Менеджмент» ДГУНХ.

Внешний рецензент – Газиева Жамилат Сайгидмагомедовна, кандидат экономических наук, начальник отдела продаж ООО «Мир пластика».

Представитель работодателя: Алимйрзаева Забидат Ахмедовна, руководитель отдела закупок торгового дома «Еврострой».

Фонд оценочных средств по дисциплине «Организация и техника внешнеторговых операций» разработан в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего образования по специальности СПО 38.02.04. Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014г., № 539 (ред. от 01.09.2022 г.) , в соответствии с приказом от 24 августа 2022 г. N 762 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»

Фонд оценочных средств по дисциплине «Организация и техника внешнеторговых операций» размещен на официальном сайте www.dgunh.ru.

Атаева Т.А. Фонд оценочных средств по дисциплине «Организация и техника внешнеторговых операций» для специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям). – Махачкала: ДГУНХ, 2023 г., 59 с.

Рекомендован к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 05 июня 2023 г.

Рекомендован к утверждению руководителем образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена 38.02.04 Коммерция (по отраслям), Атаева Т.А.

Одобен на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 30 мая 2023 г., протокол № 10

СОДЕРЖАНИЕ

УДК 620.2.....	2
СОСТАВИТЕЛЬ: АТАЕВА ТАИБАТ АМИРАХМЕДОВНА, СТАРШИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ КАФЕДРЫ «МАРКЕТИНГ И КОММЕРЦИЯ» ГАОУ ВО «ДГУНХ».....	2
НАЗНАЧЕНИЕ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....	4
I. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	5
1.1. ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМИРУЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	5
1.2 КОМПОНЕНТНЫЙ СОСТАВ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	5
II. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ.....	9
2.1. СТРУКТУРА ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ.....	9
2.2. КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ ПО ВИДАМ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ...12	
2.3. КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОМУ КУРСУ ПРИ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОМ ЗАЧЕТЕ.....	18
III ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ , НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСОВЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	20
3.1. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩИХСЯ.....	20
3.2. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ.....	54
IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, ПРАКТИЧЕСКОГО ОПЫТА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	57

Назначение фонда оценочных средств

Фонд оценочных средств (ФОС) составляется в соответствии с требованиями ФГОС СПО для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине на соответствие их учебных достижений поэтапным требованиям соответствующей программе подготовке специалистов среднего звена (ППССЗ).

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине включает в себя: перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ППССЗ; описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания; типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ППССЗ; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Фонд оценочных средств сформирован на основе ключевых принципов оценивания:

- валидности: объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения;
- надежности: использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений;
- объективности: разные студенты должны иметь равные возможности добиться успеха.

Основными параметрами и свойствами ФОС являются:

- предметная направленность (соответствие предмету изучения конкретной учебной дисциплины);
- содержание (состав и взаимосвязь структурных единиц, образующих содержание теоретической и практической составляющих учебной дисциплины);
- объем (количественный состав оценочных средств, входящих в ФОС);
- качество оценочных средств и ФОС в целом, обеспечивающее получение объективных и достоверных результатов при проведении контроля с различными целями.

I. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Перечень формируемых компетенций

Код компетенции	Формулировка / Наименование компетенции
ОК	Общие компетенции
ОК 1.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 2.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 3.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 4.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 6.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ПК	Профессиональные компетенции
ПК 1.1	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю

1.2 Компонентный состав компетенций

код и формулировка компетенции	компонентный состав компетенции		
	умеет:	знает:	Требования к практическому опыту:
ОК-1: Выбирать способы решения задач профессиональной	грамотно выражать мысли и аргументировать в вопросах,	сущность своей профессиональной деятельности, объекты	

деятельности применительно к различным контекстам	касающихся сущности и социальной значимости своей будущей профессии; проявлять к ней устойчивый интерес при выполнении практических заданий-У1	деятельности, основные особенности работы по избранной профессии-31	
ОК-2: Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	эффективно организовывать собственную деятельность и решать профессиональные задачи-У2	методы и способы выполнения профессиональных задач; составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности-32	
ОК-3: Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	распознавать и оценивать опасности в стандартных и нестандартных ситуациях-У3	сущность рисков в торговом деле, критерии их оценки-33	
ОК-4: Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	искать и использовать различные источники информации включая электронные, для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития-У4	методы сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития-34	
ОК-6: Проявлять	проявлять	средства	

<p>гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения</p>	<p>организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину в профессиональной деятельности-У5</p>	<p>установления контакта в коллективе и с потребителями, приемы эффективного делового общения-35</p>	
<p>ПК 1.1: Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p>	<p>устанавливать коммерческие связи с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции-У6.</p>	<p>виды договоров и порядок их оформления; порядок составления претензий и санкций-36.</p>	<p>составляет договора; устанавливает коммерческие связи-В1.</p>
<p>ПК 1.9: Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>управлять товарными запасами и потоками; работать на складе; обеспечивать рациональное перемещение материальных потоков-У7.</p>	<p>типы логистические системы, приемы и методы закупочной и коммерческой логистики-37.</p>	<p>применяет умения и знания в логистической сфере при решении практических задач, в деловых играх и ситуационных задачах-В2.</p>
<p>ПК 2.2 Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых</p>	<p>Оформлять товаросопроводительные и иные необходимые документы – У8</p>	<p>Виды организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов необходимых при внешнеторговых операциях – 38</p>	<p>Составлять организационно-распорядительные, товаросопроводительные и иные необходимые документы – В3</p>

документов с использованием автоматизированных систем.			
ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Анализировать макроэкономические показатели на внешних рынках – У9	экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели – 39	Применять навыки анализа рынков и макроэкономических показателей – В4
ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями – У10	Способы и системы маркировки товаров – 310	Применять способы оценки соответствия маркировки установленным требованиям – В5
ПК 3.8 Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	Работать с документами по подтверждению соответствия – У11	Документы, подтверждающие соответствия товара – 311	Владеть способами подтверждения соответствия товаров – В6

**II. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ
КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ,
ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ**

**2.1. Структура фонда оценочных средств для текущего контроля
успеваемости и промежуточной аттестации**

№ п/ п	Контролируем ые темы дисциплины	Код контролиру емой компетенци и	Планируемые результаты обучения, характеризующие этапы формирования компетенции	Наименование оценочного средства	
				Текущий контроль успеваемос ти	Промежу точная аттеста ция
1.	Тема 1. Сущность и особенности внешнеторговых операций.	ОК 1 ОК 2 ПК-1.1	ОК-1: Знать - 31 Уметь - У1 ОК -2 Знать - 32 Уметь - У2 ПК 1.1 Знать: 36 Уметь: У6 Иметь практический опыт: В1	Тесты Деловая игра Задача	Вопросы для подготовк и к промежут очной аттестации
2.	Тема 2. Классификация субъектов внешнеторговых операций.	ОК 2	ОК -2 Знать - 32 Уметь - У2	Тесты Ситуацион ная задача	Тест Деловая игра Ситуацион ная задача
3.	Тема 3. Содержание внешнеторговог о контракта купли продажи товаров.	ПК 1.1 ПК 3.8	ПК 1.1 Знать: 36 Уметь: У6 Иметь практический опыт: В1 ПК 3.8 Знать: 311 Уметь: У11 Иметь практический опыт: В6	Тесты Ситуацион ная задача Кейс	Тест Деловая игра Ситуацион ная задача
4.	Тема 4. Сырьевые товары. Сущность, формы и особенности международной торговли сырьевыми товарами.	ОК 6 ПК-3.3 ПК-3.8	ОК-6 Знать: 35 Уметь: У5 ПК 3.3 Знать: 310 Уметь: У10 Иметь практический опыт: В5 ПК 3.8 Знать: 311 Уметь: У11 Иметь практический опыт: В6	Тесты Ситуацион ная задача Задача	Тест Деловая игра Ситуацион ная задача
5.	Тема 5.	ОК 4	ОК-4	Тесты	Тест

	Организация и техника международной товарообменной торговли.	ПК-3.3 ПК-3.8	Знать: 34 Уметь: У4 ПК 3.3 Знать: 310 Уметь: У10 Иметь практический опыт: В5 ПК 3.8 Знать: 311 Уметь: У11 Иметь практический опыт: В6	Деловая игра Задача	Деловая игра Ситуационная задача
6.	Тема 6. Организация и техника международных операций по торговле лицензиями, «ноу-хау» и товарными знаками.	ОК 6 ПК-3.3	ОК-6 Знать: 35 Уметь: У5 ПК 3.3 Знать: 310 Уметь: У10 Иметь практический опыт: В5	Лабораторная работа Тест Тренинг	Тест Деловая игра Ситуационная задача
7.	Тема 7. Международный франчайзинг	ОК 4 ОК 6 ПК-3.8	ОК-4 Знать: 34 Уметь: У4 ОК-6 Знать: 35 Уметь: У5 ПК 3.8 Знать: 311 Уметь: У11 Иметь практический опыт: В6	Тест Тренинг Задача	Тест Деловая игра Ситуационная задача
8.	Тема 8. Сущность и особенности международной торговли услугами.	ОК 6 ПК-2.3 ПК-3.3	ОК-6 Знать: 35 Уметь: У5 ПК 2.3 Знать: 39 Уметь: У9 Иметь практический опыт: В4 ПК 3.8 Знать: 311 Уметь: У11 Иметь практический опыт: В6	Тест Задача Тренинг	Тест Деловая игра Ситуационная задача
9.	Тема 9. Международная торговая сделка.	ОК-3 ПК 1.9 ПК 2.2	ОК -3 Знать 33 Уметь У3 ПК-1.9 Знать 37 Уметь У7 Иметь практический опыт:	Тест Кейс Ситуационная задача	Тест Деловая игра Ситуационная задача

			<p>В2 ПК 2.2 Знать: 38 Уметь: У8 Иметь практический опыт: В3</p>		
10.	Тема 10. Экспортные и импортные операции.	<p>ОК 6 ПК-3.3 ПК-3.8</p>	<p>ОК-6 Знать: 35 Уметь: У5 ПК 3.3 Знать: 310 Уметь: У10 Иметь практический опыт: В5 ПК 3.8 Знать: 311 Уметь: У11 Иметь практический опыт: В6</p>	Тест Задача Кейс	Тест Деловая игра Ситуационная задача
11.	Тема 11. Виды внешнеторговых операций по формам торговли.	<p>ОК 6. ПК-3.3</p>	<p>ОК-6 Знать: 35 Уметь: У5 ПК 3.8 Знать: 311 Уметь: У11 Иметь практический опыт: В6</p>	Тест Кейс Задача	Тест Деловая игра Ситуационная задача
12.	Тема 12. Виды внешнеторговых операций по методам торговли.	<p>ПК-3.3 ПК-3.8</p>	<p>ПК 3.3 Знать: 310 Уметь: У10 Иметь практический опыт: В5 ПК 3.8 Знать: 311 Уметь: У11 Иметь практический опыт: В6</p>	Деловая игра Задача Тест	Тест Деловая игра Ситуационная задача
13.	Тема 13. Классификация внешнеторговых операций по видам товаров и услуг.	<p>ПК-2.3</p>	<p>ПК 2.3 Знать: 39 Уметь: У9 Иметь практический опыт: В4</p>	Тест Деловая игра Ситуационная задача	Тест Деловая игра Ситуационная задача
14.	Тема 14. Ценообразование во внешней торговле.	<p>ОК 4 ПК 2.3.</p>	<p>ОК-4 Знать: 34 Уметь: У4 ПК 2.3 Знать: 39 Уметь: У9 Иметь практический опыт: В4</p>	Тест Деловая игра Ситуационная задача	Тест Деловая игра Ситуационная задача

2.2. Критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования по видам оценочных средств

Балльно-рейтинговая система является базовой системой оценивания сформированности компетенций обучающихся. Итоговая оценка сформированности компетенций обучающихся в рамках балльно-рейтинговой системы осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и определяется как сумма баллов, полученных обучающимися в результате прохождения всех форм контроля.

Оценка сформированности компетенций по дисциплине складывается из двух составляющих:

первая составляющая – оценка преподавателем сформированности компетенций в течение семестра в ходе текущего контроля успеваемости (максимум 100 баллов). Структура первой составляющей определяется технологической картой дисциплины, которая в начале семестра доводится до сведения обучающихся;

вторая составляющая – оценка сформированности компетенций обучающихся на дифференцированном зачете (максимум – 30 баллов)

4-балльная шкала	Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
балльная шкала	85 и ≥	70-84	51-69	0-50

ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	наименование оценочного средства	характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
УСТНЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА			
1	собеседование, устный опрос	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Вопросы по темам/разделам дисциплины
2	Коллоквиум	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися.	Вопросы по темам/разделам дисциплины
3	Круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты, симпозиум	Оценочные средства, позволяющие включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.	Перечень дискуссионных тем для проведения круглого стола, дискуссии,

			полемики, диспута, дебатов
4.	Доклад, сообщение	Продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	Темы докладов, сообщений
ПИСЬМЕННЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА			
1	Реферат	Продукт самостоятельной работы аспиранта, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.	Темы рефератов
2	Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	Фонд тестовых заданий
5	Контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу	комплект контрольных заданий по вариантам
4	Лабораторная работа	Средство для закрепления и практического освоения материала по определенному разделу	Комплект лабораторных заданий
5	Деловая игра	Совместная деятельность группы обучающихся под управление преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи	Тема (проблема), концепция, роли и ожидаемый результат по каждой игре
6	Кейс-задача	Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагается осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы.	задания для решения кейс-задачи
7	Задача	Это средство раскрытия связи между данными и искомым, заданные условием задачи, на основе чего надо выбрать, а затем выполнить действия, в том числе арифметические, и дать ответ на вопрос задачи.	задания по задачам

А) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ ОТВЕТОВ НА УСТНЫЕ ВОПРОСЫ

№ п/п	критерии оценивания	количество баллов	оценка/зачет
1.	1) полно и аргументированно отвечает по содержанию задания; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно.	10	отлично
2.	студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.	8	хорошо
3.	ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.	5	удовлетворительно
4.	студент обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал; отмечаются такие недостатки в подготовке студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.	0	неудовлетворительно

Б) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТИРОВАНИЯ

№ п/п	Критерии оценивания	Шкала оценок	
		Количество баллов	Оценка
1.	90-100 %правильных ответов	9-10	Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)
2.	80-89% правильных ответов	7-8	Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)
3.	70-79% правильных ответов	5-6	
4.	60-69% правильных ответов	3-4	Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)
5.	50-59% правильных ответов	1-2	
6.	менее 50% правильных ответов	0	Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)

В) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ

№	критерии оценивания	количество	оценка/зачет
---	---------------------	------------	--------------

п/п		баллов	
1	Полное верное решение. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, задача решена рациональным способом. Получен правильный ответ. Ясно описан способ решения.	9-10	Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)
2	Верное решение, но имеются небольшие недочеты, в целом не влияющие на решение, такие как небольшие логические пропуски, не связанные с основной идеей решения. Решение оформлено не вполне аккуратно, но это не мешает пониманию решения.	7-8	Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)
3	Решение в целом верное. В логическом рассуждении и решении нет существенных ошибок, но задача решена неоптимальным способом или допущено не более двух незначительных ошибок. В работе присутствуют арифметическая ошибка, механическая ошибка или описка при переписывании выкладок или ответа, не исказившие экономическое содержание ответа.	5-6	
4	В логическом рассуждении и решении нет ошибок, но допущена существенная ошибка в математических расчетах. При объяснении сложного экономического явления указаны не все существенные факторы.	3-4	
5	Имеются существенные ошибки в логическом рассуждении и в решении. Рассчитанное значение искомой величины искажает экономическое содержание ответа. Доказаны вспомогательные утверждения, помогающие в решении задачи.	2-3	Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)
6	Рассмотрены отдельные случаи при отсутствии решения. Отсутствует окончательный численный ответ (если он предусмотрен в задаче). Правильный ответ угадан, а выстроенное под него решение - безосновательно.	1	
7	Решение неверное или отсутствует.	0	

Г) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ РЕФЕРАТОВ

№ п/п	Критерии оценивания	Шкала оценок	
		Количество баллов	Оценка
1.	Выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы	9-10	Отлично (высокий уровень сформированности)

	выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.		компетенции)
2.	Основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.	7-8	Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)
3.	Имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы.	4-6	Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)
4.	Тема освоена лишь частично; допущены грубые ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.	1-3	
5.	Тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.	0	Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)

Ж) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ ДОМАШНЕГО ЗАДАНИЯ

№ n/n	Критерии оценивания	Шкала оценок	
		Количество баллов	Оценка
1.	Задание выполнено полностью: цель домашнего задания успешно достигнута; основные понятия выделены; наличие схем, графическое выделение особо значимой информации; работа выполнена в полном объеме.	9-10	Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)
2.	Задание выполнено: цель выполнения домашнего задания достигнута; наличие правильных эталонных ответов; однако работа выполнена не в полном объеме.	8-7	Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)
3.	Задание выполнено частично: цель выполнения домашнего задания достигнута не полностью; многочисленные ошибки снижают качество выполненной работы.	6-5	Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)
4.	Задание не выполнено, цель выполнения	менее 5	Неудовлетворительно

	домашнего задания не достигнута.		ительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)
--	----------------------------------	--	---

3) КРИТЕРИИ И ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ КЕЙС-ЗАДАЧ

№ п/п	критерии оценивания	количество баллов	оценка/зачет
1	умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количества решений	1	
2	умение работать с информацией, в том числе умение затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации	1	
3	умение моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат	1	
4	умение принять правильное решение на основе анализа ситуации;	1	
5	навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и письменной форме, убедительного отстаивания своей точки зрения;	1	
6	навык критического оценивания различных точек зрения, осуществление самоанализа, самоконтроля и самооценки.	1	
7	адекватность и соответствие ответов специалиста современным тенденциям рынка, конструктивность.	1	
8	креативность, нестандартность предлагаемых решений;	1	
9	количество альтернативных вариантов решения задачи (версионность мышления);	1	
10	наличие необходимых навыков, их выраженность (в зависимости от <i>требований</i>).	1	
	Количество баллов в целом		

И) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

№ п/п	критерии оценивания	Шкала оценок	
1	исключительные знания, абсолютное понимание сути вопросов, безукоризненное знание основных понятий и положений, логически и лексически грамотно изложенные, содержательные, аргументированные и исчерпывающие ответы	Количество баллов	Оценка
2	глубокие знания материала, отличное понимание сути вопросов, твердое знание основных понятий и положений по вопросам, структурированные, последовательные,	28-30	Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)

	полные, правильные ответы		
3	глубокие знания материала, правильное понимание сути вопросов, знание основных понятий и положений по вопросам, содержательные, полные и конкретные ответы на вопросы. Наличие несущественных или технических ошибок	25-27	
4	твердые, достаточно полные знания, хорошее понимание сути вопросов, правильные ответы на вопросы, минимальное количество неточностей, небрежное оформление	22-24	
5	твердые, но недостаточно полные знания, по сути верное понимание вопросов, в целом правильные ответы на вопросы, наличие неточностей, небрежное оформление	19-21	
6	общие знания, недостаточное понимание сути вопросов, наличие большого числа неточностей, небрежное оформление	16-17	Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)
7	относительные знания, наличие ошибок, небрежное оформление	13-15	
8	поверхностные знания, наличие грубых ошибок, отсутствие логики изложения материала	10-12	Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)
9	непонимание сути, большое количество грубых ошибок, отсутствие логики изложения материала	7-9	
10	не дан ответ на поставленные вопросы	4-6	Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)
11	отсутствие ответа, дан ответ на другие вопросы, списывание в ходе выполнения работы, наличие на рабочем месте технических средств, в том числе телефона	1-3	

2.3. Критерии и шкала оценивания результатов обучения по междисциплинарному курсу при дифференцированном зачете

№ п/п	Критерии оценивания	Шкала оценок	
		Сумма баллов по дисциплине / междисциплинарному курсу	Оценка
1.	Обучающийся глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами,	51 и выше	Отлично (зачтено) (высокий уровень)

	вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал различной литературы, правильно обосновывает принятое нестандартное решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач по формированию компетенций.		сформированности компетенции)
2.	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения, а также имеет достаточно полное представление о значимости знаний по дисциплине.		Хорошо (зачтено) (достаточный уровень сформированности компетенции)
3.	Обучающийся имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает сложности при выполнении практических работ и затрудняется связать теорию вопроса с практикой.		Удовлетворительно (зачтено) (приемлемый уровень сформированности компетенции)
4.	Обучающийся не знает значительной части программного материала, неуверенно отвечает, допускает серьезные ошибки, не имеет представлений по методике выполнения практической работы, не может продолжить обучение без дополнительных занятий по данной дисциплине.	менее 51	Неудовлетворительно (не зачтено) (недостаточный уровень сформированности компетенции)

III ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСОВЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

3.1. Типовые контрольные задания для текущего контроля успеваемости обучающихся

Тема. Сущность и особенности внешнеторговых операций.

Задание 1.

Тренинг «Составление внешнеторгового контракта. Разъяснение основных положений составления внешнеторгового коммерческого контракта»

Внешнеторговый контракт – это документ, представляющий собой договор поставки товара, согласованный и подписанный экспортером и импортером. Непременным условием купли-продажи является переход права собственности на товар от продавца к покупателю.

1. Составление контракта начинается с преамбулы (вводной части), в которой указывается наименование контракта (купля-продажа, арендное лицензионное страхование и др.).

2. Номер контракта.

3. Дата и место его заключения.

4. Фирменное наименование сторон, совершающих сделку.

5. Местонахождение контрагентов (название страны и города).

Номер контракта может включать как цифровые, так и буквенные компоненты. Во внешнеторговом контракте целесообразно указывать унифицированный номер контракта, состоящий из трех групп знаков с двумя разделителями: АА/ВВВВВВВВ/ССССС или ДДД/ВВВВВВВВ/ССССС. Первая группа представляет собой (АА - две буквы; ДДД - три цифры) код страны импортера (экспортера) по международному классификатору «Страны мира», используемому для целей таможенного оформления. Вторая группа состоит из восьми цифр, составляющих код организации импортера (экспортера) в соответствии с общероссийским классификатором «Предприятия и организации» (ОКПО). Третья группа состоит из пяти цифр - это порядковый номер документа на уровне организации импортера (экспортера): ДД.ММ.ГГ. – дата ДД - число (две цифры, например 02); ММ - месяц (две цифры, например 11); ГГ - год (две последние цифры года, например 02). Место определяет географический пункт, страну его происхождения; имеет важное юридическое значение, если контрагенты в контракте не оговорили условия о праве, которым они будут руководствоваться в случае возникновения спорных вопросов, то место заключения контракта укажет на применяемое право. Согласно действующему российскому законодательству в контракте целесообразно указывать место его подписания (Российская Федерация), хотя переговоры можно вести в другой стране.

Право, регулирующее внешнеторговую сделку, определяется по месту заключения контракта. Наименования сторон в контракте, страны их принадлежности должны быть полными и точными.

Контракт подписывается: руководителем фирмы; уполномоченными на то лицами, имеющими доверенность, заверенную нотариусом.

Пример 1

КОНТРАКТ № _____

г. Москва (Россия) 18 .02.02

Фирма (организация) _____ ,

(полное наименование фирмы, страны принадлежности) именуемая в дальнейшем «Продавец», с одной стороны, _____,
и фирмы (организации) _____,
(полное наименование фирмы, страны принадлежности)
именуемая в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, заключили
настоящий контракт о нижеследующем.

Пример 2

КОНТРАКТ № _____

г. Москва (Россия) 18.02.02

Фирма _____,

(полное наименование фирмы, страны принадлежности)

именуемая в дальнейшем «Продавец», в лице своего полномочного
представителя _____

(Ф.И.О., должность)

с одной стороны, фирма _____,

(полное наименование фирмы, страны принадлежности)

именуемая в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, заключили
настоящий контракт о нижеследующем.

Раздел 1. Предмет контракта. Требования, предъявляемые к объекту контракта:
объект контракта должен находиться в собственности продавца;

права третьих лиц на него не должны распространяться; он не должен

быть заложен. В разделе «Предмет контракта» указывается: полное и точное
наименование товара, характеристики, ассортимент. Существуют два способа описания
товара: описание в данном разделе (применяется для простого товара); ссылка на
спецификацию (прилагается к контракту).

Пример написания раздела 1:

Продавец продал, а покупатель купил на условиях франко-склад продавца (г.
Москва, ул. Прянишникова, д. 19 / Интеркомс-2002) товары в соответствии со
спецификацией, приложенной к настоящему контракту и являющейся неотъемлемой его
частью.

В случае если продавец продал товар покупателю с юридическими недостатками,
то последний может потребовать расторжения договора и возмещения убытков.

Раздел 2. Количество товара. Приводятся единицы измерения и порядок
установления количества товара, а также система мер и весов. В контракте следует
оговорить включение упаковки тары в количество товара.

Существует 3 способа измерения веса товара:

брутто - это вес товара вместе с внутренней и внешней упаковкой;

нетто - это вес товара без внутренней и внешней упаковки;

брутто за нетто - это вес товара с тарой.

Раздел 3. Качество. Описываются требования, предъявляемые к качеству товара.
Например:

1. Качество поставляемого товара должно соответствовать установленным в РФ
государственным стандартам.

2. Качество товара должно полностью соответствовать образцам - эталонам,
согласованным и подтвержденным обеими сторонами.

3. Также технические условия, изложенные в спецификациях к контракту.

Раздел 4. Срок и дата поставки. Под сроком поставки товара понимается момент,
когда продавец обязан передать товар в собственность покупателю или по его поручению
лицу, действующему от его имени.

Датой поставки называется дата передачи товара от продавца к покупателю.

Пример:

Стороны согласовали следующие условия: поставка товара отдельными партиями
(частями) в течение 80 дней с датой поступления денежных средств (очередного

авансового платежа на счёт продавца). При этом объём, и номенклатура поставки товара согласуются сторонами. К указанному сроку товар должен быть изготовлен в соответствии с условиями контракта, упакован, замаркирован и поставлен СИФ. Датой поставки товара (партий товара) считается дата таможенного оформления товара (партий товара).

Часть товара (на сумму не выше 10 % от общей суммы поставки) может быть поставлена продавцом покупателю без предварительной оплаты для маркетинговых исследований с последующей оплатой этого товара покупателем в течение 120 дней с даты поставки.

Раздел 5. Базисные условия поставки. Базисными условиями называются специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товаров и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара от продавца к покупателю.

Условия называются базисными, так как они устанавливают базис цены товара. Наиболее широко во внешней торговле используются базисные условия под названием «Интеркомс», разработанные Международной торговой палатой. Базисные условия поставки Интеркомс охватывают 13 терминов, которые распределены в 4 группы: E, F, C, D. Группа E включает одно условие, согласно которому покупатель получает готовый к отправке товар на складе (заводе) продавца. В группе F отражены условия, по которым продавец обязан доставить товар до транспортных средств, указанным покупателем. Группа C предусматривает условия, по которым продавец должен заключить договор перевозки, однако он не несёт риска потери и повреждения товара и дополнительных расходов, связанных с событиями, возникающими после отгрузки или отправки товаров. В группу D входят условия, при которых продавец несёт весь риск и затраты, связанные с доставкой товара до пункта назначения.

1) Группа E:

EXW - франко-завод

Продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя на своём предприятии в срок и в месте, обозначенном в контракте, для погрузки на транспортное средство, предоставленное покупателем.

2) Группа F:

1. FCA – франко-перевозчик.

Продавец выполняет свою обязанность путём передачи товара перевозчику, указанному покупателем.

2. FAS – свободно вдоль борта судна.

Продавец обязан поставить за свой счет товар в обусловленный контрактом порт погрузки и расположить его вдоль борта судна, указанного покупателем или в названное покупателем место погрузки в установленную дату или срок, позаботиться о подаче подсобных судов или барж, если погрузка ведется на рейде, погрузить на них товар и повезти к судну, а также известить покупателя о том, что товар поставлен вдоль борта судна. Покупатель должен своевременно застраховать судно, заблаговременно известить продавца о месте подачи груза, сообщить название судна, срок доставки товара и погрузить товар на борт судна.

3. FOB – франко-борт судна.

Продавец обязан доставить товар на борт, указанного покупателем судна в установленном порту отгрузки в согласованный срок или в течение оговоренного периода, получить за свой счет и риск необходимые экспортные лицензии, выполнить все таможенные формальности по экспорту или импорту товара.

В обязанности покупателя входит фрахт судна и своевременное оповещение продавца о сроке, условиях, месте погрузки, времени и названии судна. Право собственности и риск утраты или повреждения товара и все дальнейшие расходы переходят с продавца на покупателя в момент переноса товара на борт через поручни судна.

3) Группа C:

1. CFR – расходы и фрахт.

Продавец обязан доставить товар на борт указанного покупателем судна в установленном порту отгрузки в согласованный срок, получить за свой счет и риск необходимые экспортные лицензии, выполнить таможенные формальности по экспорту товара, заключить за свой счет договор перевозки до указанного порта назначения.

2. CIF – расходы, страхования и фрахт.

Продавец обязан зафрахтовать судно, оплатить фрахт, доставить товар в порт отправления, погрузить его на борт судна в согласованный срок, а также должен застраховать товар от транспортного риска и вручить покупателю страховой полис, выписанный на его имя. Страховую премию оплачивает продавец, но товар перевозится на страх и риск покупателя.

3. CPT - освобождение от фрахта.

Продавец несет расходы по фрахту за доставку товара до указанного места назначения. Как только товар передается фрахтовой фирме, риск за утрату или повреждение товара несет покупатель.

4. CIP – застраховано без фрахта.

Соответствует положениям предыдущего, но продавец дополнительно заключает договор страхования, расходы по которому несет покупатель.

2) Группа D:

1. DAF – доставка к границе.

Продавец поставляет разрешенный к ввозу товар на указанное место данного пограничного пункта от таможенного пункта соседней страны.

2. DES – доставка до судна.

Продавец считается выполнившим свои обязанности, если он передает товар покупателю на борту судна указанного назначения, разрешение покупателем на ввоз товара обеспечивать не обязан. Расходы и риск, связанные с доставкой к данному месту, несет продавец.

3. DTQ – доставка на причал.

Продавец обязан передать покупателю товар, разрешенный к ввозу на причале указанного порта назначения. Он полностью несет риск и расходы, включая таможенные пошлины, налоги и другие затраты по доставке товара к данному месту.

4. DDP – доставка с оплатой пошлины.

Предполагает максимальные обязанности продавца. Заключая контракт на этом условии, следует точно указать пункт назначения, в котором происходит переход риска.

5. DDU – доставлено без оплаты пошлины.

Аналогично пункту 4, но без оплаты пошлин на обыск.

Раздел 6. Цена.

1. Способ фиксации цены.

2. Уровень цен

3. Базис цены.

4. Валюта цены.

Существует 2 способа написания раздела: жесткая фиксация цены товара; написание цены с использованием формулы (используется в том случае, когда контракт заключается на несколько поставок, растянутых во времени).

Раздел 7. Условия платежа.

При определении условий платежа в контракте устанавливается: валюта платежа; срок платежа; способ платежа; форма расчета; условия рассрочки. Так же указывается перечень документов, передаваемых продавцом покупателю, которые подтверждают факт отгрузки товара; стоимость и номенклатура отгруженных товаров и оговорки по уменьшению или устранению валютного риска. В этом разделе перечисляются полные, в том числе банковские реквизиты сторон (наименование, юридический и фактический

адреса, наименование банка, расчетный счет, ИНН, телефон, факс, корреспондентский счет).

Раздел 8. Упаковка.

Вид и характер упаковки, ее качество, размер, способ оплаты, места нанесения каждой маркировки на упаковку. В том случае, если упаковка простая, то требования к ней описываются в разделе «Предмет контракта».

Раздел 9. Порядок отгрузки.

Покупателю важно знать фактическое время отгрузки товара, поэтому в контракте предусматривается обязанность продавца уведомить покупателя о готовности товара к отгрузке, а также устанавливается порядок выполнения этой обязанности.

Раздел 10. Приемка товара по количеству и качеству.

1. Место и сроки проведения инспекцией качества и количества товара.
2. Наименование независимой экспертной организации.
3. Порядок предъявления реформации (рекламаций).
4. Сроки, в течение которых может быть заявлена рекламация.
5. Права и обязанности сторон в связи с рекламацией и способы урегулирования рекламаций. Важно определить размер штрафных санкций и порядок их оплаты, в случае невыполнения условий контракта.

Раздел 11. Форс-мажор.

Формируются основания освобождения от ответственности сторон в случае возникновения независимых от них обстоятельств, препятствующих исполнению контракта.

Раздел 12. Арбитраж.

Указываются те вопросы, которые возникают в результате исполнения контракта и не могут быть решены в результате переговоров.

Раздел 13. Юридические условия контракта. 1. Ни одна из сторон не вправе передать свои права по контракту третьей стороне без письменного согласия другой стороны. 2. Только текст контракта имеет юридическую силу, а вся предшествующая переписка и переговоры по контракту считаются юридически не действительными. 3. Для внесения изменений в контракт и на его аннулирование необходимо письменное согласие обеих сторон.

Раздел 14. Заключение. Настоящий контракт составлен и подписан в n экземплярах и на m языках. Каждой стороне принадлежит по a экземпляров.

Раздел 15. Адреса покупателя и продавца.

Раздел 16. Подписи сторон.

Тема. Классификация субъектов внешнеторговых операций.

Задание 1. Выполнить тестовое задание по теме

1. Определите виды внешнеторговых операций:

- А) экспортные,
- Б) экспортно-импортные,
- В) реимпортные,
- Г) реэкспортные,
- Д) импортные,
- Е) торгово-обменные,
- Ж) товарообменные,
- З) посреднические,
- И) торгово-посреднические,
- К) обеспечивающие,
- Л) основные.

2. Из ниже перечисленного списка выбрать операции, которые относятся к основным, а какие к обеспечивающим:

- А) коммерческие операции по экспорту или импорту;
- Б) операции по транспортно-экспортным услугам;
- В) операции по аренде;
- Г) операции по обмену научно-техническими знаниями;
- Д) операции по международным перевозкам;
- Е) операции по ведению международных расчетов;
- Ж) операции по страхованию грузов;

3) операции по предоставлению консультационных услуг по информатике и управлению;

- И) операции по хранению грузов при международных перевозках.

3. Компенсационные операции по уровню сложности делятся на:

- А) легкие,
- Б) усложненные,
- В) простые,
- Г) сложные,
- Д) сверхсложные.

4. Лицензия - это:

- А) разрешение на свободную торговлю товарами;
- Б) разрешение на продажу товаров по определенной цене;
- В) разрешение на внешнеторговые операции, подлежащие лицензированию;
- Г) разрешение на свободный импорт товаров;
- Д) разрешение на свободный импорт ограниченной продукции.

5. Специфическая пошлина взимается:

- А) со стоимости, превышающей лимитную стоимость товара;
- Б) в процентах от таможенной стоимости товара;
- В) в виде твердой ставки с единицы товара (штуки, веса, объема);
- Г) с разницы стоимости ввозимой продукции и стоимости национальных товаров в оптовых ценах.

6. Укажите два основных фактора, способствующих расширению международной торговли:

- А) усиление интеграции;
- Б) переход на использование единой европейской валюты;
- В) увеличение числа стран, использующих доллары при расчетах ;
- Г) НТП в области транспорта, связи, информационных систем.

7. Государственные таможенные сборы, взимаемые через таможенные учреждения с товаров, ценностей и имущества, провозимого через границу страны, - это:

- А) экспортные тарифы;
- Б) налоги на добавленную стоимость;
- В) таможенные пошлины;
- Г) адвалорные пошлины.

8. Перечислить основные инструменты внешнеторгового регулирования:

- А) таможенные тарифы;
- Б) протекционизм;
- В) нетарифные методы регулирования;
- Г) реэкспорт;

Д) меры по стимулированию экспорта.

9. Вывоз ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработке в данной стране, - это:

- А) экспорт;
- Б) импорт;
- В) реэкспорт;
- Г) реимпорт.

Ответ: В.

10. Отметить нетарифные методы регулирования внешней торговли:

- А) квотирование; И) импортные депозиты;
- Б) лицензирование; К) таможенные формальности;
- В) компенсационные пошлины; Л) экспортные пошлины;
- Г) антидемпинговые пошлины; М) сезонные пошлины;
- Д) транзитные пошлины; Н) технические стандарты
- Е) таможенные пошлины; О) нормативы санитарного и ветеринарного

контроля

Ж) добровольные ограничения экспорта; контроля.

З) НДС

11. Таможенные пошлины по способу взимания бывают:

- А) экспортные
- Б) импортные
- В) транзитные
- Г) адвалорные
- Д) сезонные
- Е) преференциальные
- Ж) специфические
- З) комбинированные

12. Запрещение ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны тех или иных товаров, в том числе оружия и научно-технической информации, - это:

- А) демпинг
- Б) лицензирование
- В) квотирование
- Г) эмбарго

Ответ: Г.

13. Какая организация создана вместо ГАТТ:

- а) МОТ
- б) ВОТ
- в) ВТО
- г) ЭКОСОС
- д) МВФ

14. Укажите вид цены контракта по способу фиксации, когда в договоре указано, что «цена не подлежит изменению в последующем»:

- А) скользящая цена
- Б) цена с последующей фиксацией
- В) твердая цена

15. Форма платежа, при которой платеж осуществляется против каких-то документов (товаросопроводительных). В операции участвуют продавец, покупатель, их банки. Роль банков сводится к операции расчетов покупателя с продавцом и передаче документов, подтверждающих право собственности на товар от продавца покупателю, - это форма платежа:

- А) платеж чеком
- В) наличная
- Д) инкассо
- Б) аккредитив
- Г) кредитная
- Е) банковский перевод

16. Установить правильную последовательность - базисные условия поставки товаров от наиболее простых к сложным для продавца:

1.DAF, 2.DDU, 3.CIF, 4.FOB, 5.EXW, 6.FAS, 7.DDP

17. Укажите базисные условия поставки товаров, где в обязанности продавца не входит уплата экспортной таможенной пошлины:

DAF, 2.CIF, 3.FAS, 4.CIP, 5.CPT, 6.FCA, 7.DDP, 8.EXW.

18. Укажите базисные условия поставки товаров, где в обязанности покупателя не входит уплата экспортной таможенной пошлины:

1. DAF, 2.DDU, 3.CIF, 4.FOB, 5.EXW, 6.FAS, 7.DDP 8.FAS,

19. Вид цен (установите соответствие):

- | | |
|---------------------|---|
| 1. цена предложения | А. Цена, публикуемая в справочниках |
| 2. цена контракта | Б. Цена контракта, указанная в оферте без скидок |
| 3. цена справочная | В. Фактическая цена товара в соответствии с условиями контракта |

20. Порядок рассмотрения споров во внешней торговле - это:

- А) форс-мажор
- Б) ноу-хау
- В) демпинг
- Г) арбитраж

21. К этапам организации внешнеэкономической операции не относится:

- А) Проведение маркетинговых исследований внешнего рынка
- Б) Поиск и выбор контрагента
- В) Проведение переговоров с иностранным партнером
- Г) Подготовка оферты
- Д) Открытие представительств и филиалов
- Е) Подписание контракта
- Ж) Исполнение контракта
- З) Транспортное обеспечение сделки
- И) Таможенное оформление

22. Отметить основные подвиды внешнеторговых сделок:

- А) экспортные
- Б) импортные
- В) посреднические соглашения
- Г) агентские соглашения
- Д) договор поручения

- Е) комиссионные сделки
- Ж) консигнационные сделки
- З) простые посреднические сделки
- И) транзитные операции
- К) дистрибьюторские сделки
- Л) встречная торговля (товарообмен)
- М) бартер
- Р) лизинг
- Н) сделки встречной закупки
- О) компенсационные сделки
- П) сделки с рекламными агентствами

23. Натуральный обмен определенного количества одного товара на другой без использования механизма валютно-финансовых расчетов - это:

- А) сделка встречной торговли
- Б) консигнационная сделка
- В) бартер
- Г) сделка «бай-бэк»
- Д) комиссионная сделка

24. Продажа фирмой машин и оборудования, технологий, иногда комплектных заводов в обмен на встречные поставки сырья, полуфабрикатов, выпускаемых на поставленном оборудовании, - это:

- А) бартер
- Б) сделки встречной закупки
- В) лизинг
- Г) компенсационные сделки («бай-бэк»)
- Д) хайринг
- Е) рентинг

25. Сделка, когда одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные действия, в частности по внешнеторговой купле - продаже, - это:

- А) договор поручения
- Б) комиссионная сделка
- В) консигнационная сделка
- Г) посредническое соглашение

26. Отметить отличительные особенности бартерной сделки:

- А) многоразовый характер
- Б) участие, как правило, двух сторон
- В) разовый характер
- Г) оформление сделки одним контрактом
- Д) многостороннее соглашение
- Е) определение окончательной специфики и объема сделки до подписания контракта
- Ж) относительно короткий срок исполнения сделки, который, как правило, не превышает 1-2 лет
- З) сделка носит долгосрочный характер

27. Отметить основные сведения, которые необходимо указать в преамбуле внешнеторгового контракта:

- А) полное юридическое наименование сторон, заключающих договор
- Б) какие из сторон являются продавцом и покупателем

- В) регистрационный номер контракта
- Г) место и дата подписания контракта
- Д) вид внешнеторговой сделки
- Е) базисные условия поставок
- Ж) количество товара и допустимые отклонения
- З) цена и общая сумма контракта
- И) способ фиксации цены
- К) арбитраж

28. Цена, зафиксированная при заключении контракта, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, есть рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится, - это:

- А) скользящая цена
- Б) цена с последующей фиксацией
- В) нетвердая цена
- Г) цена фактической сделки
- Д) промежуточная цена
- Е) подвижная цена

29. Твердая цена применяется в сделках:

- А) с немедленной поставкой
- Б) с поставкой в течение короткого срока
- В) с длительными сроками поставки

30. Цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта, - это:

- А) подвижная цена
- Б) фиксируемая, в процессе исполнения контракта
- В) биржевая цена
- Г) цена фактической сделки
- Д) скользящая цена
- Е) справочная цена

31. Инкотермс – это:

- А) базисные условия поставки товаров;
- Б) базисные условия перевозки товаров;
- В) базисные условия страхования товаров.

32. Инкотермс включают:

- А) группы терминов;
- Б) групп терминов;
- В) не предусматривают разделения терминов на группы.

33. Добровольная сертификация предполагает:

- А) самостоятельное оформление сертификатов заявителем;
- Б) самостоятельное тестирование товара заявителем;
- В) определение заявителем контрольных требований к товару.

34. Оферта – это:

- А) коммерческий запрос;
- Б) коммерческое предложение;
- В) комментарии по поводу заключенного контракта.

35. Твердая оферта:

- А) направляется группой продавцов одному покупателю;
- Б) это предложение, от которого покупатель не имеет права отказаться;
- В) это предложение одному покупателю, в течение срока действия которого продавец не вправе предлагать данный товар другому покупателю.

36. Цена контракта является:

- А) существенным условием контракта;
- Б) преамбулой;
- В) специфическим условием контракта.

37. Международное правовое регулирование договоров международной купли-продажи товаров основывается на:

- А) Гражданском кодексе РФ;
- Б) Венской конвенции;
- В) Оттавской конвенции.

38. Большинство внешнеторговых сделок осуществляется:

- А) с использованием услуг посредника (косвенный метод);
- Б) на основе непосредственного контакта продавца и покупателя (прямой метод);
- В) оба метода имеют одинаковое распространение.

39. Соответствие:

основные внешнеторговые операции;
вспомогательные внешнеторговые операции.

- А) закупка товара у иностранного продавца;
- Б) таможенное оформление товара;
- В) оказание туристических услуг иностранному покупателю;
- Г) страхование внешнеторгового груза.

40. К этапу предконтрактной деятельности относится:

- А) изучение рынка;
- Б) подписание контракта;
- В) рассылка офферт;
- Г) проведение расчетов по контракту.

Задание 2. Задачи расчетного характера

1. Российский импортер заключает договор на закупку оборудования стоимостью 350 млн. руб. Перед ним стоит вопрос о выборе условий расчета и способа платежа. Контрагент предлагает условия наличных расчетов, при которых возможно предоставление скидки в размере 10% от стоимости контракта из расчета рыночной ставки кредита 9% годовых и поставки в кредит по ставке 6% годовых на срок до 5 лет. Задание. Рассчитать какой из вариантов закупки оборудования наиболее выгоден для российского импортера.

2. По условиям контракта предусматривается поставка на условиях расчета в кредит. Средний срок кредита - 5 лет. Кредит предоставляется на 40% стоимости поставки по ставке ЦБ РФ 20% годовых. При исполнении наличных расчетов предоставляется скидка в размере 15%. Сумма сделки предусматривается в размере 800 млн. руб. Задание. Определить размер снижения цены контракта при переходе на условия наличных расчетов.

3. Стоимость ввозимого в Россию товара согласно контракту определяется 480 тыс. долл. Расходы на транспортировку железнодорожным транспортом установлены 2 долл. за 1 км. Расстояние до российской границы 1600 км. Ставка ввозной таможенной пошлины 15%, ставка акциза 10%. Задание. Определить таможенную стоимость

ввозимого товара и размер таможенных платежей при различных базисных условиях поставки: EXW, DDU Екатеринбург.

4. Для производства шампанского на территорию России ввезена технологическая линия стоимостью 1200 тыс. долл. Затраты на доставку составят 9 тыс. долл. Затраты на страхование груза-6 тыс.долл. Базисные условия поставки CIF порт Мурманск.-. Стоимость обязательных монтажных работ (обязательство продавца) составляет 20 тыс. долл. Ставка ввозной таможенной пошлины 15% . Задание. Определить таможенную стоимость и рассчитать сумму таможенных платежей.

Задача.5 Предположим, что предприятие, на котором Вы работаете, приступило к выпуску бытовых кондиционеров, конкурентоспособных на внешних рынках. Для предстоящих переговоров с потенциальными покупателями необходимо разработать основные условия проекта агентского договора, в котором будут предусмотрены взаимные права и обязанности агентов и принципалов. Какие обязанности будут возложены Вами на агентскую фирму в этом проекте договора? Оговорите также предельные полномочия Вашего агента и те условия, которые Вы готовы взять на себя. (Производительность предприятия на начальном этапе 10 тыс. штук в год с возрастанием объема производства до 50 тыс. к 2004 г., причем предприятие предполагает предложить на экспорт не менее 40 % своей продукции).

Тема. Содержание внешнеторгового контракта купли продажи товаров.

Задание 1. Ситуационная задача

Греческая кондитерская фабрика собирается расширять свою экспортную деятельность и в качестве целевого рынка выбирает Италию. На основе анализа рыночной среды, а также имеющихся предложений от потенциальных итальянских партнеров руководство предприятия определило 3 варианта как наиболее приемлемые:

Вариант 1. Поставка крупному импортеру в Италии на условиях FOB по цене 19 евро за 1 стандартную упаковку (коробка 3 кг). Размер партии – 2000 штук. Расходы фабрики по продаже на этом базисе составляют 18 евро за упаковку.

Вариант 2. Фабрика может заключить договор комиссии с известным в Италии торговым домом. При этом базовая продажная цена в стране импортера составляет 25 евро за упаковку. Посредник обязуется обеспечить ежемесячный рост объема продаж, равный 10%, первоначальная партия – 200 упаковок. Фабрика берет на себя компенсацию расходов комиссионера по реализации товара в размере 200 евро в месяц. Срок действия договора – 6 месяцев. Расходы фабрики по поставке товара на склад торгового дома составляют 5 евро за упаковку.

Вариант 3. Фабрика может привлечь для реализации своего товара в Италии дилера, который обещает обеспечить в течение полугода ежемесячный рост продаж в 13% (первоначальная закупка – 200 упаковок) при условии предоставления ему скидки в размере 3% от базовой продажной цены 25 евро за упаковку в стране импортера. Расходы фабрики по поставке товара на склад дилера составляют 5 евро за упаковку.

Определить, какой из вариантов является наиболее выгодным для греческой фабрики.

Задание 2

1. Вид внешнеторговых операций, относящийся к классификации внешнеторговых операций по видам товаров и услуг:

- а) готовая продукция;
- б) толлинг;
- в) товарные знаки.

2. Патент на изобретение представляет:

а) свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю или его правопреемнику и удостоверяющее наличие у его владельца монопольного права на использование этого изобретения;

б) предоставление патентовладельцем другой стороне (лицензиату) права на промышленное и коммерческое использование изобретения, пользующегося патентной защитой, в течение обусловленного срока и за определенное вознаграждение;

в) операции по уступке и приобретению прав.

3. Функция товарного знака:

а) упорядочение оптовой торговли, регулирование торговых операций;

б) коти́рование цен;

в) использование в качестве ключевого элемента рекламного стиля.

4. Функция франчайзинга:

а) хеджирование;

б) предоставление капитала для создания торгового предприятия;

в) подбор оборудования для обеспечения технологического процесса.

5. Существенное отличие услуги от товара в его вещественном виде:

а) производство и потребление, как правило, происходит одновременно;

б) характер осязаемости;

в) возможность хранения.

6. Основным элементом какого вида договора являются базисные условия поставки:

а) договора перевозки;

б) договора купли-продажи;

в) договора транспортной экспедиции.

7. Первая группа (Е) по базисным условиям поставки («ИНКОТЕРМС- 2000») предусматривает, что:

а) продавец передает товары покупателю непосредственно в своих помещениях. Обязанностей по заключению договора перевозки нет;

б) продавец передает товары покупателю непосредственно в своих помещениях. Обязанностей по заключению договора перевозки нет. Риск утраты или повреждения товара лежит на покупателе;

в) продавец передает товары покупателю непосредственно в своих помещениях. Обязанность по заключению договора перевозки. Риск утраты или повреждения товара лежит на покупателе.

8. Продавец несет все расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения. Такой термин, рас-пределенный в:

а) первой группе (Е);

б) второй группе (F);

в) третьей группе (С);

г) четвертой группе (D).

9. Какой вариант не является обязанностью покупателя по базисным условиям поставки («ИНКОТЕРМС- 2000»):

а) уплаты цены;

б) лицензии, свидетельства и иные формальности;

в) проверка-осмотр товара;

г) распределение расходов.

10. Условия «ИНКОТЕРМС» базируются на принципе, что:
- а) риск утраты груза переходит с продавца на покупателя после того, как продавец выполнил свои обязательства по поставке;
 - б) риск частичной или полной утраты груза переходит с продавца на покупателя после того, как продавец выполнил свои обязательства по поставке;
 - в) риск полной утраты груза переходит с продавца на покупателя после того, как продавец выполнил свои обязательства по поставке.

11. Базисные условия поставки в договорах купли-продажи в соответствии с «ИНКОТЕРМС» не указывают:

- а) на распределение расходов между продавцом и покупателем (кто, за что и до какого момента платит), соответственно, от выбранного сторонами базиса поставки будет зависеть и контрактная цена товара;
- б) на обязательства по подготовке и передаче документов (кто их разрабатывает, получает, за чей счет и на чье имя), но не состав документов;
- в) прямо на право собственности, на момент перехода права собственности с продавца на покупателя;
- г) на момент перехода риска и ответственности по поставке (кто, за что отвечает, до какого этапа и момента времени).

12. При согласовании сторонами базиса поставки по сделке каждому из партнеров необходимо ответить на вопросы:

- а) какой уровень ответственности он мог бы взять на себя;
- б) какое расположение складов и терминалов;
- в) какой срок хранения;

13. С какого момента риск случайной гибели или случайного повреждения товара, проданного во время нахождения его в пути переходит на покупателя:

- а) с момента заключения договора купли-продажи;
- б) с момента сдачи товара первому перевозчику;
- в) с момента, когда в соответствии с законом или договором продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю.

14. До какого момента действует, как правило, страхование им-портных грузов:

- а) до момента прибытия товара на пограничный пункт;
- б) до момента прибытия груза на склад покупателя;
- в) до момента прибытия товара на склад в пунктах перегрузок и перевалок.

15. Какое событие согласно договору добровольного страхования гражданской ответственности экспедитора не признается страховым случаем:

- а) в случае физической гибели или повреждения грузов в процессе перевозки;
- б) пропажи транспортного средства;
- в) если предметом претензий явилось нарушение экспедитором порядка приема-сдачи груза.

Тема. Организация и техника международной товарообменной торговли.

Задание 1. Задача расчетного характера

Немецкая фирма планирует экспортировать кухонный микропроцессор в США на условиях ФОБ Гамбург. В результате изучения американского товарного рынка были получены следующие данные:

розничная цена продажи аналогичного товара потребителю на внутреннем рынке США — 400 долл., включая налог с продаж, который составил 8,25% от розничной цены
наценка импортера — 100% от объема продажи фирмы
наценка оптовика — 30% от объема продаж импортера
наценка розничного торговца — 100% от объема продажи оптовика
таможенный сбор — 9% от FOB
стоимость получения груза с таможни и складирование по прибытии — 3% от СИФ
стоимость накладных расходов (фрахт, транзит, страхование) — 15% от FOB.
Рассчитать цену предложения FOB Гамбург. Разработать возможные ценовые варианты предложения для фирмы.

Задание 2

1. В международной практике метод прямых продаж применяется:
 - а) при осуществлении производственной кооперации между двумя или несколькими предприятиями для совместного выпуска готовой продукции;
 - б) в случае, когда товар пользуется массовым спросом;
 - в) для реализации сравнительно ограниченного перечня товаров, в основном животного и растительного происхождения.

2. Посредник, осуществляющий торговые операции от своего имени за чужой счет:
 - а) дилер;
 - б) брокер;
 - в) комиссионер.

3. Вид сделки, заключаемой на товарной бирже:
 - а) бартерная сделка;
 - б) срочная (фьючерсная) сделка;
 - в) Промышленная компенсационная сделка.

4. Понятие аукциона:
 - а) это поочередная продажа на основе конкурса покупателей реального товара со строго индивидуальными свойствами;
 - б) это наиболее развитая форма регулярно функционирующего оптового рынка товаров, продаваемых по стандартам и образцам;
 - в) это метод заключения договора купли-продажи или подряда, при котором покупатель объявляет конкурс для продавцов на товар с заранее определенными характеристиками.

5. Вид международных торгов:
 - а) прямые;
 - б) косвенные;
 - в) гласные.

6. Под готовой продукцией понимается:
 - а) продукция, которая после ее приобретения готова к использованию по своему назначению;
 - б) набор оборудования, обеспечивающий единый технологический процесс;
 - в) отдельные узлы, детали, запчасти в разрозненном виде, которые сами являются объектом купли-продажи.

7. Инжиниринговая фирма решает для заказчика задачи:
 - а) организует продажи и поставки разрозненного оборудования;
 - б) подбор оборудования для обеспечения технологического процесса;

в) создание производственных баз и складских помещений на территории развивающихся стран.

Тема. Организация и техника международных операций по торговле лицензиями, «ноу-хау» и товарными знаками.

Задание 1.

Деловая игра «Особенности составления внешнеторгового контракта»

Летом 2000 года сотрудники ООО «Орел» наконец сумели уговорить своего генерального директора г-на Иванова, не признающего праздников и выходных, отправиться в недельную туристическую поездку в Китай. Поездка проходила вполне спокойно, пока младший сын г-на Иванова с плачем и криками не потребовал: «Хочу новые кроссовки!!!». Никакие доводы о плохом качестве китайских товаров на ребенка не действовали. Выбор пал на один из крупных пекинских магазинов спортивной одежды. Обувь оказалась неплохого качества, имела прекрасный товарный вид и цену, чуть более низкую, чем у конкурентов. Поинтересовавшись названием фирмы-производителя г-н Иванов узнал, что выпускает обувь малоизвестная фирма «Чин-сао», а цены снижены из-за скопившихся на складах запасов обуви, оказавшейся слишком больших размеров для китайцев.

Вернувшись домой г-н Иванов узнал об отсутствии в продаже именно тех типов обуви, которые бесцельно пылились на складах в Китае и потенциальной готовности оптовых покупателей приобрести крупные партии товара. Директор фирмы «Чин-сао» г-н Меньвысказал готовность продать партию обуви по сниженным ценам и устраивающей обе стороны спецификации на сумму не менее 1 млн.у.е. и выслал образцы предлагаемой обуви.

Анализ образцов выявил их соответствие ГОСТу и отсутствие каких-либо препятствий к ввозу и продаже предлагаемой обуви в Российской Федерации. При применении в договоре INCOTERMS затраты покупателя при использовании условий группы «D» составят 10 000 у.е. и при переходе к каждой предыдущей группе будут повышаться на 10 000 у.е., а затраты продавца при использовании условий группы «E» составят 10 000 у.е. и при переходе к каждой последующей группе будут повышаться на 10 000 у.е.

Теперь сотрудникам двух фирм предстоит определить наиболее выгодные для каждой из сторон условия заключения договора, а руководству двух фирм предстоит путем переговоров ответить на следующие ключевые для подписания договора вопросы:

Качество товара (количество и ассортимент считать согласованными ранее).

Сертификация товара.

Базис поставки.

Экспортные и импортные лицензии.

Уплата налогов, сборов и пошлин.

Страхование.

Документация для подтверждения надлежащего исполнения обязательств.

Сроки поставки.

Условия платежа.

Определение применимого права. Порядок разрешения споров.

Ответственность за нарушение обязательств.

Освобождение от ответственности.

Возможные дополнительные условия.

А сотрудникам фирм на местах необходимо позаботиться о подготовке дополнительных документов необходимых для осуществления сделки в соответствии с внутренним таможенным и валютным законодательством.

Студентам предлагается разделившись на две команды провести переговоры по условиям заключения рассматриваемого контракта и согласовать его условия.

Задание 2. Выполнить тестовое задание по теме

Время контроля – 20 минут

1. Внешняя торговля – это:
 - а) вид внешнеэкономической деятельности;
 - б) род внешнеэкономической деятельности;
 - в) форма внешнеэкономической деятельности.

2. В каком году впервые было дано понятие внешнеэкономической деятельности на законодательном уровне?
 - а) 1999;
 - б) 1991;
 - в) 1995.

3. В каком году началось реформирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации?
 - а) 1991;
 - б) 1995;
 - в) 1992.

4. К высшим органам регулирования внешнеэкономической деятельности относятся:
 - а) Президент, Парламент, Правительство;
 - б) Президент;
 - в) Правительство и Министерство экономического развития и торговли.

5. Какие из перечисленных организаций, относятся к организациям, содействующим развитию внешнеэкономической деятельности?
 - а) ассоциации и союзы предпринимателей;
 - б) ассоциации и союзы предпринимателей, торгово-промышленные палаты;
 - в) органы местной власти и управления.

6. В каком федеральном законе содержится понятие внешнеэкономической деятельности?
 - а) «О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности»;
 - б) Внешнеэкономическом кодексе;
 - в) «Об экспортном контроле».

7. Регулирование внешнеторговой деятельности в РФ осуществляется законом:
 - а) «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»;
 - б) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»;
 - в) «О внешней торговле».

8. Имеют ли муниципальные образования право на осуществление внешнеторговой деятельности?
 - а) да;
 - б) нет
 - в) да, но только в случаях, установленных федеральными законами

9. Сколько методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности устанавливается действующим законодательством?
 - а) 2;
 - б) 5;

в) 4.

10. Регулирование внешнеторговой деятельности находится в ведении:

- а) РФ;
- б) совместном ведении РФ и её субъектов;
- в) как РФ, так и совместном ведении РФ и её субъектов.

11. Относится ли информация к объектам внешнеэкономической деятельности?

- а) нет;
- б) да;
- в) да, но только отдельные виды информации

12. В каком году был принят закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»?

- а) 1995;
- б) 2000;
- в) 2003.

13. Имеют ли субъекты Российской Федерации право на открытие торговых представительств в иностранных государствах?

- а) да;
- б) нет;
- в) да, но только в порядке установленном законом.

14. Запреты и ограничения внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью в целях участия РФ в международных санкциях устанавливает:

- а) Президент;
- б) Правительство;
- в) Минэкономразвития и торговли.

15. Нетарифное регулирование внешней торговли товарами может осуществляться:

- а) в любом случае;
- б) только в случаях, предусмотренных законом.

16. Инструментами паратарифного регулирования являются:

- а) налоги;
- б) пошлины;
- в) лицензии.

17. Является ли торгово-промышленная палата юридическим лицом?

- а) да;
- б) нет.

18. В каком году был принят закон о торгово-промышленных палатах?

- а) 1993;
- б) 1992;
- в) 1995.

19. Торгово-промышленные палаты создаются на уровне:

- а) РФ;
- б) субъекта РФ;
- в) как РФ, так и субъекта РФ.

20. Определение порядка ввоза в Российскую Федерацию драгоценных металлов находится в ведении:

- а) РФ;
- б) субъекта РФ, на чью территорию они ввозятся;
- в) совместном ведении Российской Федерации и её субъекта.

21. К товарам, являющимся предметом внешнеторговой деятельности, относятся:

- а) движимое имущество;
- б) движимое имущество и отдельные виды недвижимого имущества;
- в) движимое и недвижимое имущество.

Тема . Экспортные и импортные операции.

Задание 1. Задачи расчетного характера

1. Фирма начинает осваивать новый зарубежный рынок и привлекает для сотрудничества посредников. Рассчитайте, какую максимальную прибыль может получить посредник, реализуя товар фирмы на своем национальном рынке. Базовая цена товара 18 долл/шт. Расходы по доставке товара в страну импортера – 8 долл/шт. Наценка посредника 10%. Рекомендуемая цена продаж 31 долл/шт.

2. Немецкая фирма планирует экспортировать кухонный микропроцессор в США на условиях FOB Гамбург. В результате изучения американского товарного рынка были получены следующие данные:

розничная цена продажи аналогичного товара потребителю на внутреннем рынке США — 400 долл., включая налог с продаж, который составил 8,25% от розничной цены

наценка импортера — 100% от объема продаж фирмы

наценка оптовика — 30% от объема продаж импортера

наценка розничного торговца — 100% от объема продаж оптовика

таможенный сбор — 9% от FOB

стоимость получения груза с таможни и складирование по прибытии — 3% от СИФ

стоимость накладных расходов (фрахт, транзит, страхование) — 15% от FOB.

Рассчитать цену предложения FOB Гамбург. Разработать возможные ценовые варианты предложения для фирмы.

Задание 2. Выполнить тестовое задание

1. Требуется ли разрешение Центрального Банка Российской Федерации на открытие валютного счета?

- 1) требуется;
- 2) не требуется.

2. Какое количество валютных счетов может иметь резидент?

- 1) один;
- 2) два;
- 3) неограниченное.

3. Требуется ли разрешение Центрального Банка Российской Федерации на портфельные инвестиции?

- 1) да;
- 2) нет.

4. Требуется ли разрешение Центрального Банка Российской Федерации на получение и представление финансовых кредитов на срок не более 180 дней?

- 1) да;
- 2) нет.

5. Когда экспортная поставка считается реализованной?
- 1) по дате отгрузки;
 - 2) по дате оплаты;
 - 3) по дате перехода права собственности;
 - 4) по условиям, предусмотренным договором.
6. В какой оценке ведут бухгалтерский учет валютных операций?
- 1) в российских рублях;
 - 2) в оценке иностранной валюты;
 - 3) в двойной оценке.
7. Счет типа «с – конверсионный» открывают:
- 1) в рублях;
 - 2) в валюте;
 - 3) юридическому лицу;
 - 4) физическому лицу;
 - 5) и юридическому и физическому лицам.
8. Какими нормативными документами регулируется аудиторская деятельность в РФ?
- 1) Указами Президента;
 - 2) Федеральными Законами;
 - 3) Конституцией РФ.
9. Подлежат ли обязательному ежегодному аудиту участники внешнеэкономической деятельности?
- 1) да;
 - 2) нет;
 - 3) обязательность аудита определяется критериями, установленными Законом РФ «Об аудиторской деятельности».
10. Лицензия представляет собой инструмент регулирования:
- а) экономического;
 - б) тарифного;
 - в) нетарифного.
11. Порядок лицензирования в сфере внешней торговли товарами определяет:
- а) Правительство;
 - б) Министерство экономического развития и торговли;
 - в) местные органы власти и управления
12. Допускается ли действующим законодательством осуществление внешнеторговых бартерных операций?
- а) да;
 - б) нет.
13. Создание страховых и залоговых фондов в области внешнеторговой деятельности находится в ведении:
- а) РФ;
 - б) субъекта РФ;
 - в) совместном ведении РФ и её субъекта.

14. Международное научно-техническое сотрудничество – это:

- а) форма внешнеэкономической деятельности;
- б) род внешнеэкономической деятельности;
- в) вид внешнеэкономической деятельности.

15. Международная производственная кооперация – это:

- а) форма внешнеэкономической деятельности;
- б) вид внешнеэкономической деятельности;
- в) род внешнеэкономической деятельности.

16. Иностранное инвестирование – это:

- а) форма внешнеэкономической деятельности;
- б) род внешнеэкономической деятельности;
- в) вид внешнеэкономической деятельности;

17. Прямая иностранная инвестиция – это вложение в уставный капитал в размере не менее:

- а) 10 % уставного капитала;
- б) 15 % уставного капитала;
- в) 20% уставного капитала

18. В каком году был принят закон об иностранных инвестициях в РФ?

- а) 1995;
- б) 2000;
- в) 1999.

19. В качестве иностранной инвестиции могут выступать следующие объекты:

- а) деньги;
- б) деньги, вещи, ценные бумаги, имущественные права;
- в) имущественные права и исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности.

20. Предельный размер иностранной инвестиции в объект предпринимательской деятельности на территории РФ составляет:

- а) 49% от уставного капитала;
- б) 25% от уставного капитала;
- в) не установлен.

21. Изъятия из национального режима ограничительного характера в отношении иностранных инвесторов:

- а) не допускаются;
- б) допускаются в случаях, предусмотренных федеральными законами.

Задание 1. Деловая игра

1. Общая информация о деловой игре Деловая игра посвящена вопросам управления транспортом в процессе оптовой продажи товаров. Реализация функции товароснабжения требует значительных инвестиций капитала в ресурсы, к которым относятся складские помещения, запасы, технологическое оборудование, персонал, а также транспортные средства для поставки товара потребителю. В функции логистики входит поиск путей достижения максимальной прибыли от использования ресурсов. Распределение это понятие, обобщающее несколько функций. Усилия по улучшению использования ресурсов и снижению издержек в процессе реализации любой из этих функций должны рассматриваться в контексте воздействия на весь процесс распределения. Планирование же в области распределения должно осуществляться с учетом характера воздействия отдельных решений на весь процесс товароснабжения. В

рамках данной игры операции с транспортным парком рассматриваются как пример реализации одной из функций внутри общего процесса распределения. Достижение компромисса между приемлемым уровнем услуг по товароснабжению потребителей и лимитом транспортных расходов относится к разряду повседневных проблем торговых фирм и требует навыков оперативного планирования. Предлагаемая деловая игра предусматривает несколько упрощений. В качестве условий игры выбраны наиболее характерные для моделируемой ситуации. Эти условия обеспечивают необходимую однозначность и являются основными событиями, которые необходимо понять участнику игры. Порядок проведения деловой игры. В игре могут участвовать от трех до пяти команд, состоящих из 2-4 человек. Участникам предлагается разработать маршруты и составить графики доставки товаров для пяти дней недели. Победителем в игре становится та команда, которая разработает маршруты и составит графики доставки по самой низкой стоимости. До начала проведения игры каждая команда получает распечатанные инструкции, которые помогут ознакомиться с условиями. Непосредственно перед началом игры проводится краткий инструктаж, в ходе которого объясняется способ заполнения расчетных и аналитических форм. По завершении инструктажа команды получают: 1. Карту-схему зоны обслуживания, отражающую местонахождение склада и обслуживаемых магазинов. 2. Координаты магазинов. 3. Ведомость заказов магазинов по дням недели. 4. Форму расчета основных параметров маршрутов. 5. Форму графика работы транспорта. 6. Форму расчета общих затрат по доставке заказов. 7. Форму плана выполнения заказов. 8. Форму анализа результатов планирования доставки заказов. Каждому участнику рекомендуется составить краткий конспект основных условий деловой игры. Получив инструктаж, команды приступают к разработке маршрутов, составлению графиков поставок и определению расходов.

Задание 2. Выполнить тестовое задание по теме

1. Признаками международной коммерческой сделки являются:
 - а) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца;
 - б) совершение платежа в иностранной валюте;
 - в) совершение сделки между сторонами разной национальности;
 - г) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах.

2. Согласно международным нормам международная коммерческая сделка может быть заключена:
 - а) устно;
 - б) письменно;
 - в) как письменно, так и устно;
 - д) при встрече.

3. Письменной формой международной коммерческой сделки согласно международным нормам считается:
 - а) контракт,
 - б) переписка контрагентов,
 - в) предложение экспортера и ответ покупателя,
 - г) предложение экспортера и акцепт покупателя,
 - д) запрос покупателя и оферта продавца.

4. Предложение продавца, направленное конкретному покупателю и содержащее срок для ответа, называется:
 - а) оферта,
 - б) акцепт,

- в) твердая оферта,
- г) свободная оферта.

5. Продажа на зарубежном рынке товара, ранее купленного на другом рынке, без его переработки называется:

- а) экспорт,
- б) импорт,
- в) реэкспорт,
- г) реимпорт.

6. Контракт со сроком поставки «немедленно» исполняется:

- а) на следующий день после заключения контракта,
- б) в течение недели,
- в) после извещения покупателя о готовности принять товар,
- г) в течение 14 рабочих дней с даты подписания контракта.

7. Какие оговорки по качеству используются во внешнеторговых контрактах:

- а) соответствие стандарту;
- б) соответствие описанию;
- в) соответствие образцу;
- г) соответствие мировым стандартам;
- д) высший сорт;
- е) такой, какой есть.

8. Базисные условия поставки в контракте определяют:

- а) порядок перевозки товара,
- б) распределение расходов;
- в) степень риска сделки,
- г) ответственность сторон за исполнение контракта;
- д) момент перехода риска с продавца на покупателя по доставке товара между продавцом и покупателем,

9. Какие способы фиксации цены используются в

- а) твердая цена,
- б) цена с последующей фиксацией,
- в) переменная цена,
- г) подвижная цена,
- д) скользящая цена,
- е) кумулятивная цена.

10. Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются:

- а) в местном суде ответчика;
- б) в специализированном арбитраже;
- в) в специализированном арбитраже по месту подписания контракта;
- г) арбитражным судом, указанным сторонами контракта.

11. Какие обстоятельства могут считаться форс-мажорными:

- а) любые стихийные бедствия;
- б) любые правительственные меры регулирования международной торговли;
- в) обязательства чрезвычайного характера, которые стороны не могли предвидеть;
- г) обстоятельства, препятствующие исполнению контракта.

12. Понятие «договорная территория» в посредническом соглашении представляет собой:

- а) территорию, на которой расположено предприятие посредника;
- б) территорию, на которой посредник реализует товары экспортера;
- в) территорию, на которой экспортер самостоятельно реализует свою продукцию.

13. Оговорка об «исключительном праве» в посредническом соглашении, означает, что:

- а) экспортер имеет исключительные права на реализацию своей продукции;
- б) посредник получает исключительное право на реализацию продукции экспортера;
- в) посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера.

14. По договору консигнации товары экспортера до их реализации — продажи конечному потребителю — находятся:

- а) на складе экспортера в стране экспорта;
- б) на складе посредника в стране импорта;
- в) на складе экспортера в стране импорта;
- г) на складе посредника в третьей стране.

15. Товары экспортера, не реализованные консигнатором в течение срока консигнации:

- а) возвращаются экспортеру;
- б) покупаются консигнатором;
- в) списываются и уничтожаются;
- г) могут быть использованы по любому другому назначению;
- д) либо возвращаются экспортеру, либо приобретаются посредником.

16. Посредник, заключивший с экспортером соглашение о предоставлении права на продажу, продает товары экспортера:

- а) от имени экспортера и за свой счет;
- б) от своего имени и за свой счет;
- в) от своего имени и за счет экспортера;
- г) от имени экспортера и за счет экспортера,

17. В международной торговле понятие платежа наличными предполагает, что:

- а) покупатель передает продавцу банкноты после заключения контракта;
- б) покупатель оплачивает по кредитной карте в момент получения товара;
- в) платеж осуществляется до поставки товара;
- г) между поставкой товара и оплатой нет большого разрыва во времени;
- д) между поставкой товара и оплатой существует значительный разрыв во времени.

18. В сделке финансируемого лизинга участвуют:

- а) арендатор и производитель арендуемого оборудования;
- б) арендатор и лизинговая компания;
- в) производитель арендуемого оборудования и лизинговая компания;
- г) арендатор, лизинговая компания и производитель арендуемого оборудования.

19. На международных товарных биржах заключаются сделки:

- а) на стандартизированные товары, промышленное сырье и сельскохозяйственную продукцию;

- б) промышленное оборудование;
- в) сырьевые товары с индивидуальными свойствами.

20. Для установления контрактных цен в международных коммерческих сделках используются:

- а) внутренние цены производителя;
- б) биржевые котировки;
- в) публикации в деловой прессе;
- г) прейскуранты и ценники;
- д) цены ведущих мировых экспортеров;
- е) справочные цены мировых товарных рынков;
- ж) расчетные цены таможенных органов.

Тема. Международный франчайзинг

Задание 1 Деловая игра.

Условие деловой игры 1. Характеристика обслуживаемого района. Участник деловой игры выступает в роли управляющего по вопросам транспорта оптовой фирмы, поставляющей различные товары в 30 магазинов, расположенных на территории района. Карта-схема района представляет собой тетрадный лист "в клетку", на котором нанесены координатные оси. Вертикальные и горизонтальные линии сетки представляют собой дороги, которые могут быть использованы для поездок из одного пункта в любой другой пункт на карте. При этом движение транспорта осуществляется только по горизонтальным или вертикальным линиям сетки. На пересечении вертикальных и горизонтальных линий находятся склад и обслуживаемые магазины. Масштаб карты: одна клетка = км², т.е. длина стороны клетки = 1 км. Это позволяет определить расстояние между любыми двумя точками на карте. 2. Товары, доставляемые в магазины. Со складов компании в магазины доставляется продукция трех укрупненных групп: продовольствие (П), напитки (Н) и моющие средства (М). При загрузке автотранспорта следует учитывать, что продовольствие и моющие средства не подлежат совместной перевозке. Других ограничений в совместной перевозке доставляемых товаров нет, т.е. напитки могут перевозиться в одной машине с моющими средствами или с продовольствием. Товары всех трех групп упакованы в коробки одинакового размера. При выполнении практического задания груз будет измеряться количеством коробок. В этих единицах представляется заказ, указывается грузоподъемность автомобиля, рассчитываются показатели использования транспорта. 3. Заказы магазинов см. приложение Характеристика используемых транспортных средств. Фирма владеет небольшим парком транспортных средств, состоящим из шести автомобилей. Этот парк может выполнить лишь ограниченную часть необходимых перевозок. Для осуществления остальных поставок компания привлекает наемные транспортные средства. Причем наемные транспортные средства разрешается привлекать только в том случае, если все собственные автомобили уже задействованы. Грузоподъемность собственного и наемного транспорта составляет 120 единиц груза (коробок). 5. Расчет времени работы транспорта. Оборот транспортного средства включает: время на загрузку на складе; время проезда по маршруту; время на разгрузку в магазине; дополнительное время, необходимое для перерывов в работе водителя. Эти периоды времени рассчитываются следующим образом
Время на загрузку на складе. Все намеченные к поездке автомобили выезжают со склада в
Время первой загрузки транспорта не входит в рабочее время водителя. Возможно, что в течение дня транспортное средство будет использовано для выполнения более чем одного маршрута. В этом случае каждой последующей поездке будет предшествовать тридцатиминутная загрузка
Время проезда по маршруту. Средняя скорость на маршруте принимается равной 20 км/ч, т.е. один километр машина проезжает за 3 минуты (это означает, что сторону одной клетки на карте машина преодолевает за 3 мин). 3

Тема. Сущность и особенности международной торговли услугами.

Задание 1. Ситуационная задача

Российская судостроительная компания изготовила грузовое судно. После проведения необходимых экономических расчетов она подготовила коммерческое предложение (оферту) по продаже судна исходя из следующих расчетных составляющих:

Себестоимость изготовления, 5,5млн. руб.

Капиталоемкость изготовления, 6,6млн. руб.

Экспортная цена судна, 46млн. долл.

Валютная выручка от использования судна в качестве российского внешнеторгового перевозчика, 1,7млн. долл.

Валютные расходы по эксплуатации судна, 0,6млн. долл.

Примечание. В расчетах использовать текущий валютный курс по продаже и покупке американского доллара.

Задание. Рассмотреть оптимальное решение исходя из возможности продажи судна на внутреннем рынке и зарубежной компании в случае экспорта, подтвердив его необходимыми расчетами.

Тема. Международная торговая сделка

Задание 1. Тренинг

1. При базисном условии DEQ морская транспортировка осуществляется:
 - а) на риск и за счет продавца;
 - б) на риск продавца, но за счет покупателя;
 - в) на риск покупателя, но за счет продавца;
 - г) на риск и за счет покупателя.
2. Базисное условие FCA предполагает сдачу товара:
 - а) в порту отправления;
 - б) в порту назначения;
 - в) первому перевозчику в поименованном пункте;
 - г) экспедитору в поименованном пункте отправления.
3. При базисном условии CFR морская транспортировка осуществляется:
 - а) на риск и за счет продавца;
 - б) на риск продавца, но за счет покупателя;
 - в) на риск покупателя, но за счет продавца;
 - г) на риск и за счет покупателя.
4. При базисном условии CPT обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:
 - а) при пересечении грузом поручней судна в порту погрузки;
 - б) при пересечении грузом поручней судна в порту выгрузки;
 - в) при передаче груза первому перевозчику;
 - г) после выгрузки с транспортного средства в поименованном пункте назначения.
5. Базисные условия CIF предполагают, что обязанность обеспечения транспортировки до порта назначения лежит:
 - а) на продавце товара;
 - б) на покупателе товара;
 - в) в зависимости от договоренности между продавцом и покупателем.
6. При базисном условии FAS морская транспортировка осуществляется:
 - а) на риск и за счет продавца;
 - б) на риск продавца, но за счет покупателя;
 - в) на риск покупателя, но за счет продавца;
 - г) на риск и за счет покупателя.

При заключении контракта на условиях СІР обязанности продавца по поставке считаются выполненными:

- а) при передаче товара первому перевозчику;
- б) в момент прибытия товара к месту назначения, указанному в контракте;
- в) при передаче товара экспедиторской компании в пункте отправления.

8. При базисном условии DES продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя:

- а) на борту судна в пункте назначения;
- б) на борту судна в пункте отправления;

9. Базисное условие DDP предполагает использование:

- а) железнодорожного транспорта;
- б) любого вида транспорта;
- в) автомобильного транспорта.

10 При закупке импортных товаров у российского покупателя возникают издержки по транспортировке за границей при базисных условиях:

- а) FAS;
- б) DAF граница страны продавца, не имеющей общей границы с Россией;
- в) CIF или CFR;
- г) DES.

11. При экспорте товара из России на условиях DDP транспортировку по иностранной территории оплачивает:

- а) российский экспортер;
- б) иностранный покупатель;
- в) расходы делятся между экспортером и импортером в определенной пропорции.

12. На условиях FCA, где поименованным пунктом является аэропорт, ответственность продавца заканчивается:

- а) при передаче груза воздушному перевозчику в аэропорту отправления;
- б) при погрузке товара на воздушное транспортное средство;
- в) при получении товара покупателем в аэропорту назначения.

13. При поставке товара на условиях EXW ввозную таможенную пошлину оплачивает:

- а) экспортер товара;
- б) импортер товара.

Задание 2. Выполнить тестовое задание по теме

1. Таможенная пошлина представляет собой инструмент регулирования:

- а) тарифного;
- б) нетарифного;
- в) административного.

2. Фактором, определяющим размер ставки таможенной пошлины, является:

- а) страна происхождения товара;
- б) год производства товара;
- в) потребительские характеристики товара

3. Ставки таможенного тарифа, в пределах, определяемых федеральным законом, устанавливает:

- а) Министерство экономического развития и торговли;
- б) Президент;
- в) Правительство.

4. Сколько групп таможенных режимов предусматривается действующим Таможенным кодексом?

- а) 4;
- б) 5;
- в) 7.

5. Переработка на таможенной территории является режимом:
- а) экономическим;
 - б) основным;
 - в) специальным.
6. Максимальный срок действия сезонных пошлин составляет:
- а) 1 год;
 - б) 6 месяцев;
 - в) 3 месяца.
7. Сколько видов таможенных режимов установлено действующим Таможенным кодексом?
- а) 16;
 - б) 12;
 - в) 13.
8. Экспорт относится к группе таможенных режимов:
- а) основных;
 - б) экономических;
 - в) завершающих.
9. Перечень товаров, облагаемых акцизами при ввозе на территорию РФ, устанавливается в:
- а) Налоговом кодексе;
 - б) Таможенном кодексе;
 - в) Законе об акцизах.
10. Основными методами таможенного регулирования являются:
- а) таможенно-тарифный и нетарифный;
 - б) тарифный и административный;
 - в) нетарифный и ограничительный.
11. Статусом таможенного брокера могут обладать:
- а) юридические лица;
 - б) физические лица;
 - в) как юридические, так и физические лица.
12. Специфические таможенные пошлины исчисляются:
- а) в процентах от таможенной стоимости товара;
 - б) в установленной денежной сумме за единицу товара;
 - в) одновременно в процентах и денежной сумме за единицу товара.
13. Преференциальные таможенные пошлины – это пошлины:
- а) базовые;
 - б) базовые, увеличенные в два раза;
 - в) базовые, уменьшенные в определенное количество раз.
14. Специальные таможенные пошлины являются разновидностью:
- а) особых;
 - б) адвалорных;
 - в) стандартных.
15. Комбинированные таможенные пошлины исчисляются:
- а) в процентах от таможенной стоимости товара;
 - б) в установленной денежной сумме за единицу товара;
 - в) одновременно в процентах и денежной сумме за единицу товара.
16. Квота представляет собой инструмент регулирования:
- а) нетарифного;
 - б) таможенно-тарифного;
 - в) экономического
17. Адвалорные таможенные пошлины исчисляются:
- а) в процентах от таможенной стоимости товара;
 - б) в установленной денежной сумме за единицу товара;

- в) одновременно в процентах и денежной сумме за единицу товара.
18. Максимальные таможенные пошлины – это пошлины:
- а) базовые;
 - б) базовые, увеличенные в два раза;
 - в) преференциальные.
19. Действующая редакция Таможенного кодекса была принята в:
- а) 1993;
 - б) 1998;
 - в) 2003.
20. Система таможенных органов состоит из:
- а) 4 уровней;
 - б) 3 уровней;
 - в) 5 уровней.

Тема. Виды внешнеторговых операций по формам торговли.

Задание 1

1. Рассчитать цену бутылки вина 0,7 л. на складе в Гамбурге.
2. Определить предельный размер розничной наценки при которой продукция будет конкурентоспособной на немецком рынке.

Задание 2. Задача расчетного характера

Немецкий импортер вина получил через торгового маклера предложение на поставку 25 000 л. марокканского вина, разлитого в бочки, по цене 14 500 долл. Комиссионные маклеру составляют 4%.

Вино подобного качества будет иметь спрос на немецком рынке при условии стоимости одной бутылки вина емкости 0,7 л. не более 1,5 евро.

Транспортная компания предложила услуги по поставке вина с плантации до склада в Гамбурге при стоимости 6528 евро.

Страховая компания предлагает договор по страхованию груза с выплатой премии в размере 410 евро.

Совокупные расходы по таможенной очистке в Марокко и Германии – 1200 евро. Прочие расходы, включая процедуру получения сертификата качества, составляют 400 евро.

На складе в Гамбурге при разливе вина в бутылки по 0,7 л. естественные потери составили 400 л. Затраты на разлив, упаковку, маркировку составят

10 375 евро. Складские расходы импортера – 2300 евро. Импортер обосновывает величину покрытия в размере 25% от себестоимости.

Тема. Виды внешнеторговых операций по формам торговли и методам торговли

Задание 1. Деловая игра «Аукцион»

Из числа наиболее активных студентов избирается аукционный комитет из 6 человек: председатель, коммерсант, юрисконсульт, эксперт, аукционист и бухгалтер. Оставшаяся аудитория разбивается на 2 группы: продавцы, выставяющие свой товар на аукцион и покупатели-участники аукциона. Каждая группа выполняет свои функции. Аукцион проводится по трем возможным вариантам: с повышением цены, с понижением цены, «втемную». Разыгрываются разные ситуации: снятие с торгов товара, не набравшего резервную цену, удаление из зала покупателя, отказавшегося оплатить комиссионный процент и др.

Цель игры – проверка, углубление и закрепление у студентов знаний по организации аукционной торговли, формирование практических навыков по оформлению необходимой документации, а именно:

- предложение по выдвиганию товара на аукцион (заполняет владелец товара)
- аукционное соглашение (подписывают владелец товара, а от имени аукциона директор, эксперт, аукционист, юрисконсульт)
- информационная карта (на каждый товар – заполняет коммерсант)
- договор об организации, условиях труда и оплате труда аукциониста
- аукционная ведомость (заполняет бухгалтер).

По окончании аукциона определяется доход от аукционной продажи как разница между окончательной и стартовой ценой товара (а также комиссионным процентом, если это оговорено в аукционном соглашении).

Задание 2. Выполнить тестовое задание по теме

Время контроля – 20 минут

1. Деятельность, направленная на продажу товара иностранному партнеру (покупателю) с вывозом его из страны продавца называется ...

2. Виды международных коммерческих операций.

а) международные сделки по обмену товарами в материально-вещественной форме;

б) параллельные сделки;

в) международные сделки по обмену услугами;

г) смешанные сделки;

д) простые сделки.

3. Установить правильную последовательность этапов внешнеторговой сделки.

а) установление делового контакта с партнерами;

б) условия поставки и расчеты за ее выполнение;

в) оформление заказа покупателем;

г) исполнение заказа продавцом.

4. Установить соответствие между группами международных коммерческих терминов (Инкотермс-2000) и символическим обозначением терминов, входящих в эти группы.

1)Отправление а) DDP

2)Прибытие б) FOB

3)Основной фрахт не оплачен в) EXW

4)Основной фрахт оплачен г) CIF

5. Лицензия, которая дает лицензиару возможность предоставлять лицензии на данную технологию и другим лицензиатам на данной территории называется...

6. Основные условия оперативного лизинга

а)лизингодатель изготавливает или приобретает объекты лизинга, исходя из потребностей лизингового рынка;

б)срок лизинга близок к сроку нормативной амортизации объекта;

в)лизингодатель неоднократно сдает объект в лизинг за период его нормативной амортизации;

г)лизингополучатель отвечает за сроки поставки и качество объекта лизинга;

д)техническое обслуживание и ремонт объекта чаще лежит на обязанности лизингополучателя.

7. Предположим, что предприятие, на котором Вы работаете, приступило к выпуску бытовых кондиционеров, конкурентоспособных на внешних рынках. Для

предстоящих переговоров с потенциальными покупателями необходимо разработать основные условия проекта агентского договора, в котором будут предусмотрены взаимные права и обязанности агентов и принципалов. Какие обязанности будут возложены Вами на агентскую фирму в этом проекте договора? Оговорите также предельные полномочия Вашего агента и те условия, которые Вы готовы взять на себя. (Производительность предприятия на начальном этапе 10 тыс. штук в год с возрастанием объема производства до 50 тыс. к 2004 г., причем предприятие предполагает предложить на экспорт не менее 40 % своей продукции).

8. Деятельность, связанная с закупкой у иностранного продавца и ввозом иностранных товаров, технологий и услуг в страну покупателя для последующей реализации на внутреннем рынке называется...

9. Виды международных сделок по обмену результатами научно-технической и творческой деятельности.

- а) экспортные сделки;
- б) импортные сделки;
- в) арендные сделки;
- г) международные лицензионные операции;
- д) международные операции по обмену объектами авторского права.

10. Установить правильную последовательность категорий международных коммерческих терминов (Инкотермс-2000).

- а) Основной фрахт не оплачен (группа F);
- б) Отправление (группа E);
- в) Прибытие (группа D);
- г) Основной фрахт оплачен (группа C).

11. Установить соответствие между видами международных коммерческих операций и их составляющими.

- 1) Основные
 - а) Международные операции по обмену услугами
- 2) Обеспечивающие
 - б) Международные перевозки грузов
 - в) Международные операции по обмену товарами в материально-вещественной форме
 - г) Международные посреднические услуги
 - д) Международные операции по обмену результатами научно-технической и творческой деятельности

12. Лицензия, которая предусматривает монопольное право лицензиата использовать изобретение, технологию и отказ лицензиата от самостоятельного использования запатентованных изобретений или ноу-хау и их продажи на оговоренной территории называется...

13. Основные условия финансового лизинга

- а) срок финансового лизинга близок к сроку нормативной амортизации объекта;
- б) риски повреждения или утраты объекта остаются на лизингодателе;
- в) техническое обслуживание и ремонт объекта чаще лежит на обязанности лизингополучателя;
- г) по окончании срока лизинга объект подлежит возврату лизингодателю для последующей сдачи другому лизингополучателю;

д) лизингодатель изготавливает или приобретает объект лизинга в соответствии с заказом будущего лизингополучателя.

14. Предположим, что предприятие, на котором Вы работаете, приступило к выпуску компьютеров, конкурентоспособных на внешних рынках. Для предстоящих переговоров с потенциальными покупателями необходимо разработать основные условия проекта агентского договора, в котором будут предусмотрены взаимные права и обязанности агентов и принципалов. Какие обязанности будут возложены Вами на агентскую фирму в этом проекте договора? Оговорите также предельные полномочия Вашего агента и те условия, которые Вы готовы взять на себя. (Производительность предприятия на начальном этапе 10 тыс. штук в год с возрастанием объема производства до 50 тыс. к 2004 г., причем предприятие предполагает предложить на экспорт не менее 40 % своей продукции).

15. Вывоз ранее ввезенного из-за границы товара без какой-либо переработки называется...

16. Виды международных сделок по обмену услугами:

- а) экспортные сделки;
- б) международные сделки по оказанию производственно-технических услуг;
- в) международные арендные операции;
- г) импортные сделки;
- д) реэкспортные сделки.

17. Установить правильную последовательность терминов группы D (прибытие) согласно Инкотермс – 2000.

- а) DES;
- б) DEQ;
- в) DDP;
- г) DAF;
- д) DDU.

18. Стоимость лизинговых основных фондов – 3 млн. долл. Срок лизинга – 15 лет. Процентная ставка (с учетом комиссионных) – 10 %. Выплата платежей по лизингу производится равными долями 2 раза в год.

Тема. Классификация внешнеторговых операций по видам товаров и услуг

Задание 1. Деловая игра

Изучение уровня и динамики мировых цен на следующие группы товаров:

- черные металлы, цветные металлы (медь, алюминий, цинк, никель);
- драгоценные камни, золото;
- сельскохозяйственные культуры (зерновые, масличные, прочие), продукты их переработки;
- нефть, газ, продукты нефтехимии;
- продукция машиностроительного комплекса.

Цель задания – выработка практических навыков:

- сбора, систематизации информации о конъюнктуре зарубежных рынков;
- поиска и анализа национальных и зарубежных источников информации о динамике мировой торговли и уровне мировых цен;
- определения и анализа факторов, влияющих на формирование мировых цен по основным товарным группам;

- прогнозирования дальнейшего изменения конъюнктуры мировых товарных рынков.

Задание выполняется группами по 3 человека, оформляется в форме отчета, содержащего следующие обязательные разделы:

Какие цены принято считать мировыми в отношении рассматриваемой группы товаров.

Динамика международной торговли этим товаром за последние 3 года.

Динамика изменения цен за этот период.

Факторы, оказавшие влияние на изменение объемов и уровни цен.

Последствия этих изменений для внешней торговли России.

Занятие проводится в форме доклада и последующего обсуждения результатов проведенных исследований.

Рекомендуемые источники информации:

Периодические издания: «Эксперт», «Мировая экономика и международные отношения», «Коммерсант», «БИКИ», «Российский внешнеэкономический вестник», «Внешняя торговля», «Деньги и кредит», «Международная жизнь».

Адреса Интернет: www.rbc.ru, www.cfin.ru, www.vniki.ru, www.expert.ru.

Тема. Ценообразование во внешней торговле

Задание 1. Задача расчетного характера

Российская судостроительная компания изготовила грузовое судно. После проведения необходимых экономических расчетов она подготовила коммерческое предложение (оферту) по продаже судна исходя из следующих расчетных составляющих:

Себестоимость изготовления, 5,5млн. руб.

Капиталоемкость изготовления, 6,6млн. руб.

Экспортная цена судна, 46млн. долл.

Валютная выручка от использования судна в качестве российского внешнеторгового перевозчика, 1,7млн. долл.

Валютные расходы по эксплуатации судна, 0,6млн. долл.

Примечание. В расчетах использовать текущий валютный курс по продаже и покупке американского доллара. Задание. Рассмотреть оптимальное решение исходя из возможности продажи судна на внутреннем рынке и зарубежной компании в случае экспорта, подтвердив его необходимыми расчетами.

Задание 2. Ситуационная задача

В 1995 году в процессе конверсии прекратил свое существование НИИ «Электрон». На его базе бывшими работниками НИИ было создано ЗАО «ЭЛЕКТРОН», занимающееся сборкой бытовой электронной аппаратуры и иногда выпускающее по государственному заказу спутники связи.

В начале января 2000 года бессменный директор ЗАО «Электрон» собрал в своем кабинете начальников отделов и сообщил новость, ставящую под сомнение само существование предприятия – государственного заказа на 2000 год (а скорее всего и в дальнейшем) не будет. Это означало, что предприятие имеющее в своей собственности здание бывшего НИИ (рыночной стоимостью 5 000 000 у.е), и нулевой баланс прибылей и убытков с 2000 года лишалось основного источника доходов, а 100 высококвалифицированных рабочих могли остаться без работы. Однако это не стало неожиданностью для начальника экономического отдела. Вместо возможного сокращения штата, сдачи в аренду освободившихся производственных площадей им было предложено несколько неожиданное стратегическое решение – выход на рынок комплектующих для персональных компьютеров. Все прогнозы говорили о бурном росте этого рынка по крайней мере в течении ближайших 5 лет. Первоначальный потенциальный спрос был

оценен в 100 000 шт. в год при цене 100 у.е. за штуку (при затратах 40 у.е). Однако комплект оборудования для производства стоит 2500000 у.е. Получение кредита на покупку оборудования было отвергнуто (к этому вопросу стоит вернуться в конце игры), но начальник отдела НИОКР предложил обратиться в компанию «Дрезден-лизинг», предлагающую аналогичное оборудование с установкой и наладкой за те же 2500000у.е. Относительно молодая компания «Дрезден-лизинг» имела репутацию надежного партнера, строго выполняющего условия договора, имеющего индивидуальный подход к каждой сделке и цены не превышающие среднерыночные.

Казалось, что решение найдено, но директора ЗАО «Электрон» очень интересовали следующие вопросы:

Каков будет срок лизингового договора?

Каковы будут услуги, предоставляемые по лизингу?

Чем рискует предприятие, заключая лизинговый договор?

Кто будет оплачивать страхование объекта?

Какова будет стоимость лизинга и будет ли она приемлема для предприятия?

Удастся ли избежать авансового платежа?

Возможен ли генеральный лизинг?

Но еще больше его беспокоили вопросы, которые неизбежно возникнут у сотрудников «Дрезден-лизинг»:

Как гарантировать выполнение условий сделки?

А не использовать ли нам ускоренную амортизацию?

Будет ли это финансовый лизинг или оперативный?

Кто будет оплачивать страхование объекта?

Какую стоимость лизинга определить для данного предприятия?

Будет ли выгоден компенсационный лизинг?

Как бы получить авансовый платеж?

Когда стороны обменялись интересующей информацией, возникли дополнительные вопросы, требующие прямых переговоров:

Чем готовы пожертвовать и что готовы предложить друг другу стороны?

Использовать определенную или неопределенную лизинговую плату?

Страхование объекта составит 10% от суммы договора с выплатой по частям в течении срока действия договора. Как это отразится на договоре?

В результате договор лизинга был подписан (возможные варианты условий подписания договора и предлагается определить слушателям). Поставленная цель успешно реализуется, открываются потенциальные возможности расширения производства.

Темы рефератов по дисциплине

1. Проблемы формирования стратегии внешнеэкономических связей региона.
2. Проблемы и механизм формирования экспортно-импортной политики.
3. Проблемы разработки стратегии внешнеторговой деятельности предприятия.
4. Внешнеторговые меры государственного регулирования ВЭД в России и проблемы вступления во Всемирную торговую организацию.
5. Внешнеторговые меры государственного регулирования в практике работы фирмы.
6. Валютное регулирование в РФ и его влияние на выбор стратегии экспортно-импортных операций и тип внешнеторговой сделки.
7. Валютное регулирование внешнеторговой деятельности в странах Центральной и Восточной Европы.
8. Валютный контроль во внешнеэкономической деятельности фирмы: зарубежная и российская практика.
9. Регламентация валютных операций в развитых странах.

10. Современные проблемы и механизм развития оффшорного бизнеса.
11. Проблемы налогообложения фирм, зарегистрированных в оффшорных зонах.
12. Экономико-организационные аспекты функционирования внешнеэкономической фирмы в свободной экономической зоне.
13. Внешнеторговые фирмы в российских зонах экономического благоприятствования: механизм и проблемы деятельности.
14. Механизм создания и проблемы функционирования оффшорных компаний.
15. Международная Интернет - торговля: механизм и перспективы развития в России.
16. Мониторинг и анализ эффективности деловых процессов ВЭД.
17. Особенности анализа и оценка финансового состояния фирмы, работающей в сфере ВЭД.
18. Проблемы оптимизации затрат, связанных с внешнеэкономической деятельностью фирмы.
19. Проблемы синхронизации денежных потоков во внешнеэкономической деятельности фирмы.
20. Целесообразность и механизм работы внешнеторговой фирмы на валютном рынке.
21. Валютные ресурсы предприятия: механизм формирования и эффективность использования.
22. Электронная коммерция как форма внешнеторговой деятельности и перспективы развития в России.
23. Электронная коммерция: интернет-технологии осуществления внешнеторговых сделок.
24. Франчайзинг как международная форма торговли и его развитие в России.
25. Проблемы повышения эффективности экспортно-импортных операций.
26. Экономическая безопасность внешнеторговой фирмы и проблемы защиты бизнеса.
27. Налоговое планирование и его влияние на рост рентабельности внешнеторговой деятельности.
28. Налогообложение внешнеэкономической деятельности фирмы и его оптимизация.
29. Механизм взаимодействия фирмы с государственными органами, регулирующими внешнеторговые связи.
30. Проблемы разработки информационной модели внешнеторговых операций.

3.2. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации обучающихся

ФОС для промежуточной (семестровой) аттестации обучающихся по дисциплине предназначен для оценки степени достижения запланированных результатов обучения по завершению изучения дисциплины в установленной учебным планом форме и позволяет определить качество усвоения изученного материала.

Итоговой формой контроля сформированности компетенций у студентов по дисциплине является экзамен.

ФОС промежуточной аттестации состоит из вопросов и задач к экзамену по дисциплине.

Вопросы для подготовки к дифференцированном зачету:

1. Дайте определение понятия «внешнеторговая деятельность».
2. Перечислите основные направления внешней торговли.

3. Назовите и охарактеризуйте этапы реформирования внешнеторговой деятельности в РФ.
4. Какие проблемы развития и осуществления внешнеторговой деятельности характерны для современной России?
5. Назовите основные принципы, в соответствии с которыми осуществляется регулирование внешней торговли в РФ.
6. Перечислите основные законодательные акты в области регулирования внешнеторговой деятельности РФ.
7. Охарактеризуйте основные элементы нетарифного регулирования внешней торговли РФ.
8. Опишите процедуру вывоза котируемых и лицензируемых товаров с таможенной территории РФ.
9. Какие законодательные акты составляют базу для таможенного регулирования внешнеторговой деятельности РФ?
10. Кто осуществляет общее руководство таможенным делом в РФ? Какие органы непосредственно осуществляют таможенное дело в РФ?
11. Дайте определение понятия «таможенный режим». Какие режимы в соответствии с Таможенным кодексом РФ относятся к группе основных таможенных режимов?
12. Перечислите основные виды таможенных платежей, необходимых к оплате при перемещении товаров через таможенную границу РФ.
13. Назовите методы определения таможенной стоимости товара при его ввозе на таможенную территорию РФ. В каком порядке они применяются?
14. Дайте определение понятия «внешнеторговые операции»
15. Назовите основные виды внешнеторговых операций в разрезе классификационных групп.
16. Охарактеризуйте механизм реализации экспортной операции, перечислите состав документов, необходимых для ее осуществления.
17. Охарактеризуйте механизм реализации импортной операции, перечислите состав документов, необходимых для ее осуществления.
18. Дайте определение понятия «товарная биржа». Торговля какими товарами осуществляется через биржи.
19. Опишите основные этапы осуществления сделок на товарных биржах.
20. Что такое международные торги? Охарактеризуйте основные этапы их проведения.
21. В чем заключается специфика международной аукционной торговли? Опишите организацию и технику проведения международных аукционов.
22. В чем заключается отличие бартерных и компенсационных операций?
23. Поясните суть операций с давальческим сырьем.
24. С какой целью применяются встречные закупки? Выявите положительные и отрицательные моменты совершения подобного рода операций для экспортера и импортера.
25. Назовите основные признаки международных лизинговых операций.
26. Назовите основные организационно-правовые формы участников международных коммерческих сделок.
27. Перечислите абсолютные и относительные показатели, которые используются для характеристики деятельности зарубежных фирм.
28. Определите основные этапы выбора иностранного контрагента.
29. Охарактеризуйте источники информации для осуществления внешнеторговой деятельности.
30. Назовите общие правила проведения международных встреч с целью осуществления внешнеторговых операций.

31. Перечислите основные этапы проведения переговоров с иностранными контрагентами, дайте их содержательную характеристику.
32. Какие способы ведения переговоров существуют, в чем заключается их суть?
33. Назовите основные признаки международного договора купли-продажи товаров.
34. Опишите этапы подготовки и организации международной коммерческой сделки.
35. Охарактеризуйте типовую структуру внешнеторгового контракта.
36. Какие условия контракта относятся к существенным и несущественным?
37. С какой целью используются посредники во внешнеторговой деятельности?
38. Назовите основные виды посредников, работающих на международном рынке.
39. Охарактеризуйте систему российских посредников. Что общего и в чем заключается отличие между этой системой и зарубежной?
40. Перечислите существующие способы вознаграждения внешнеторговых посредников.
41. Назовите основные признаки международных транспортных операций.
42. Какие виды международных транспортных операций существуют?
43. В чем заключается суть базисных условий поставки? Какие документы используются для их трактовки?

IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, ПРАКТИЧЕСКОГО ОПЫТА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Тестовые задания. Тестовая форма -позволяет охватить большое количество критериев оценки и допускает компьютерную обработку данных. Как правило, предлагаемые тесты оценки компетенций делятся на психологические, квалификационные (в учебном процессе эту роль частично выполняет педагогический тест) и физиологические.

Современный тест, разработанный в соответствии со всеми требованиями компетентностного подхода, может включать задания различных типов.

В обычной практике применения тестов для упрощения процедуры оценивания как правило используется простая схема:

–отметка «удовлетворительно», если правильно выполнено 50 –70% тестовых заданий;

–«хорошо», если правильно выполнено 70 –85 % тестовых заданий;

–«отлично», если правильно выполнено 85 –100 % тестовых заданий.

Решение заданий в тестовой форме проводится в течение изучения дисциплины. Преподаватель должен определить студентам исходные данные для подготовки к тестированию: назвать разделы (темы, вопросы), по которым будут задания в тестовой форме, нормативные акты и теоретические источники для подготовки.

При прохождении тестирования пользоваться конспектами лекций, учебниками, и иными материалами не разрешено.

Тестирование проводится в письменной форме. На тестирование отводится 15-20 минут. Каждый вариант тестовых заданий включает 20 вопросов. За каждый правильный ответ на вопрос дается 0,5 баллов.

Перевод баллов в оценку. Согласно технологической карте на выполнение теста выделяется 10 баллов. Таким образом, 10 баллов/ 20 вопросов = 0,5 баллов

Задания «кейс-стади». Кейс-задача по имитации производственной ситуации - проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для разрешения данной проблемы путем решения нескольких задач. Позволяет оценивать уровень усвоения знаний, умений и готовность к трудовым действиям со способностью решать нетипичные профессиональные задачи.

Решение кейса представляет собой продукт самостоятельной индивидуальной или групповой работы студентов.

Работа с кейсом осуществляется поэтапно:

Первый этап – знакомство с текстом кейса, изложенной в нем ситуацией, ее особенностями.

Второй этап – выявление фактов, указывающих на проблему(ы), выделение основной проблемы (основных проблем), выделение факторов и персоналий, которые могут реально воздействовать.

Третий этап – выстраивание иерархии проблем (выделение главной и второстепенных), выбор проблемы, которую необходимо будет решить.

Четвертый этап – генерация вариантов решения проблемы. Возможно проведение «мозгового штурма».

Пятый этап – оценка каждого альтернативного решения и анализ последствий принятия того или иного решения.

Шестой этап – принятие окончательного решения по кейсу, например, перечня действий или последовательности действий.

Седьмой этап – презентация индивидуальных или групповых решений и общее обсуждение.

Восьмой этап - подведение итогов в учебной группе под руководством преподавателя.

Критериями оценки выполненного кейс-задания являются:

1. Научно-теоретический уровень выполнения кейс-задания и выступления.
2. Полнота решения кейса.
3. Степень творчества и самостоятельности в подходе к анализу кейса и его решению. Доказательность и убедительность.
4. Форма изложения материала (свободная; своими словами; грамотность устной или письменной речи) и качество презентации.
5. Культура речи, жестов, мимики при устной презентации.
6. Полнота и всесторонность выводов.
7. Наличие собственных взглядов на проблему.

Оценка за кейс-задание выставляется по балльной шкале, принятой в образовательной организации.

Задачи. Решение практических задач осуществляется с целью проверки уровня знаний, умений, владений, понимания студентом основных методов и законов изучаемой теории при решении конкретных практических задач, умения применять на практике полученных знаний. Студенту объявляется условие задачи, решение которой он излагает устно.

Шкала оценивания:

«отлично» - студент ясно изложил условие задачи, решение обосновал точной ссылкой на изученный материал;

«хорошо» - студент ясно изложил условие задачи, но в обосновании решения имеются сомнения;

«удовлетворительно» - студент изложил условие задачи, но решение обосновал формулировками при неполном использовании понятийного аппарата дисциплины;

«неудовлетворительно» - студент не уяснил условие задачи, решение не обосновал.

При решении ситуационных задач разрешено пользоваться курсом лекций или учебниками.

На решение типовых задач отводиться 10 минут.

Реферат – форма письменной работы, которую рекомендуется применять при освоении вариативных (профильных) дисциплин профессионального цикла. Как правило, реферат представляет собой краткое изложение содержания научных трудов, литературы по определенной научной теме.

Шкала оценивания:

«отлично» - выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы;

«хорошо» - основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объем реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

«удовлетворительно» - имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; тема освоена

лишь частично; допущены грубые ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

«неудовлетворительно» - тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Промежуточная аттестация по итогам освоения междисциплинарного курса позволяет оценить уровень сформированности компетенций и осуществляется в форме – экзамена.

Экзамен письменный. Продолжительность 60 минут. Рекомендуется распределять время таким образом: 15 мин – задача (кейс) и по 15 мин на три теоретических вопроса. Изложение должно быть кратким, но содержать все необходимые определения и формулировки. Для получения отличной оценки ответ должен содержать практические примеры.

Экзамен позволяет проверить способность экзаменуемого в использовании приобретенных знаний в виде устного собеседования по билету.