

ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства»

*Утвержден
решением Ученого совета ДГУНХ,
протокол №3 от 30 октября 2023г.*

Кафедра «Маркетинг и коммерция»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ»**

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ СПО 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
УРОВЕНЬ ОБРАЗОВАНИЯ – СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ**

Махачкала – 2023

УДК 339.139
ББК 65.290-2 Р69

Составитель – Рамазанова Марина Шайдаевна, преподаватель кафедры «Маркетинг и коммерция» ГАОУ ВО «ДГУНХ»

Внутренний рецензент – Дибирова Мадина Магомедрасуловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ГАОУ ВО «ДГУНХ».

Внешний рецензент – Абдурашидова Аминат Магомедкалильевна, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан».

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 профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «19» июля 2023г., № 548 и на основании приказа Минобрнауки РФ от 14.06.2013 г., № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования».

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

Рамазанова М.Ш. Фонд оценочных средств по дисциплине «Организация и техника внешнеторговых операций» для специальности 38.02.08 Торговое дело – Махачкала: ДГУНХ, 2023, 28 с.

Рекомендован к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 28 октября 2023 г.

Рекомендован к утверждению руководителем образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена 38.02.08 Торговое дело Атаева Т.А.

Одобрено на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 24 октября 2023г., протокол № 3

СОДЕРЖАНИЕ

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...8	
2.1 Критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования по видам оценочных средств.....	8
2.2. Критерии и шкала оценивания результатов обучения по междисциплинарному курсу при экзамене.....	14
III ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСОВЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	15
3.1. Типовые контрольные задания для текущего контроля успеваемости обучающихся. .15	
3.2. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации обучающихся.....	23
IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, ПРАКТИЧЕСКОГО ОПЫТА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	25

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-01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК-02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК-03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК-04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.
ОК-09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ПК	Профессиональные компетенции
ПК-1.3	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
ПК-1.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
ПК-1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

1.2. Компонентный состав компетенций

компонентный состав компетенции			
код и формулировка компетенции	умеет:	знает:	Требования к практическому опыту:
ОК-01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	грамотно выражать мысли и аргументировать в вопросах, касающихся сущности и социальной значимости своей будущей профессии; проявлять к ней устойчивый интерес при выполнении практических заданий-У1	сущность своей профессиональной деятельности, объекты деятельности, основные особенности работы по избранной профессии-З1	
ОК-02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии	эффективно организовывать собственную деятельность и решать профессиональные задачи-У2	методы и способы выполнения профессиональных задач; составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты,	

для выполнения задач профессиональной деятельности		виды коммерческой деятельности-32	
ОК-03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и 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-04 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-09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	проявлять организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину в профессиональной деятельности-У5	средства установления контакта в коллективе и с потребителями, приемы эффективного делового общения-35	
ПК-1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного	устанавливать коммерческие связи с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции-У8.	виды договоров и порядок их оформления; порядок составления претензий и санкций-38.	составляет договора; устанавливает коммерческие связи-В9.

документооборота и сквозных цифровых технологий			
ПК-1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	управлять товарными запасами и потоками; работать на складе-У9.	виды товарных запасов, основные принципы их размещения и хранения; типы складских помещений и организацию работы складов-39.	владеет навыками управления товарными запасами и потоками, организации работы на складе-В10.
ПК-1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству-У10.	основные правила приемки товаров по количеству и качеству; количественные и качественные показатели товаров-310.	осуществляет приемку товаров по количеству и качеству-В11.

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

2.1 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 компетенции(й) 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 компетенции(й) по дисциплине складывается из двух составляющих:

✓ первая составляющая – оценка преподавателем сформированности компетенции(й) 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 компетенции(й) обучающихся на экзамене (максимум – 30 баллов).

<i>4 – балльная шкала</i>	<i>«отлично»</i>	<i>«хорошо»</i>	<i>«удовлетворительно»</i>	<i>«неудовлетворительно»</i>
100-балльная шкала	85 и ≥	70 – 84	51 – 69	0 – 50
Бинарная шкала	Зачтено			Не зачтено

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	тестовые нормы:% правильных ответов	количество баллов	оценка/зачет
1	90-100 %	9-10	
2	80-89%	7-8	
3	70-79%	5-6	
4	60-69%	3-4	
5	50-59%	1-2	
6	менее 50%	0	

В) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ

№ п/п	критерии оценивания	количество баллов	оценка/зачет
1	Полное верное решение. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, задача решена рациональным способом. Получен правильный ответ. Ясно описан способ решения.	9-10	
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	
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 искажившие 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	
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 КОМПЕТЕНЦИЙ, ВЫЯВЛЕННЫХ В ХОДЕ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ

	Участники	Иванов	Петров	Сидоров
<i>Компетенции</i>				
<i>ОК-1 - владеет культурой мышления (в т.ч. – экономического), способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановки цели и выбору путей ее достижения</i>				
...				
<i>ПК-2 - способен на основе типовых методик и действующей нормативно правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов</i>				
...				
<i>среднее количество баллов</i>				

Д) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ ДОМАШНЕГО ЗАДАНИЯ

№ п/п	критерии оценивания	количество баллов
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

2	Задание выполнено: цель выполнения домашнего задания достигнута; наличие правильных эталонных ответов; однако работа выполнена не в полном объеме.	8-7
3	Задание выполнено частично: цель выполнения домашнего задания достигнута не полностью; многочисленные ошибки снижают качество выполненной работы.	6-5
4	Задание не выполнено, цель выполнения домашнего задания не достигнута.	менее 5

Е) 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		

Ж) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНКИ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

№ п/п	критерии оценки	максимальное количество баллов
1	титульный слайд с заголовком	5
2	дизайн слайдов	10
3	использование дополнительных эффектов (смена слайдов, звук, графика, анимация)	5
4	список источников информации	5
5	широта кругозора	5
6	логика изложения материала	10
7	текст хорошо написан и сформированные идеи ясно изложены	10

	и структурированы	
8	слайды представлены в логической последовательности	5
9	грамотное создание и сохранение документов в папке рабочих материалов	5
10	слайды распечатаны в форме заметок	5
	средняя оценка:	

3) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ НА ЭКЗАМЕНЕ

<i>№ n/n</i>	<i>Критерии оценивания</i>	<i>Шкала оценок</i>	
		<i>Количес тво баллов</i>	<i>Оценка</i>
1.	Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где обучающийся продемонстрировал знание дисциплины в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок.	24-30	Отлично (высокий уровень сформирован ности компетенции)
2.	Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.	17-23	Хорошо (достаточный уровень сформирован ности компетенции)
3.	Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.	10-16	Удовлетворит ельно (приемлемый уровень сформирован ности компетенции)
4.	Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение	0-9	Неудовлетвор ительно (недостаточн ый уровень сформирован ности компетенции)

	практических заданий не выполнено, т.е. студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.		
--	---	--	--

2.2. Критерии и шкала оценивания результатов обучения по междисциплинарному курсу при экзамене

№ n/n	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, 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.	51 и выше	Отлично (зачтено) (высокий уровень 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**

Задание 1.

Тестовое задание

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;
- З) 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; контроль.

З) НДС

11. Таможенные пошлины по способу взимания бывают:

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

3) 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 оферт;
- 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.

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).

Задание 3.

Разбор ситуации

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 4.

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.

3.2. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации обучающихся

Перечень вопросов на промежуточную аттестацию

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 по анализу конкретных ситуаций. Решение ситуационных задач осуществляется с целью проверки уровня навыков (владений) студента по решению практической ситуационной задачи.

Студенту объявляется условие задачи, решение которой он излагает устно.

Эффективным интерактивным способом решения задач является сопоставления результатов разрешения одного задания двумя и более малыми группами обучающихся.

Задачи, требующие изучения значительного объема материала, необходимо относить на самостоятельную работу студентов, с непременно разбором результатов во время практических занятий. В данном случае решение ситуационных задач с глубоким обоснованием должно представляться на проверку в письменном виде.

При оценке решения задач анализируется понимание студентом конкретной ситуации, правильность применения норм семейного права, способность обоснования выбранной точки зрения, глубина проработки правоприменительного материала.

Типовые 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.

Деловые/ролевые игры. Ролевая игра, имитирующая реальную профессиональную деятельность (деловая игра) — игровая образовательная технология, представляющая собой моделирование проблемной профессиональной ситуации, решение которой достигается в процессе ролевого взаимодействия участников, по правилам, с

формированием команд игроков и «группы экспертов», в соответствии с сюжетом, по определенному сценарию и последующей оценкой принятого решения.

Разыгрываемая ситуация должна предполагать неоднозначность решений, содержать элемент неопределенности, что обеспечивает проблемный характер игры и личностное участие обучающихся.

Деловые игры, разработанные на конкретных ситуациях, вводят обучающихся в сферу профессиональной деятельности, являясь мощным стимулом активизации самостоятельной работы по приобретению профессиональных знаний и навыков, а также способности решать нестандартные профессиональные задачи.

Интерактивное взаимодействие происходит в процессе всей деловой игры, так как решения принимаются преимущественно коллективно. При этом каждый решает свою отдельную задачу в соответствии со своей ролью и функцией. Обучающиеся приобретают социальные навыки, развивают коммуникативные способности, критическое мышление, для принятия профессионально грамотных решений.

Приобретенные в процессе игры практические навыки зачастую позволяют избежать ошибок, которые возникают при переходе к самостоятельной трудовой деятельности.

Таким образом, деловая игра выполняет следующие функции:

- 1) образовательная – обобщение и закрепление знаний по пройденным темам курса, развитие трудовых навыков;
- 2) развивающая – развитие логического, критического, аналитического, творческого мышления, активизация мыслительной деятельности обучающихся;
- 3) воспитательная – формирование устойчивого интереса к будущей профессии, профессиональной самоидентификации.

Результативность деловой игры во многом зависит от особенностей ее организации и проведения.

Структура деловой игры:

1. Тема и цель игры.
2. Проблема (ы) для рассмотрения и решения в процессе игры.
3. Сюжет (область действительности, условно воспроизводимая в игре).
4. Сценарий.
5. Правила игры.
6. Роли (распределение и принятие ролей на себя участниками).
7. Игровые действия как средство реализации ролей.

Данная структура определяет этапы проведения деловой игры: подготовительный и мотивационно-ориентировочный, основной и рефлексивно-оценочный.

На деловую/ролевою игру отводится 70-90 минут. Критериями оценивания деловой/ ролевой игры: Результативность проведения деловой/ролевой игры определяет процент работы тренера/тренеров, процент работы участников тренинга, процент использования вспомогательных материалов, процент работы каждого участника.

0-20% - тренер плохо излагал материал, группа работала пассивно, не использовались вспомогательные материалы

21-50% - тренер не в полном объеме подал материал, группа работала не активно, использование не в полном объеме вспомогательного материала

51-100% - тренер подробно, содержательно подал материал, группа работала активно, весь вспомогательный материал использовался в полном объеме

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины 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.