

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

*Утверждены решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 9 от 21 марта 2026 г.*

КАФЕДРА «МАРКЕТИНГ И КОММЕРЦИЯ»

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

**НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ 38.03.06 ТОРГОВОЕ
ДЕЛО, ПРОФИЛЬ «ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ В ТОРГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

**УРОВЕНЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ –
БАКАЛАВРИАТ**



ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 00A9E2DAF91A2F57E988B751E574CFCC
Владелец: Бучаев Ахмед Гамидович
Действителен: с 23.09.2025 до 17.12.2026

Махачкала – 2026

УДК 330.113:339.9.012.23

ББК У43-803.4я73

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

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

Внешний рецензент - Алигимов Мурад Ильясович, руководитель сообщества маркетологов СКФО

Представитель работодателя - Абдурашидова Аминат Магомедкамильевна, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан»

Оценочные материалы по дисциплине «Организация и техника внешнеторговых операций» разработаны в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 18 августа 2020 г. №963, в соответствии с приказом Министерства образования и науки РФ от 6 апреля 2021 года № 245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

Оценочные материалы по дисциплине «Организация и техника внешнеторговых операций» размещены на официальном сайте www.dgunh.ru

Атаева Т.А. Оценочные материалы по дисциплине «Организация и техника внешнеторговых операций» для направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Интернет-маркетинг в торговой деятельности» – Махачкала: ДГУНХ, 2026. – 34 с.

Рекомендованы к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 10 марта 2026 г.

Рекомендованы к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Интернет-маркетинг в торговой деятельности», Атаевой А.У.

Одобрены на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 24 февраля 2026 г., протокол № 6.

СОДЕРЖАНИЕ

Назначение оценочных материалов.....	4
Раздел 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины.....	5
1.1 Перечень формируемых компетенций.....	5
1.2. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования.....	5
Раздел 2. Задания, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине.....	10
Раздел 3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.....	26
Раздел 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующие этапы формирования компетенций.....	29

Назначение оценочных материалов

Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости (оценивания хода освоения дисциплин), для проведения промежуточной аттестации (оценивания промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине) обучающихся по дисциплине «Организация и техника внешнеторговых операций» на соответствие их учебных достижений поэтапным требованиям образовательной программы высшего образования 38.03.06 Торговое дело, профиль «Интернет-маркетинг в торговой деятельности»

Оценочные материалы по дисциплине «Организация и техника внешнеторговых операций» включают в себя: перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОП ВО; 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 ОПОП; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценочные материалы сформированы на основе ключевых принципов оценивания:

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

Основными параметрами и свойствами оценочных материалов являются:

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

Раздел 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины

1.1 Перечень формируемых компетенций

код компетенции	формулировка компетенции
ОПК	ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
ОПК-3	Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов

1.2. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств

Формируемые компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Уровни освоения компетенции	Критерии оценивания сформированности компетенции	Виды оценочных средств
ОПК-3: Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ИОПК-3.1: Выявляет и оценивает современные тенденции, проблемы развития товарного обращения на региональном, национальном и глобальном уровнях	Знать: - основные принципы функционирования субъектов хозяйствования; - аналитические приемы и процедуры разработки управленческих решений; - роль и виды международных экономических организаций в регулировании и развитии международной торговли.	Пороговый уровень	обучающийся слабо знает основные принципы функционирования субъектов хозяйствования.	Блок А - задания репродуктивного уровня - тестовые задания
			Базовый уровень	обучающийся знает с незначительными ошибками аналитические приемы и процедуры разработки управленческих решений	
			Продвинутый уровень	обучающийся знает в полном объеме роль и виды международных экономических организаций в регулировании и развитии международной торговли.	
		Уметь: - осуществлять взаимодействие с участниками	Пороговый уровень	обучающийся слабо умеет осуществлять взаимодействие с	Блок В - задания реконструктивного уровня

		внешнеторгового контракта; - подготавливать коммерческие предложения, запросы; - оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов; - принимать управленческие решения и оценивать результаты социально-экономической эффективности.		участниками внешнеторгового контракта и подготавливать коммерческие предложения, запросы	- ситуационные задачи - задачи
			Базовый уровень	обучающийся умеет с незначительными ошибками оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов	
			Продвину- тый уровень	обучающийся знает в полном объеме принимать управленческие решения и оценивать результаты социально-экономической эффективности	
		Владеть: - методами и средствами организации внешнеторговых операций; - информацией о расчете экономических и социально-экономических показателей; - навыками анализа состояния показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.	Порогов- ый уровень	обучающийся слабо владеет методами и средствами организации внешнеторговых операций	Блок С - задания практико- ориентирован ного уровня - кейсы
			Базовый уровень	обучающийся владеет с незначительными ошибками информацией о расчете экономических и социально-экономических показателей	
			Продвину- тый уровень	обучающийся владеет в полном объеме навыками анализа состояния	

				показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	
ИОПК-3.2: Анализирует внешнеторговую деятельность экономических субъектов на различных рынках	Знать: - основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки; - нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; - международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; - методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков; - документооборот внешнеторговых сделок; - условия внешнеторгового контракта.	Пороговый уровень	обучающийся слабо знает основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки и нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность.	Блок А - задания репродуктивного уровня - тестовые задания	
			Базовый уровень		обучающийся знает с незначительными ошибками международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли, методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков
		Продвинутый уровень	обучающийся знает в полном объеме документооборот внешнеторговых сделок и условия внешнеторгового контракта		
	Уметь: - составлять отчеты и готовить предложения по	Пороговый уровень	обучающийся слабо умеет составлять отчеты и готовить		Блок В - задания реконструктивного уровня -

		вопросам заключения внешнеторгового контракта; - проверять необходимую документацию для заключения внешнеторгового контракта.		предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта	ситуационные задачи - задачи
			Базовый уровень	обучающийся умеет с незначительными ошибками проверять необходимую документацию для заключения внешнеторгового контракта	
			Продвину тый уровень	обучающийся знает в полном объеме составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта и проверять необходимую документацию для заключения внешнеторгового контракта.	
		Владеть: - навыками формирования проекта внешнеторгового контракта; - навыками проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; - навыками подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта.	Пороговый уровень	обучающийся слабо владеет навыками формирования проекта внешнеторгового контракта	Блок С - задания практико-ориентированного уровня - кейсы
			Базовый уровень	обучающийся владеет с незначительными ошибками навыками проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта	
			Продвину тый уровень	обучающийся владеет в полном объеме навыками	

				подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта	
--	--	--	--	---	--

Раздел 2. Задания, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине

ОПК-3: Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов (ИОПК-3.1: Выявляет и оценивает современные тенденции, проблемы развития товарного обращения на региональном, национальном и глобальном уровнях)

Блок А. Задания репродуктивного уровня («знать»)

А.1 Фонд тестовых заданий по дисциплине

Тесты типа А.

1. Внешнеторговая операция это:

- а) перевозка товаров из одной страны в другую через территорию или воздушное пространство третьей страны.
- б) сделка, по которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену.
- в) комплекс действий контрагентов (иностранных партнеров по внешнеторговой операции) разных стран, направленных на подготовку, совершение и обеспечение торгового обмена.

2. Правовой формой, опосредствующей международные коммерческие операции, является:

- а) международная торговая сделка, обязательным условием которой является ее заключения с иностранным контрагентом.
- б) сделка, по которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену.
- в) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций

3. Какой из перечисленных видов международных коммерческих операций не является основным:

- а) по обмену товарами в материально-вещественной форме.
- б) по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг).
- в) по страхованию грузов

4. Что Вы понимаете под международной торговой сделкой:

- а) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций.
- б) понимается договор (соглашение, контракт) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества и качества товарных единиц и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.

в) продажа иностранному покупателю товара с вывозом из страны продавца, то есть вывоз товаров и услуг за границу.

5. Что вы понимаете под словом «акцепт»:

а) письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг.

б) принятие предложения заключить договор на условиях, содержащихся в этом предложении без внесения каких-либо изменений.

в) документ, сопровождающий операции по страхованию грузов

6. Что вы понимаете под словом «оферта»:

а) письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг.

б) принятие предложения заключить договор на условиях, содержащихся в этом предложении без внесения каких-либо изменений.

в) документ, сопровождающий операции по страхованию грузов

7. Закупочный ордер это:

а) письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг.

б) предписание по исполнению поставки.

в) поручение Перевозчику произвести транспортно-экспедиторское обслуживание, включая таможенное декларирование и отгрузку товара

8. Какие субъекты международных торговых операций не могут выполнять различные торгово-посреднические функции:

а) агентские фирмы.

б) торговые фирмы.

в) страховые фирмы

9. Договор поручения - это документ, на основании которого:

а) агент совершает от имени и за счет принципала действия различного характера.

б) устанавливаются минимальные продажные цены, ниже которых консигнатор не может продавать товар без предварительного письменного согласия консигнанта.

в) определяются вид, размер и порядок выплаты вознаграждения консигнатору

10. Какие из условий не включаются в Базисные условия поставки:

а) те, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара

б) те, которые действие или совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки.

в) те, которые устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя

11. В каких случаях применяется "ИНКОТЕРМС" в контракте:

а) всегда.

б) никогда не применяется.

в) в тех случаях, когда в контракте сделана ссылка на Базисные условия поставки

12. Контрактная цена может быть зафиксирована в контракте как:

- а) цена сделки, которая должна указываться на прайс-листе при продаже товара.
- б) твердая цена,
- в) мягкая цена.

13. Лизинг это:

- а) краткосрочная аренда
- б) среднесрочная аренда.
- в) долгосрочная аренда

14. Внешнеэкономическая деятельность это:

- а) совокупность организационно-экономических, производственно-хозяйственных и оперативно-коммерческих функций предприятий, ориентированных на мировой рынок, с учётом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на зарубежных рынках.
- б) комплекс действий контрагентов (иностранных партнеров по внешнеторговой операции) разных стран, направленных на подготовку, совершение и обеспечение торгового обмена.
- в) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций за рубежом

15. По какому признаку нельзя классифицировать участников ВЭД:

- а) профилю внешнеэкономической деятельности;
- б) характеру совершаемых внешнеторговых операций;
- в) долгосрочная аренда

Тесты типа В.

1. Установите соответствия.

А) Товары широкого потребления	1) стандартизируемые
	2) скоропортящиеся
Б) Промышленное сырье	3) легко транспортируемые
	4) быстрое моральное старение
В) Продовольственные товары	5) не подлежат моральному старению
	6) характеризуются широкой номенклатурой

2. Российская внешнеторговая фирма «Машиноэкспорт» намерена осуществить операцию по продаже в Польшу 100 электропогрузчиков модели ПГ-50 с отгрузкой из Калининграда на условия «FOB». Какие основные и обеспечивающие операции будут элементами указанной сделки? Установите соответствия:

А) Основные	Б) Обеспечивающие

- 1) транспортировка товара до Калининграда,
- 2) Страхование перевозки на территории России,

- 3) Операции сдачи-приемки товара в порту перед погрузкой,
- 4) Получение кредита в Альфа-банке для финансирования операции,
- 5) Операции по таможенному оформлению вывоза товара,
- 6) Выписка коносамента и перевозка товара в польский порт Гдыня.

3. Установите соответствия. Гарантийный и послегарантийный сервис характеризуется следующими параметрами:

А) Гарантийный период	Б) Послегарантийный период

- 1) расходы несут покупатели;
- 2) проведение профилактического осмотра;
- 3) расходы несут продавцы;
- 4) проведение плановых ревизий;

4. Отметьте соответствия:

А) Патентное соглашение	1) предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования купленных или арендованных машин и оборудования.
Б) Лицензионное соглашение	2) предоставление технического опыта и/или секретов производства, использование которых обеспечивает определенные преимущества;
В) Передача ноу-хау	3) сделка, по которой собственник изобретения или технических знаний предоставляет разрешение на использование в определенных пределах своих прав;
Г) Инжиниринг	4) сделка по которой владелец патента на изобретение уступает свои права на использование изобретений покупателю; патента.

5. Установите соответствия:

А) Обязанности лицензиара	Б) Обязанности лицензиата

- 1) поставить оборудование, необходимое для успешного освоения изобретения и ноу-хау;
- 2) нести юридическую и финансовую ответственность за нарушение условий исключительной лицензии;
- 3) сохранять секретность (конфиденциальность), содержащихся в приобретенных неисключительных лицензиях;
- 4) не препятствовать представителям стороны договора производить проверки использования изобретений и ноу-хау;
- 5) гарантировать предусмотренный в соглашении эффект от использования изобретения или ноу-хау;
- 6) оплачивать предусмотренные соглашением роялти;

Тесты типа С.

1. Российское судно, совершающее рейс из Новороссийска до Буэнос-Айреса, совершает дозаправку в государстве Тринидад и Тобаго. Эта операция будет являться:

- а) Импортом транспортной услуги;
- б) Импортом товара;
- в) Импортом обеспечивающей услуги;
- г) Реимпортом товара.

2. Российская фирма «Станкоимпорт» поставила станки в Польшу на склад своему агенту для продажи на определенных условиях. Комиссионное вознаграждение было определено в размере 15%. Станки не были проданы в течение года и возвращены в Россию. Определите вид посредника?

- а) Комиссионер;
- б) Агент;
- в) Дистрибьютор;
- г) Консигнатор;
- д) Дилер.

3. Российская фирма «Алькор» закупила в Малайзии аудиотехнику с целью продажи ее в системе розничной торговли с обязательством соблюдать согласованные условия. Какие функции выполняет «Алькор»:

- а) Комиссионера;
- б) Консигнатора;
- в) Агента;
- г) Купца по договору

4. Египетская фирма изучает возможность поставки трикотажных изделий из хлопка в Россию. Фирмой рассмотрены следующие варианты: создание собственного представительства в одной из восточно-европейских стран; регистрация дочерней компании в России или в одной из восточно-европейских стран или организации работы через посредника -одну из хорошо зарекомендовавших себя российских фирм. Обоснуйте преимущества и недостатки всех вариантов:

- а) Коммерческое представительство;
- б) Дочернее предприятие;
- в) Посредник.

5. Определите этапы разработки франчайзинговой системы.

- а) Определение области прав;
- б) Определение стоимости передачи нематериальных активов;
- в) Разработка концепции;
- г) Проведение коммерческих переговоров;
- д) Разработка договора франчайзинга;
- е) Расчет стоимости франшизы;
- ё) Разработка руководства по ведению бизнеса;
- ж) Реализация программы и контроля.

Блок В. Задания реконструктивного уровня («уметь»)

В1. Задачи

В2. Ситуационные задачи

Блок С. Задания практикоориентированного уровня для диагностирования сформированности компетенций («владеть»)

С1. Кейс

Блок Д. Задания для использования в рамках промежуточной аттестации

Д1. Перечень вопросов к зачету

ОПК-3: Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов (ИОПК-3.2: Анализирует внешнеторговую деятельность экономических субъектов на различных рынках)

Блок А. Задания репродуктивного уровня («знать»)

А.1 Фонд тестовых заданий по дисциплине

Тесты типа А.

1. Нетарифные ограничения это:

- а) ставка пошлин на ввоз или вывоз иностранных товаров на территорию (с территории) Таможенного союза
- б) меры запретительного или ограничительного характера, препятствующие проникновению иностранных товаров на внутренние рынки или ограничивающие возможности их использования.
- в) меры, осуществляемые с целью контроля со стороны контрагента участников ВЭД

2. Технические барьеры это:

- а) неофициальная договоренность (под угрозой применения со стороны импортера более жестких мер) между экспортером и импортером об ограничении ввоза отдельных товаров на рынок импортеров.
- б) препятствия для импорта иностранных товаров, возникающие в связи с несоответствием национальным стандартам, системам измерения и инспекции качества, требованиям техники безопасности, санитарно-ветеринарным нормам, правилам упаковки, маркировки и другим требованиям,
- в) полное запрещение торговли.

3. Лицензирование это:

- а) денежный беспроцентный залог, вносимый импортером в банк перед закупкой товара.
- б) это стоимостные или количественные ограничения ввоза (вывоза) товаров, устанавливаемые государством на неопределенный срок, по отдельным видам товаров, странам или группам стран путем введения квот (процентной доли).
- в) разрешение на ввоз (вывоз) определенного количества товаров, выдаваемое уполномоченными государственными органами.

4. Квотирование это:

- а) денежный беспроцентный залог, вносимый импортером в банк перед закупкой товара.
- б) это стоимостные или количественные ограничения ввоза (вывоза) товаров, устанавливаемые государством на неопределенный срок, по отдельным видам товаров, странам или группам стран путем введения квот (процентной доли).
- в) разрешение на ввоз (вывоз) определенного количества товаров, выдаваемое уполномоченными государственными органами.

5. Таможенный тариф это:

- а) систематизированный перечень ставок, определяющих размер платы по импортным и экспортным товарам, т.е. таможенные пошлины. Увеличивая цену импортного или экспортного товара, он оказывает влияние на объем и структуру внешней торговли.
- б) взнос (платеж), взимаемый в обязательном порядке при ввозе товара на таможенную территорию или вывозе его с этой территории.
- в) разовое разрешение на экспорт (импорт) товаров.

6. Целью протекционизма как формы внешнеторговой политики является:

- а) создание благоприятного инвестиционного климата
- б) защита национальных производителей от иностранной конкуренции
- в) адаптация национального законодательства к международным правовым нормам
- г) создание благоприятных условий для деятельности ТНК

7. Приобретение товаров, предусматривающее их ввоз из-за границы, представляет собой:

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

8. К числу основных форм организации международной торговли относятся:

- а) сделки купли-продажи
- б) ссудные операции
- в) аукционная торговля
- г) бартерные сделки
- д) биржевая торговля

9. Основными видами публикуемых цен являются ... цены:

- а) мировые
- б) биржевые
- в) аукционные
- г) национальные
- д) среднемировые
- е) фактических сделок внешней торговли и контрактов

10. Принятая в международной практике форма расчетов, когда покупатель открывает в банке продавца свой специальный счет, называется:

- а) инкассо

- б) аккредитив
- в) чеком
- г) банковский перевод
- д) кредитная

11. Форма обмена между странами, состоящая из экспорта и импорта товаров и услуг называется:

- а) внешней торговлей,
- б) международной торговлей

12. Внешнеторговый баланс страны является..., если импорт по стоимости превышает экспорт:

- а) урегулированным,
- б) активным,
- в) пассивным

13. Под термином «роялти» понимается:

- а) единовременный платеж
- б) периодические отчисления от дохода покупателя лицензии
- в) вознаграждение за пользование исключительной лицензией
- г) вознаграждение за пользование полной лицензией

14. Характерной чертой современного развития международной торговли является то, что темпы роста торговли услугами ... темпы роста торговли готовой промышленной продукцией:

- а) опережают
- б) догоняют
- в) не превышают
- г) стабилизируют

15. Среди всех сфер внешнеэкономической деятельности, наиболее развитой является:

- а) деятельность ТНК
- б) валютно-финансовая система
- в) трудовая миграция
- г) торговля

Тесты типа В.

1. Экспортер товаров при выходе на внешний рынок использует прямой метод или услуги посредника. Установите соответствия:

А) Прямой метод	В) Сделки через посредника

- 1) предусматривает поставку заранее определенных видов продукции, ориентированной на специфические требования и запросы заказчика;
- 2) предусматривает продажу сырья на основе долгосрочных контрактов;
- 3) удобен при выходе на новые рынки;
- 4) целесообразен при экспорте стандартизированного оборудования, транспортных средств, дорожно-строительных машин;
- 5) обеспечивает тесный контакт с рынком, быстрое реагирование на новые запросы;
- 6) характеризуется потерей контакта с рынком.

2. Укажите соответствия:

А) Лизингодатель	1) лицо, продающее машины и оборудование;
Б) Лизингополучатель	2) лицо, осуществляющее передачу машин и оборудования в лизинг;
В) Продавец	3) лицо получающее машины и оборудование во владение и пользование;

3. Установите соответствия:

А) Права лизингодателя	1) передать объект пользователю на условиях договора; 2) распоряжаться объектом лизинга в соответствии с договором; 3) получить возмещение всех расходов по лизингу плюс прибыль; 4) пользоваться объектом лизинга в течение установленного срока; 5) требовать при приемке объекта устранения дефектов; 6) принять на себя риски; 7) после окончания договора выкупить объект или возобновить его на новых условиях или вернуть собственнику; 8) заключить договор купли-продажи объекта с поставщиком
Б) Права лизингополучателя	
В) Обязанности лизингодателя	
Г) Обязанности лизингополучателя	

4. Ряд городов мира известны как центры аукционной торговли. Отметьте, какому центру соответствует какой товар.

А) Чай	1) Монреаль
Б) Пряности	2) Нью-Йорк
В) Цветы	3) Амстердам
Г) Меха	4) Калькутта
Д) Племенные лошади	5) Лондон

5. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи была подписана в:

а) Вене	а) 1947 г.
б) Женеве	б) 1994
с) Нью-Йорке	с) 1980 г.
д) Гааге	д) 1997 г.

Тесты типа С.

1. Проанализируйте формулировки базисных условий контрактов. Если необходимо, внесите изменения.

1) Между немецкой фирмой и российским покупателем заключен контракт на поставку растворимого кофе в Россию на условиях "EXW Казань (Центральный склад)".

2) Российское предприятие заключило контракт на поставку автомобилей из Ульяновска в Ливию (порт Триполи) на условиях DAF (Новороссийск)

3) Предприятие в Воронеже продало 35 т. проволоки немецкому предприятию, расположенному примерно в 150 км от г. Гамбурга на условиях "CIF Новороссийск".

2. Установите последовательность действий при оплате товара на условиях инкассо (вставьте номера - 1, 2, 3, 4):

а) Инкассирующий банк выдает документы против...;

б) Банк ремитент проверяет транспортные документы и отправляет инкассирующему банку;

с) Продавец отправляет товар и получает документы, удостоверяющие факт отгрузки;

д) Банк покупателя (инкассирующий) извещает импортера о наличии инкассо.

3. Установите порядок действий при аккредитивной форме расчетов (вставьте номера - 1, 2, 3, 4):

а) Продавец (бенефициар) проверяет содержание аккредитива на соответствие условиям подписанного контракта;

б) Авизирующий банк извещает Продавца (бенефициара) о зачислении на его счет суммы за осуществленную поставку товара;

с) Назначение банком-эмитентом авизирующего банка;

д) Банк эмитент проверяет полученные документы, подтверждающие выполнение Продавцом контрактных обязательств.

Блок В. Задания реконструктивного уровня («уметь»)

В1. Задачи

Задача 1. Российская внешнеторговая фирма из Москвы получила запрос от торгового дома, расположенного в Буэнос-Айресе (Аргентина), на поставку на условиях СИФ 100 электронасосов.

Фирма подготовила предложение, исходя из следующих условий:

Цена производителя за 100 ед. 400 тыс. долл.;

Скидка за количество со стороны производителя 5%;

Скидка «сконто» в случае оплаты в течение 10 дней – 2%;

Комиссионные фирме –15%;

Транспортировка до Буэнос-Айреса составляет 18000 долл.;

Расходы на погрузочно-разгрузочные работы 2000 долл.;

Оформление таможенной документации 800 долл.;

Величина страховой премии –3000 долл.

Торговый дом в Буэнос-Айресе рассчитывает на комиссионные в размере 12%.

Рассчитайте цену импортера электроприборов в Буэнос-Айресе. На какую величину может сократиться рассчитанная цена при осуществлении прямой закупки у производителя?

Задача 2. По приглашению российской фирмы «Машзавод» на переговоры приезжает из Мексики делегация в составе четырех человек сроком на три дня. Делегация прибывает рейсом Аэрофлота в Шереметьево в среду в 12.00, отбывает в пятницу в 21.00. Цель визита – переговоры по закупке комплектов узлов и деталей мотороллеров производства «Машзавода» для организации в Мексике сборки и продажи готовых изделий. Составьте программу пребывания делегации. (Подготовьте соображения на тот случай, если представителям фирмы-экспортера придется ехать на переговоры в Мексику. Какие пожелания относительно программы пребывания целесообразно высказать принимающей стороне в этом случае?).

Задача 3. Цена одного изделия, изготовленного по лицензии 12 долл. Количество выпущенных изделий 100 тыс. шт. за 5 лет.

Издержки производства составляют 80% от цены.

Определите пропорции раздела прибыли между лицензиаром и лицензиатом, если роялти по договору составляют 5% от цены.

В2. Ситуационные задачи

Ситуационная задача 1. Российская фирма «Максим» начала переговоры о поставке в Мексику на условиях FOB Новороссийск 30 тыс. тонн карбамида. Мексиканская компания «Комерсиадора Каторо» предложила поставить на сумму контракта продовольственные товары на условиях FOB Веракрус.

- а) Как будет называться обсуждаемая операция?
- б) Какие поправки следует внести при переговорах по условиям сделки?

Ситуационная задача 2. Компания «Катерпиллер» подписала контракт с венесуэльской государственной компанией «Минера» о поставке строительного оборудования в обмен на 350 тыс. т. железной руды. Железная руда затем была поставлена в Румынию в обмен на сельскохозяйственные товары.

Как называется сделка такого рода?

Как, по Вашему мнению, стороны должны подойти к определению:

- а) Объема поставки оборудования и сельскохозяйственных товаров;
- б) Цен на железную руду, оборудование и сельхозтовары;
- с) Сроков поставок товаров?

Ситуационная задача 3. Итальянская компания производитель энергетического оборудования ABB SAE Sadelmi Sp.A. получила контракт на поставку в Таиланд на сумму 720 млн. бат (17,7 млн. долл.) энергетического оборудования для государственной компании в обмен на встречную поставку сельскохозяйственных товаров на сумму 218 млн. батов (5,4 млн. долл.).

- а) Как называется такого рода сделка?

- b) Какие способы гарантирования выполнения обязательств следует предусмотреть сторонам?
- c) Какие шаги следует предпринять итальянской компании, чтобы предотвратить возможность поставки некачественных товаров или товаров другого ассортимента?
- d) Как поступит итальянская компания с тайландскими сельхозпродуктами?

Ситуационная задача 4. Албания заключила с немецкой фирмой контракт на закупку комплектного оборудования для завода по производству метанола на сумму 60 млн. долл. в обмен на встречную поставку метанола.

- a) Как называется такого рода сделка?
- b) Что должны сделать стороны, чтобы урегулировать вопросы объема, цены и сроков встречной поставки метанола?
- c) Как можно отрегулировать вопросы гарантии качества взаимных поставок товаров?

Ситуационная задача 5. 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.

Блок С. Задания практикоориентированного уровня для диагностирования сформированности компетенций («владеть»)

C1. Кейс

Кейс 1.

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:

1. Каков будет срок лизингового договора?
2. Каковы будут услуги, предоставляемые по лизингу?
3. Чем рискует предприятие, заключая лизинговый договор?
4. Кто будет оплачивать страхование объекта?
5. Какова будет стоимость лизинга и будет ли она приемлема для предприятия?
6. Удастся ли избежать авансового платежа?
7. Возможен ли генеральный лизинг?

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

1. Как гарантировать выполнение условий сделки?
2. А не использовать ли нам ускоренную амортизацию?
3. Будет ли это финансовый лизинг или оперативный?
4. Кто будет оплачивать страхование объекта?
5. Какую стоимость лизинга определить для данного предприятия?
6. Будет ли выгоден компенсационный лизинг?
7. Как бы получить авансовый платеж?

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

1. Чем готовы пожертвовать и что готовы предложить друг другу стороны?
2. 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.

С2. Деловые игры

Деловая игра 1. «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 Мень высказал 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.

Деловая игра 2 «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, выставляющие 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).

Блок Д. Задания для использования в рамках промежуточной аттестации

Д1. Перечень вопросов к зачету

1. Внешнеторговые операции как основа внешнеэкономической деятельности предприятий, фирм.

2. Сущность внешнеторговых операций и принципы их классификации.
3. Классификация внешнеторговых сделок по видам товаров и услуг.
4. Классификация внешнеторговых сделок по степени готовности товара.
5. Прямой и косвенный методы торговли: сущность, преимущества и недостатки
6. Функции и основные виды посредников.
7. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров: сущность и содержание
8. Правила применения положений Венской конвенции. Значение Конвенции ООН о договорах международной купли продажи товаров.
9. Содержание, цели и структура «Инкотермс-2010».
10. Классификация базисных условий по виду транспортировки. Основные права и обязанности сторон при различных базисных условиях (по группам E, F, C, D)
11. Права и обязанности сторон при различных базисных условиях.
12. Базисные условия поставки, применяемые белорусскими участниками внешней торговли.
13. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи.
14. Процедура подготовки экспортной сделки. Документация по подготовке экспортной сделки.
15. Оферта. Классификация и особенности составления оферт.
16. Процедура подготовки импортной сделки. Документация по подготовке импортной сделки
17. Запрос и его содержание. Заказ во внешней торговле.
18. Проведение предварительных переговоров. Способы заключения контрактов купли-продажи.
19. Виды и особенности контрактов международной купли-продажи.
20. Внешнеторговые контракты на комплектное оборудование и их особенности.
21. Исполнение внешнеторговых контрактов: подготовка товара к отгрузке и оформление внешнеторговой документации.

Раздел 3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Балльно-рейтинговая система является базовой системой оценивания сформированности компетенций обучающихся очной формы обучения.

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 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 компетенций, обучающихся на зачете (максимум – 20 баллов).

Для студентов заочной формы обучения применяется бинарная шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

<i>балльная шкала</i>	<i>85 и ≥</i>	<i>70-84</i>	<i>51-69</i>	<i>0-50</i>
<i>Бинарная шкала</i>	<i>Зачтено</i>			<i>Не зачтено</i>

Шкала оценок при текущем контроле успеваемости по различным показателям

<i>Показатели оценивания сформированности компетенций</i>	<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>
Выполнение практических заданий	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Решение ситуационных задач	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Тестирование	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»

**Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по
текущему контролю успеваемости**

Баллы	Оценка	Уровень освоения компетенций	Критерии оценивания
0-50	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины
51-69	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Не менее 50% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены без существенных ошибок
70-84	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающимся выполнено не менее 75% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, или при выполнении всех заданий допущены незначительные ошибки; обучающийся показал владение навыками систематизации материала и применения его при решении практических заданий; задания выполнены без ошибок
85-100	«отлично»	Продвинутый уровень	100% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены самостоятельно и в требуемом объеме; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и применять его при решении практических заданий; задания выполнены с подробными пояснениями и аргументированными выводами

Шкала оценок по промежуточной аттестации

Наименование формы промежуточной аттестации	Баллы	Оценка
Зачет	0-20	«зачтено» «не зачтено»

**Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по
промежуточной аттестации обучающихся**

Баллы	Оценка	Уровень освоения компетенций	Критерии оценивания
0-8	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; обучающийся не смог ответить на вопросы
9-12	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Обучающийся дал неполные ответы на вопросы, с недостаточной аргументацией, практические задания выполнены не полностью, компетенции, осваиваемые в процессе изучения дисциплины сформированы не в полном объеме.
13-15	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающийся в целом приобрел знания и умения в рамках осваиваемых в процессе обучения по дисциплине компетенций; обучающийся ответил на все вопросы, точно дал определения и понятия, но затрудняется подтвердить теоретические положения практическими примерами; обучающийся показал хорошие знания по предмету, владение навыками систематизации материала и полностью выполнил практические задания
15-20	«отлично»	Продвинутый уровень	Обучающийся приобрел знания, умения и навыки в полном объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; терминологический аппарат использован правильно; ответы полные, обстоятельные, аргументированные, подтверждены конкретными примерами; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и выполняет практические задания с подробными пояснениями и аргументированными выводами

Раздел 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующие 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 компетентного 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

Методика оценивания выполнения тестов

Балльная шкала	Показатели	Критерии
8-10 баллов	1. Полнота выполнения тестовых заданий; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность ответов на вопросы;	Выполнено 85 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос
6-7 баллов	4. Самостоятельность тестирования.	Выполнено 70 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос; однако были допущены неточности в

		определении понятий, терминов и др.
3-5 баллов		Выполнено 50 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос, в ответе не присутствуют доказательные примеры, текст со стилистическими и орфографическими ошибками.
0-2 балла		Выполнено 20 % заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях).

Ситуационные задачи. 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 непременным 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.

Методика оценивания решения ситуационных задач

Балльная шкала	Показатели	Критерии
8-10 баллов	1. Полнота ответа на вопросы и задания кейса; 2. Последовательность и рациональность выполнения	Кейс решен самостоятельно, правильно, приведена подробная аргументация своего решения, показано хорошее знание теоретических аспектов решения кейса
6-7 баллов		Кейс решен самостоятельно,

	кейса; 3. Самостоятельность решения.	правильно, приведена достаточная аргументация своего решения, показано определенное знание теоретических аспектов решения кейса
3-5 баллов		Кейс решен самостоятельно, частично правильно, приведена недостаточная аргументация своего решения, не прослеживается знание теоретических аспектов решения кейсов
0-2 балла		Задание не решено.

Кейсы. 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.

Методика оценивания решения кейсов

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
8-10 баллов	«отлично»	1. Полнота решения задач; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность ответов на вопросы; и т.д.	Полное верное решение. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, задача решена рациональным способом. Ясно описан способ решения. Продемонстрированы умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количество решений, умение работать с информацией, в том числе умение затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации, навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и письменной форме, убедительного отстаивания своей точки зрения.
6-7 баллов	«хорошо»		Основные требования к решению задач выполнены, но при этом допущены недочеты. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, но допущена ошибка в изложении правовой позиции. При объяснении сложного юридического явления указаны не все факторы.
3-5 баллов	«удовлетворительно»		Имеются существенные отступления от решения задач. В частности, отсутствуют навыки и умения моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы

		к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат.
0-2 балла	«неудовлетворительно»	Решение не выполнено, обнаруживается непонимание поставленной проблемы.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины позволяет оценить уровень сформированности компетенций и осуществляется в форме – зачета.

Зачет устный. Продолжительность 20-30 минут. Изложение должно быть кратким, но содержать все необходимые определения и формулировки. Для получения отличной оценки ответ должен содержать практические примеры.

Зачет позволяет проверить способность обучающегося в использовании приобретенных знаний в виде устного собеседования.

Методика оценивания ответа на зачете

Бинарная шкала	Показатели	Критерии
Зачтено	1. Полнота изложения теоретического материала;	Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину,
	2. Полнота и правильность решения практического задания;	самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок.
	3. Самостоятельность ответа;	Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания,
	4. Культура речи.	приобретенные на лекционных и семинарских 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.
		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.
Незначительно		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 практических заданий не выполнено, т.е студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.