



**Федеральное агентство морского и речного транспорта
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Государственный университет морского и речного флота
имени адмирала С.О. Макарова»**

**Воронежский филиал
федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«Государственный университет морского и речного флота
имени адмирала С.О. Макарова»**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**Б1.В.ОД.10 «Управление внешнеэкономической деятельностью»
(Приложение к рабочей программе дисциплины)**

Уровень образования:	Высшее образование – бакалавриат	
Направление подготовки:	38.03.02 Менеджмент	
Направленность (профиль):	Управление предприятием и человеческими ресурсами	
Вид профессиональной деятельности:	Организационно-управленческая деятельность; информационно-аналитическая деятельность; предпринимательская деятельность	
Язык обучения:	Русский	
Кафедра:	прикладных экономических наук	
Форма обучения:	Очная	Заочная
Курс:	-	5
Составитель:	Комов И.В.	

ВОРОНЕЖ 2019 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	3
1.1 Перечень компетенций и этапы их формирования в процессе освоения дисциплины	3
1.2 Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся	4
1.3 Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания	5
2. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ	6
2.1 Задания для самостоятельной работы и средства текущего контроля	6
2.2 Критерии оценки качества освоения дисциплины	25
3. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	29
3.1 Теоретические вопросы для проведения зачета	29
3.2 Показатели, критерии и шкала оценивания ответов на зачете	30

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.1 Перечень компетенций и этапы их формирования в процессе освоения дисциплины

В результате освоения ОПОП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты освоения дисциплины (модуля)
ПК-5	способность анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none">-базовые инструментальные средства, необходимые для анализа взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений в сфере внешнеэкономической деятельности;-понятия и возможность выбрать основные инструментальные средства для анализа взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений в сфере внешнеэкономической деятельности;-знать основные социально-экономические показатели для анализа взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений в сфере внешнеэкономической деятельности. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none">-анализировать финансовую, производственную и экономическую информацию для изучения взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений в сфере внешнеэкономической деятельности. и обоснования полученных выводов;-проводить обработку основных социально-экономических показателей для анализа взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений в сфере внешнеэкономической деятельности, связанных с профессиональной задачей;-собирать информацию для анализа взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений в сфере внешнеэкономической деятельности и выбирать для этого оптимальные инструментальные средства. <p>Владеть:</p>

		<p>-методами выбора инструментальных средств для анализа взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений в сфере внешнеэкономической деятельности;</p> <p>-вариантами расчетов социально-экономических данных в сфере внешнеэкономической деятельности;</p> <p>-системой выводов для обоснования полученных результатов при анализе взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений в сфере внешнеэкономической деятельности.</p>
--	--	---

1.2 Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся

№ п/п	Контролируемые темы дисциплины (модуля)	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
1	Тема 1. Основные понятия курса «Управление внешнеэкономической деятельностью».	ПК-5	Опрос на семинарском занятии, вопросы для самостоятельного изучения, дискуссия, зачет.
2	Тема 2. Виды и формы внешнеэкономической деятельности.	ПК-5	Опрос на семинарском занятии, вопросы для самостоятельного изучения, дискуссия, зачет.
3	Тема 3. Внешнеторговый контракт.	ПК-5	Опрос на семинарском занятии, вопросы для самостоятельного изучения, дискуссия, зачет.
4	Тема 4. Система посредников во внешней торговле.	ПК-5	Опрос на семинарском занятии, вопросы для самостоятельного изучения, дискуссия, зачет.
5	Тема 5. Управление ВЭД на уровне государства.	ПК-5	Опрос на семинарском занятии, вопросы для самостоятельного изучения, дискуссия, зачет.
6	Тема 6. Управление ВЭД на уровне региона.	ПК-5	Опрос на семинарском занятии, вопросы для самостоятельного изучения, дискуссия, зачет.
7	Тема 7. Организация ВЭД на уровне предприятия.	ПК-5	Опрос на семинарском занятии, вопросы для самостоятельного изучения, дискуссия, зачет.

1.3 Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания

Уровни сформированности компетенции	Основные признаки уровня
<p>Пороговый (базовый) уровень (Оценка «3», Зачтено) (обязательный по отношению ко всем выпускникам к моменту завершения ими обучения по ОПОП)</p>	<p>-обучающийся владеет способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д., и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений в профессиональной и социальной деятельности.</p>
<p>Повышенный (продвинутый) уровень (Оценка «4», Зачтено) (превосходит пороговый (базовый) уровень по одному или нескольким существенным признакам)</p>	<p>-обучающийся владеет способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д., и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений в профессиональной и социальной деятельности в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности.</p>
<p>Высокий (превосходный) уровень (Оценка «5», Зачтено) (превосходит пороговый (базовый) уровень по всем существенным признакам, предполагает максимально возможную выраженность компетенции)</p>	<p>-обучающийся владеет способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д., и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений в профессиональной и социальной деятельности в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий</p>

2. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

2.1. Задания для самостоятельной работы и средства текущего контроля

Тема 1. Основные понятия курса «Управление внешнеэкономической деятельностью».

Вопросы для устного опроса на семинарском занятии:

1. Внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность: основные понятия.
2. Международные экономические отношения, внешнеэкономические связи, государственный заказ, внешнеэкономическая деятельность (ВЭД).
3. Предпосылки развития внешней торговли.
4. Признаки внешнеэкономической деятельности как сферы экономических отношений.
5. Факторы участия стран во внешнеэкономической деятельности.
6. Показатели ВЭД. Количественные показатели открытости экономики.

Темы для дискуссий

1. Внешнеэкономическая политика: цели и методы.

2. Экономическая безопасность.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Экономическое положение России в конце XX - первом десятилетии XXI века.
2. Проблемы вступления России в ВТО. Создание Таможенного союза России, Казахстана, Белоруссии.

Тема 2. Виды и формы внешнеэкономической деятельности.

Вопросы для устного опроса на семинарском занятии:

1. Формы внешнеэкономических связей. Возможности, перспективы и роль ВЭД, значение и соотношение основных форм и направлений.
2. Формы торгового сотрудничества: экспорт, импорт, реэкспорт, ре-импорт, приграничная торговля.
3. Формы производственного сотрудничества: совместное производство на основе специализации, франчайзинг, толлинг (переработка двальческого сырья), подрядное сотрудничество, совместное производство на основе совместного предприятия.
4. Формы научно-технического сотрудничества: некоммерческий технический обмен, коммерческие формы передачи технологии: по лицензии, совместное исследование.
5. Формы инвестиционного сотрудничества: кредитное сотрудничество, международный финансовый лизинг, сотрудничество в рамках предприятия с иностранными инвестициями.
6. Сущность арендных сделок во внешнеэкономической деятельности. Предмет аренды, ее виды. Преимущества арендных отношений. Договор аренды и его содержание.
7. Характерные особенности договора. Технические гарантии. Сравнение операций: лизинг, аренда, кредит покупателю и финансовый кредит.
8. Подрядные сделки в международной торговле: стороны по договору, особые условия для подрядчика и заказчика, договор инжиниринга, сдача объектов «под ключ».

Темы для дискуссий

1. Компетенция федеральных органов в сфере регулирования ВЭД.
2. Полномочия субъектов РФ в сфере организации и регулирования ВЭД.
3. Отраслевые объединения производителей и экспортеров, их задачи.
4. Финансовые организации, содействующие развитию ВЭД.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Работа предприятия по выходу на внешний рынок.
2. Маркетинговое исследование рынка.
3. Изучение спроса.
4. Изучение предложения.
5. Изучение условий работы на конкретном рынке товара.
6. Стратегические аспекты принятия решения о введении внешнеэкономической деятельности.

Тема 3. Внешнеторговый контракт

Вопросы для устного опроса на семинарском занятии:

1. Понятие международной сделки.
2. Виды и содержание внешнеторгового контракта.
3. Обязательства экспортера по качеству, количеству и цене товара, по условиям поставок, времени и месте поставок товара. Обязательства импортера по условиям принятия товара, платежа.
4. Основные разделы внешнеторгового контракта. Преамбула. Пред-мет контракта.
5. Количество товара. Качество товара. Цена товара. Условия платежа и форма расчетов.
6. Сроки поставки товара. Сдача-приемка товара. Упаковка и маркировка.
7. Базисные условия поставки. Гарантии и рекламации.
8. Штрафные санкции. Страхование.
9. Форс-мажор — обстоятельства непреодолимой силы.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Источники коммерческой информации. Справочники.
2. Перечни крупнейших компаний стран.

Темы для дискуссий

1. Международная торговая палата и торговля услугами.
2. Интернет и ВЭД. Создание правил для организаций – участников внешнеэкономических связей.
3. Влияние ТНК на развитие мировой экономики.

Тема 4. Система посредников во внешней торговле.

Вопросы для устного опроса на семинарском занятии:

1. Методы внешней торговли: прямой и косвенный.
2. Общие требования к агенту.
3. Основные виды посредников: простые, поверенные, комиссионеры, консигнаторы, дистрибьюторы.
4. Выплата посреднику разницы между ценами, начисление согласованного раз-мера процента от объема проданных товаров, смешанная форма, выплата заранее согласованной суммы, выплата дополнительного поощрительного вознаграждения.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Кредитование внешней торговли.
2. Коммерческий (товарный) кредит.
3. Кредит покупателя. Банковское кредитование.
4. Факторинг.
5. Синдицированный кредит.

Темы для дискуссий

1. Вознаграждения посредников.
2. Роль посредников во внешней торговле.

Тема 5. Управление ВЭД на уровне государства

Вопросы для устного опроса на семинарском занятии:

1. Законодательные акты, регулирующие ВЭД. Цели и принципы государственного регулирования ВЭД.
2. Закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 г. №164-ФЗ. Основные компетенции РФ и ее субъектов в области внешнеторговой деятельности.
3. Уровни управления внешнеэкономической деятельностью: общегосударственный функциональный, отраслевой, территориальный и хозяйственный (субъектов внешнеторгового предпринимательства).
4. Организации, содействующие развитию ВЭД.
5. Ассоциации внешнеэкономического сотрудничества (взаимодействия) по страновому, отраслевому и региональному признакам, международные и другие содействующие организации.
6. Торгово-промышленная палата РФ (ТПП РФ) и ее внешнеторговые фирмы и объединения.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Организация управления ВЭД на федеральном уровне.
2. Органы законодательной, исполнительной и судебной власти в РФ, которые оказывают существенное воздействие на внешнеэкономические процессы.
3. Функции ключевого органа федерального уровня управления — Министерства промышленности и торговли.

Темы для дискуссий

1. Перспективы вступления России во Всемирную торговую организацию.
2. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности.
3. Торгово-промышленная палата РФ (ТПП РФ) и ее внешнеторговые фирмы и объединения.

Тема 6. Управление ВЭД на уровне региона

Вопросы для устного опроса на семинарском занятии:

1. Функциональное разделение полномочий между федеральным и региональным уровнями управления ВЭД в России.
2. Механизм регулирования международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ.
3. Организационно-правовые основы управления ВЭД в регионах.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Формы международного экономического сотрудничества в регионах: программы создания и развития экспорт-ориентированных и импортозамещающих производств, законы об основных направлениях развития экспорта и экспортной базы, создание экономических зон, законы об иностранных инвестициях, кредитные соглашения.
2. Зарубежный опыт разделения предметов ведения по управлению ВЭД в иностранных федерациях, имеющих наиболее долгий опыт развития на принципах федерализма: США, Канада, Швейцария, Германия.

Темы для дискуссий

1. Эффективность регионального законодательства во внешнеэкономической сфере.

Тема 7. Организация ВЭД на уровне предприятия.

Вопросы для устного опроса на семинарском занятии:

1. Классификация субъектов ВЭД: по профилю ВЭД, по характеру внешнеторговых операций, по степени влияния на внешнеторговом рынке, по численности работающих, по организационно-правовым формам, которые определяют порядок их образования, принадлежность капитала и порядок распределения доходов.
2. Особенности управления ВЭД на предприятии. Видоизменение традиционных функций управления при выходе предприятия на внешний рынок, основные мотивы.
3. Принципы построения внешнеэкономических служб на фирме: по видам (функциям) внешнеэкономической деятельности, по товарно-отраслевому принципу, по географическому принципу, по группам потребителей или рыночным сегментам, матричная структура. Типология внешнеторговых операций и сделок.
4. По направлениям торговли: портные), основные (экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные, вспомогательные (кредитные, расчетно-платежные, рекламные, страховые, таможенные, валютные, транспортные: погрузочно-разгрузочные, транзитные, агентирование, фрахтование). По предмету сделки: товары и продукция, результаты интеллектуальной деятельности, сырье, работы и услуги. По степени самостоятельности: прямые (купля-продажа), посреднические (комиссионные, агентские, консигнационные, брокерские).
5. Механизм реализации внешнеторговой операции.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Организация внешнеторговой операции.
2. Изучение конъюнктуры внешнего рынка экспортером и импортером по интересующему их виду товара.
3. Выбор форм и методов работы на рынке. Планирование внешнеторговой операции.

Темы для дискуссий

1. Проведение рекламной кампании.
2. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта.
3. Исполнение контрактных обязательств и контроль за исполнением.

Итоговый тест по дисциплине

1. Твердая оферта – это:
 - 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.
2. Виды внешнеэкономической деятельности (ВЭД) :
 - а) внешняя торговля, инвестиции, кредиты;

- б) создание совместных предприятий, международный финансовый лизинг, лицензирование, франчайзинг, страхование;
- в) внешняя торговля, производственное сотрудничество, научно-техническое сотрудничество, инвестиционное сотрудничество, валютно-финансовое сотрудничество.

3. Письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю – это:

- а) акцепт;
- б) оферта;
- в) коносамент.

4. Письменное предложение на продажу, посланное offerentом одному возможному покупателю – это:

- а) первая твердая оферта;
- б) свободная оферта;
- в) твердая оферта.

5. Комплекс основных и вспомогательных видов коммерческой деятельности, т.е. набор технических приемов, последовательное применение которых обеспечивает реализацию договора купли-продажи – это:

- а) условия поставки товара;
- б) внешнеторговая операция;
- в) внешнеэкономическая деятельность.

6. К условию контракта «транспортные условия» обязательно должна прилагаться схема транспортно-экспедиторского обслуживания сделки:

- а) да;
- б) нет.

7. Унифицированные, стандартные условия международной купли-продажи одного товара или группы аналогичных товаров – это:

- а) типовый контракт;
- б) специальный контракт;
- в) базисные условия поставок по Инкотермс-2000.

8. В группе С по каким условиям поставки страхование основной перевозки осуществляет продавец?:

- а) CIF;
- б) CFR;
- в) CPT;
- г) CIP.

9. Правила УНИДРУА разработаны:

- а) ЕЭК ООН;
- б) Международным институтом унификации частного права;
- в) ООН;
- г) МВФ.

10. Условия поставки ИНКОТЕРМС впервые разработаны были в:

- а) 1936 г.;
- б) 1956 г.;
- в) 1990 г.;
- г) 2000 г.

11. Документ, выдаваемый грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке:
- а) коносамент;
 - б) штурманская расписка;
 - в) таймшит;
 - г) доковая расписка.
12. К отгрузочным документам по подготовке экспортного товара к отгрузке не относится:
- а) свидетельство об осмотре;
 - б) заявка на фрахтование;
 - в) упаковочный лист;
 - г) консульская фактура.
13. Коммерческий счет, отражающий цены за единицу товара по видам, сортам, а также стоимость всей партии – это:
- а) проформ-счет;
 - б) счет фактура;
 - в) счет спецификация;
 - г) предварительный счет.
14. К таможенным документам не относится.:
- а) таможенная декларация;
 - б) грузовая декларация;
 - в) экспортная лицензия;
 - г) извещение об отгрузке.
15. К отгрузочным документам по подготовке экспортного товара к отгрузке не относится:
- а) свидетельство об осмотре;
 - б) заявка на фрахтование;
 - в) упаковочный лист;
 - г) консульская фактура
16. К международным встречным операциям относится:
- а) товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе основе;
 - б) товарообменные сделки на коммерческой основе;
 - в) сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве;
 - г) сделки по закупке запчастей для импортного оборудования
17. По договору безвозвратной консигнации непроданные к установленному сроку товары консигнатор:
- а) имеет право вернуть консигнанту;
 - б) не имеет права вернуть консигнанту, а должен весь товар выкупить;
 - в) имеет право вернуть часть товара консигнанту.
18. При дилерских операциях:
- а) посредник действует от своего имени и за свой счет;
 - б) посредник действует от своего имени, но за чужой счет;
 - в) посредник действует от чужого имени и за чужой счет.
19. Отличительной особенностью международных встречных операций является:
- а) использование в расчетах метода инкассо;
 - б) обязательное участие посредника;

в) увязка между поставками в двух направлениях, что указывается в контракте или дополнительном соглашении;

г) включение в контракт пункта по требованиям к упаковке и маркировке при перепродаже товара.

20. При комиссионных операциях:

а) посредник действует от своего имени и за свой счет;

б) посредник действует от своего имени, но за чужой счет;

в) посредник действует от чужого имени и за чужой счет.

21. Приобретение арендодателем в собственность, указанного арендатором имущества у определенного им продавца и предоставление арендатору этого имущества за плату во временное владение и пользования в предпринимательских целях – это:

а) аренда;

б) лизинг.

22. Соглашение, позволяющее лизингополучателю арендовать дополнительное оборудование без заключения на каждый вид оборудования нового контракта – это:

а) групповой лизинг;

б) лизинговая линия.

23. Временное пользование имуществом на условиях, установленных в договоре между арендодателем и арендатором, в пользу которого оно передается – это:

а) аренда;

б) инжиниринг.

24. Среднесрочная аренда – это:

а) рентинг;

б) хайринг;

в) лизинг.

25. Лизинг, предусматривающий сдачу в аренду техники на длительный срок, сопоставимый со сроком амортизации объекта лизинга или превышающий его, и полное или почти полное возмещение ее стоимости за период использования – это:

а) финансовый лизинг;

б) оперативный (или операционный) лизинг.

26. Инжиниринг, предполагающий строительство, постановку и монтаж оборудования:

а) строительный;

б) консультационный;

в) управленческий.

27. Инжиниринг, предполагающий предоставление услуг по организации производственной структуры и административного управления на базе современных достижений в данной области, разработки принципов планирования производства, способов статистического учета:

а) строительный;

б) консультационный;

в) управленческий.

28. Договор о предоставлении подрядчиком комплекса операций, выполняемых для того, чтобы объект был в эксплуатационном состоянии в течение своего срока службы – это:
- а) договор о материально-техническом обслуживании;
 - б) договор об эксплуатации;
 - в) договор о ремонте.
29. Инжиниринг, предполагающий оказание услуг интеллектуального характера со стороны лица или группы лиц, компетентных в осуществлении НИОКР, проектных работ в сфере экономического развития и т.д.:
- а) строительный;
 - б) консультационный;
 - в) управленческий.
30. Договор о предоставлении подрядчиком услуг, обеспечивающих надлежащее функционирование завода или его установок до и после сооружения, посредством которых подрядчик по мере эксплуатации постепенно передает заказчику техническое управление заводом, – это:
- а) договор о материально-техническом обслуживании;
 - б) договор об эксплуатации;
 - в) договор о ремонте.
31. Инклюзив-тур предусматривает предоставление:
- а) отдельных туристических услуг;
 - б) всего комплекса туристических услуг;
 - в) экскурсионного обслуживания;
 - г) туристических услуг, связанных с размещением туриста.
32. Договор франшизы при оказании туристических услуг заключается :
- а) между туроператором и агентом;
 - б) между туроператором и исполнителем услуг;
 - в) между производителем туристических услуг и турагентством;
 - г) между туроператором, турагентством и клиентом.
33. Туристская организация, занимающаяся комплектованием туров, – это:
- а) туроператор;
 - б) турагентство;
 - в) бюро экскурсий;
 - г) бюро реализации туристско-экскурсионных путевок.
34. Международная организация, регламентирующая международную туристическую деятельность:
- а) ЮНВТО;
 - б) ВТО;
 - в) МТП;
 - г) ЕЭК ООН.
35. Документ, на основании которого производится обслуживание иностранных туристов и взаиморасчет с фирмой, – это:
- а) путевка;
 - б) ваучер;
 - в) чек;
 - г) договор на туристическое обслуживание.

36. Грузы в упаковке и без нее, принимаемые к транспортировке по счету грузовых мест, – это:
- а) генеральные грузы;
 - б) массовые грузы;
 - в) особорежимные.
37. Тайм-чартер – это:
- а) договор морского агентирования;
 - б) договор фрахтования судна без экипажа;
 - в) договор фрахтования судна на время.
38. Договор морской перевозки грузов в трамповом судоходстве оформляется:
- а) чартером;
 - б) коносаментом.
39. Договор морской перевозки грузов в линейном судоходстве оформляется:
- а) чартером;
 - б) коносаментом.
40. Перевозка грузов по одному документу, выполняющему функции договора перевозки, даже если груз перегружается в пути – это:
- а) прямое сообщение;
 - б) смешанное сообщение.
41. Выберите правильные варианты ответа: Международные перевозки грузов воздушным транспортом регламентируются:
- а) Варшавской конвенцией от 1929 г.;
 - б) Таможенной конвенцией TIR от 1975 г.;
 - в) Конвенцией ООН;
 - г) Протоколами изменений к Варшавской конвенции (Гаагский);
 - д) Бернскими конвенциями CIM–COTIF от 1980 г.
42. Выберите правильные варианты ответа. Во внешнеторговых контрактах сроки отгрузки могут быть указаны следующим образом:
- а) немедленно;
 - б) как можно быстрее;
 - в) по открытию навигации;
 - г) в течение одного года.
43. Выберите правильные варианты ответа: Речной транспорт регламентируется:
- а) уставом внутреннего водного транспорта;
 - б) книжкой МДП;
 - в) Варшавской конвенцией от 1929 г.
 - г) Гамбургскими правилами от 1992 г.
44. Во внешнеторговых контрактах используются следующие методы определения качества:
- а) метод по предварительному осмотру;
 - б) комплексный метод;
 - в) метод по стандарту;
 - г) метод по образцу;
 - д) технический метод.

45. Во внешнеторговых контрактах различают следующие виды сдачи приемки:
- а) предварительная;
 - б) окончательная;
 - в) полная;
 - г) по качеству;
 - д) комплексная.
46. Международные перевозки грузов железнодорожным транспортом регламентируются:
- а) Бернскими конвенциями СИМ–СОТИФ от 1980 г.;
 - б) Конвенцией ООН;
 - в) Соглашением о международном железнодорожном грузовом сообщении;
 - г) Сводом правил;
 - д) Таможенной конвенцией TIR от 1975 г.
47. Во внешнеторговых контрактах гарантийный период может исчисляться:
- а) с даты поставки товара;
 - б) даты отправки товара;
 - в) даты передачи товара;
 - г) условной даты;
 - д) даты передачи товара первому потребителю.
48. Статистический отдел ООН не относит к экспортным операциям:
- а) вывоз за границу ранее вывезенного оттуда товара, не подвергшегося в стране экспортера какой-либо переработке;
 - б) ввоз из-за границы товаров не подвергшихся переработке;
 - в) реэкспорт (стоимость дополнительных операций превысила 50% экспортной цены;
 - г) дары иностранных государств;
 - д) гуманитарную помощь.
49. К основным сделкам купли-продажи относятся.:
- а) сделки по оказанию производственно-технических услуг;
 - б) сделки, связанные с продажей торгового оборудования;
 - в) лизинговые операции;
 - г) обмен результатами научно-технической и творческой деятельности;
 - д) международные туристические услуги.
50. В транспортные условия внешнеторгового контракта купли-продажи включаются:
- а) сроки отгрузки товара, порядок размещения грузов на судне;
 - б) качество;
 - в) условия платежа;
 - г) наименование портов, пограничных железнодорожных станций и пунктов перегрузки, передачи товара с одного транспорта на другой;
 - д) арбитраж.
51. ...предусматривает передачу прав и привилегий на сбыт туристических услуг, охраняемых торговой маркой либо производимых на основе технологии производителя туристических услуг:
- а) договор франшизы;
 - б) агентское соглашение;
 - в) договор купли-продажи туристических услуг;

52. В случае заключения агентского соглашения все денежные средства, получаемые от продажи туристических услуг, не принадлежат агенту и отделяются от его собственных средств:
- а) да;
 - б) нет.
53. ... логистика подразумевает осуществление контроля за всеми операциями, связанными с наличием сырья и полуфабрикатов, выпуском готовой продукции, состоянием производственных запасов, объемами поставок, транспортировкой сырья на производство и готовой продукции в розничную сеть:
- а) транспортная;
 - б) производственная;
 - в) информационная;
 - г) снабженческо-бытовая.
54. Логистическая система, подразумевающая доведение МП до потребителя как по прямым связям, так и с участием посредников:
- а) гибкая;
 - б) многоуровневая;
 - в) с прямыми связями.
55. Грузы, хранение и перевозки которых осуществляется при условии соблюдения специальных правил:
- а) генеральные;
 - б) массовые;
 - в) особорежимные.
56. Навалочным грузом является:
- а) руда;
 - б) зерно;
 - в) сахар.
57. Трубы, металлоконструкции, подвижная техника – это:
- а) товарно-упаковочные грузы;
 - б) грузы в укрупненных грузовых местах и транспортных единицах;
 - в) грузы без тары или упаковки.
58. Складирование и хранение в логистической системе осуществляется через:
- а) оценку стоимости производственных запасов;
 - б) определение порядка эксплуатации складов;
 - в) разработку схем использования складского пространства.
59. Скидки с цены товаров, качество которых ниже предусмотренного договором, стандартом (базисной кондицией) или техническими условиями:
- а) бонификация;
 - б) рефакция.
60. Клиент имеет право требовать у экспедитора, если это предусмотрено договором транспортной экспедиции, предоставления информации о процессе перевозки груза:
- а) да;
 - б) нет.

61. Скидки, предоставляемые за оплату наличными или за досрочное осуществление платежей по сравнению с условиями договора:

- а) бонусная скидка;
- б) сконто;
- в) рибейт.

62. ... предусматривает передачу производителем, именуемым принципалом, услуг туристическому агенту, а также передачу права на продажу как отдельных видов этих услуг, так и инклюзив-туров от имени и за счет принципала:

- а) договор франшизы;
- б) агентское соглашение;
- в) договор купли-продажи туристических услуг.

63. Составлением Единого федерального реестра туроператоров в РФ занимается:

- а) Федеральное агентство по туризму;
- б) Российский союз туриндустрии;
- в) Ассоциация туроператоров России;

64. Можно ли расторгнуть договор реализации туристического продукта в связи с изменением сроков совершения путешествия?

- а) да;
- б) нет.

65. Логистика подразумевает управление:

- а) материальными потоками предприятия;
- б) финансовыми потоками предприятия;
- в) информационными потоками предприятия.

66. ... логистика предполагает управление процессом организации экономически эффективной доставки товаров в сохранности от мест изготовления до мест потребления в строго обусловленные сроки:

- а) транспортная;
- б) производственная;
- в) информационная;
- г) снабженческо-сбытовая.

67. Логистика управления производственными запасами направлена на:

- а) контроль над запасами предприятия;
- б) оценку стоимости производственных запасов;
- в) контроль за моральным старением продукции;
- г) разработку схем использования складского пространства.

68. Грузы в упаковке и без нее, принимаемые к транспортировке по счету грузовых мест – это:

- а) генеральные;
- б) массовые;
- в) особорежимные.

69. Насыпным грузом является:

- а) руда;
- б) зерно;
- в) сахар.

70. Перевозка грузов по одному документу, выполняющему функции договора перевозки, даже если груз перегружается в пути – это:
- а) прямое сообщение;
 - б) смешанное сообщение.
71. Надбавка к установленной договором цене за поставку товара более высокого качества:
- а) бонификация;
 - б) рефакция.
72. Данный вид транспорта характеризуется следующими особенностями: исключение возможности потери грузов, высокий уровень автоматизации операций, независимость от условий окружающей среды, обеспечение непрерывности подачи и транспортировки груза, трудоемкость строительства необходимой инфраструктуры:
- а) железнодорожный транспорт;
 - б) трубопроводный транспорт;
 - в) морской транспорт;
 - г) воздушный транспорт.
73. Экспедитор вправе выбирать или изменять вид транспорта, маршрут перевозки груза, последовательность перевозки груза различными видами транспорта, исходя из интересов клиента:
- а) да;
 - б) нет.
74. Кто является собственником оборудования при лизинге?
- а) лизингодатель;
 - б) лизингополучатель;
 - в) фирма-продавец оборудования.
75. Толлинг – это:
- а) операция с девальческим сырьем;
 - б) джентльменское соглашение;
 - в) сделка о разделе продукции;
 - г) сделка полной компенсации.
76. Самые крупные электронные бартерные сделки в больших количествах заключаются в секторе :
- а) b2b;
 - б) b2c;
 - в) c2c;
 - г) c2b.
77. Документ, посредством которого осуществляются банковские переводы и который адресуется одним банком другому. Представляет собой приказ банка, адресованный своему корреспонденту о выплате определенной суммы по просьбе и за счет перевододателя иностранному получателю (бенефициару):
- а) платежное поручение;
 - б) аккредитивное письмо;
 - в) чек.
78. Данный вид операций в РФ регулируется главой 34 2-ой части ГК РФ:
- а) арендные операции;

- б) лизинговые операции;
- в) факторинговые операции.

79. Тратта, выставляемая в пользу третьей стороне, либо банком на другой, либо отделением банка на центральное отделение (или наоборот) или другое отделение того же банка:

- а) вексель;
- б) переводной вексель;
- в) чек.

80. Эксперты данной организации выделяют следующие виды встречных сделок: бартерные сделки (barter transactions); торговые компенсационные сделки (commercial compensation); промышленные компенсационные сделки (industrial compensation):

- а) ООН;
- б) ОЭСР;
- в) ЕЭК ООН.

81. Сделки типа «свитч» предполагают, что:

- а) экспортер передает свои обязательства по встречной поставке третьей стороне;
- б) экспортер соглашается закупить в стране импортера товаров на сумму, составляющую определенную долю от суммы экспортной поставки;
- в) экспортер поставляет оборудование на условиях кредита;
- г) экспортер заключает с организацией в стране-импортере сделку, на основе которой группируются все встречные закупки на длительный период.

82. Экспортер соглашается закупить в стране импортера товары на сумму, составляющую определенную долю от суммы экспортной поставки, причем такая доля чаще всего превышает 100%. Сделки такого рода связаны с дорогостоящими программами закупок оружия и военной техники в рамках реализации правительственных программ закупок:

- а) соглашение об «оффете»;
- б) сделки типа «свитч»;
- в) параллельные закупки или выкуп устаревшей продукции;
- г) сделки о разделе продукции.

83. Собственник имущества продает его лизинговой компании с последующим использованием этого имущества на условиях лизинга – это:

- а) возвратный лизинг;
- б) чистый лизинг;
- в) мокрый лизинг.

84. Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. действует в РФ с:

- а) 1981 г.;
- б) 1991 г.;
- в) 1993 г.

85. Соглашение, позволяющее лизингополучателю арендовать дополнительное оборудование без заключения каждый раз нового контракта:

- а) лизинговая линия;
- б) групповой лизинг;
- в) компенсационный лизинг.

86. Концессионное соглашение, по которому концессионер осуществляет строительство и эксплуатацию (в основном – на праве собственности) в течение установленного срока, после чего объект передается государству:

- а) BOT (Build–Operace–Transfer) – «Строительство–управление–передача»;
- б) BTO (Build–Transfer–Operate) – «Строительство–передача–управление»;
- в) BOO (Build–Own–Operate) – «Строительство–владение–управление»;
- г) BOOT (Build–Own–Operate–Transfer) – «Строительство–владение–управление–передача».

87. При этой форме встречных операций объектом первичного контракта выступает оборудование, патенты, ноу-хау или техническая помощь, которые будут использованы для налаживания производства покупателя. Стороны договариваются, что продавец впоследствии будет приобретать у покупателя изделия, изготовленные на таком производстве:

- а) взаимные закупки;
- б) встречные закупки.

88. Основная цель проведения ... предоставление экспонатам возможности выставлять образцы своего производства, продемонстрировать новые достижения и новые технологии для заключения торговых сделок:

- а) торги;
- б) аукционы;
- в) ярмарки;
- г) выставки.

89. Документ, согласно которому банк обязуется выплатить ограниченную сумму денег названной стороне, на условиях, указанных в нем – это:

- а) банковская гарантия;
- б) товарный аккредитив;
- в) инкассовое поручение.

90. Поставки товара на равную стоимость без расчетов в валюте, что сделка заключается с использованием договорных цен и для широкого ассортимента товаров:

- а) бартер;
- б) прямая компенсация;
- в) базовое соглашение.

91. Экспортер поставляет оборудование на условиях кредита, причем оплата предоставляемых кредитов должна производиться после получения выручки от встречных поставок продукции. В рамках таких соглашений на условиях кредита импортируются машины, оборудование, материалы и некоторые другие виды товаров для строительства промышленных объектов. Впоследствии валютная выручка от экспорта части продукции этих предприятий служит источником погашения кредита:

- а) сделка «развитие-импорт»;
- б) соглашение о разделе продукции;
- в) джентльменское соглашение.

92. Встречные сделки делятся на бартерные сделки, торговые компенсационные сделки, промышленные компенсационные сделки согласно классификации:

- а) ООН;

- б) МТП;
- в) МВФ;
- г) ОЭСР.

93. При этой форме встречных операций объектом первичного контракта выступает оборудование, патенты, ноу-хау или техническая помощь, которые будут использованы для налаживания производства покупателя :

- а) взаимные закупки;
- б) обратные закупки;
- в) сделки «развитие-импорт»;
- г) сделки о разделе продукции.

94. Удостоверение судовладельца в принятии товара к перевозке. Выдается пока не готов коносамент, выписывает помощник капитана:

- а) штурманская расписка;
- б) аддендум;
- в) бордеро.

95. Россия присоединилась к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге в:

- а) 1988 г.;
- б) 1998 г.;
- в) 2008 г.

96. Разновидность лизинга, подразумевающая в течение действия контракта выплату сумм арендодателю, которые покрыли бы полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, а также прибыль арендодателю:

- а) финансовый;
- б) мокрый;
- в) чистый;
- г) оперативный.

97. В период кризисных явлений в экономике объем бартерных сделок:

- а) увеличивается;
- б) незначительно уменьшается;
- в) уменьшается;
- г) остается неизменным.

98. Профессиональная помощь со стороны специалистов по управлению фирмой:

- а) инжиниринг;
- б) франчайзинг ;
- в) лицензирование;
- г) консалтинг.

99. Отличительной особенностью международных встречных операций является:

- а) использование в расчетах методов инкассо;
- б) обязательное участие посредника;
- в) увязка между поставками в двух направлениях, что указывается в контракте или дополнительном соглашении;
- г) включение в контракт пункта по требованиям к упаковке и маркировке при перепродаже товара.

100. Россия является членом World Tourism Organization с:
- а) 1925 г.;
 - б) 1965 г.;
 - в) 1995 г.;
 - г) 2005 г.
101. В сделке финансируемого лизинга участвуют:
- а) арендатор и производитель арендуемого оборудования;
 - б) арендатор и лизинговая компания;
 - в) производитель арендуемого оборудования;
 - г) арендатор, лизинговая компания и производитель арендуемого оборудования.
102. Для установления контрактных цен в международных коммерческих сделках используются :
- а) внутренние цены производителя;
 - б) биржевые котировки;
 - в) публикации в деловой прессе;
 - г) прейскуранты и ценники;
 - д) цены ведущих мировых экспортеров;
 - е) справочные цены мировых товарных рынков;
 - ж) расчетные цены таможенных органов.
103. При базисном условии СРТ обязательства продавца на поставке товара считаются выполненными:
- а) при пересечении грузом поручней судна в порту погрузки;
 - б) при пересечении грузом поручней судна в порту выгрузки;
 - в) при передаче груза первому перевозчику;
 - г) после выгрузки транспортного средства в поименованном пункте назначения.
104. Компенсационные операции:
- а) посредник действует от своего имени и за свой счет;
 - б) ;посредник действует от своего имени, но за чужой счет;
 - в) посредник действует от чужого имени и за чужой счет.
105. При каких операциях состязательного типа реализуется стандартизированная продукция:
- а) биржевых;
 - б) торговых;
 - в) аукционных;
 - г) выставочных.
106. какие виды бирж находятся под наблюдением государства и организуются на основе закона о биржах:
- а) имеющие публично-правовой характер;
 - б) имеющие частноправовой характер;
 - в) имеющие частично публично-правовой характер.
107. Какие типовые контракты разработаны МТП:
- а) агентский и комиссионный;
 - б) агентский и брокерский;
 - в) агентский и дистрибьюторский;
 - г) комиссионный и брокерский.

108. Посредники во внешнеэкономической деятельности чаще используются:

- а) при продвижении уже зарекомендовавших себя товаров на рынок;
- б) при реализации продукции на хорошо известных рынках;
- в) при реализации продукции на отдаленных труднодоступных рынках;
- г) при реализации продукции на местных рынках.

109. Профессиональная помощь со стороны специалистов по управлению фирмой:

- а) инжиниринг;
- б) франчайзинг;
- в) лицензирование;
- г) консалтинг.

110. Торговые посредники, которые не только осуществляют экспорт продукции своего принципала, но и финансируют экспортные операции:

- а) факторы;
- б) стокисты;
- в) торговые дома;
- г) агенты.

Итоговые практические задачи

Задача 1

Определить сумму таможенных платежей (в долл. США) и их влияние на таможенную стоимость легкового автомобиля. Таможенная стоимость 21000 долл. США, ставка пошлины 30%, но не менее 4 Евро за 1см³ объема 23 двигателя; объем двигателя - 1380 см³ ; ставка акциза - 14%, НДС - 18%. Ввоз из страны, которой РФ предоставляет режим наиболее благоприятствуемой нации.

Задача 2

Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар – телевизоры с ЖК экраном. Количество товара – 1000 шт., таможенная стоимость единицы – 200 Евро. Ставка пошлины 30 %, но не менее 5 Евро за 1 шт. Исчислить таможенную пошлину и таможенные сборы за таможенное оформление. Ввоз из страны, которой РФ предоставляет режим наиболее благоприятствуемой нации.

Задача 3

Предприятие, занимаясь выпуском мебели, на производство годового бъяема продукции расходует:

<i>Элемент</i>	<i>Денежное выражение, тыс. руб.</i>
Древесина	500
Станки	200
Агрегаты	100
Электроэнергия	50
Мазут	30
Здание	80
Пластмасса	40

Фурнитура	60
Транспорт	90

Определите стоимость израсходованных предметов труда, средств труда, орудий труда и средств производства.

Задача 4

Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар яблоки. Количество товара - 3800 кг, таможенная стоимость 2640 Евро. Ставка пошлины 10%, но не менее 0.08 Евро/кг. Страна происхождения товара - Алжир, входящая в число развивающихся стран. Исчислить таможенную пошлину и таможенные сборы за таможенное оформление (в ЕВРО и валюте РФ).

Задача 5

Прокомментируйте статистические данные, содержащиеся в таблице.

Таблица: Потребление основных продуктов питания (в килограммах) населением России в 1940 1993 гг. (на члена семьи в год)

<i>Продукты питания</i>	<i>1940</i>	<i>1960</i>	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>1993</i>
Мясо и мясопродукты	23,2	57,2	80,0	74,1	57,8
Молоко и молочные продукты	124,4	302,0	411,2	378,9	285,1
Рыба и рыбопродукты	7,6	13,2	18,8	17,2	13,0
Сахар	10,8	24,8	23,6	20,8	23,2
Хлебопродукты	190,0	134,4	101,2	85,7	102,1

Задача 6

Определить сумму таможенных платежей (в англ. фунт. стерлингов и руб.) на ввозимый товар - ручные часы. Таможенная стоимость - 560 тыс. англ. фунтов стерлингов. Ввозная пошлина — 20%, акциз - 5%. Товар ввезен из страны, которой РФ представляет режим наиболее благоприятствуемой нации.

Задача 7

Производство промышленной продукции в США в начале XX в. характеризовалось следующими показателями (1957 – 1959 гг. равен 100, индекс совета управляющих федеральной резервной системы).

<i>Год</i>	<i>Индекс</i>	<i>Год</i>	<i>Индекс</i>
1928	34,6	1931	26,5
1929	38,4	1932	20,7
1930	32,0	1933	24,4

Требуется подсчитать: насколько упало американское промышленное производство за годы «Великой депрессии» (в процентах); уровень производства в 1933 г. сравнительно с 1929 г. (в процентах).

Задача 8

Декларируется вывозимый из РФ за пределы государств – участников соглашения о Таможенном союзе товар: лом из свинца. Объем поставки 50 тонн. Таможенная стоимость товара 12 тыс. р. за тонну. Таможенная пошлина 30%, но не менее 105 Евро за 1000 кг. Оп-

ределить сумму таможенной пошлины и таможенные сборы за таможенное оформление товара. Задача 15.

Задача 9

Определить сумму (в рублях) таможенной пошлины и таможенных сборов за оформление товара при экспорте товара из РФ за пределы государств – участников Таможенного союза. Товар - топливо жидкое (мазут). Объем поставки 20 тонн. Ставка пошлины 31 Евро за 1000 кг. Таможенная стоимость мазута 704 Евро/т

Задача 10

Предприятие, занимаясь выпуском мебели, на производство годового объема продукции расходует:

<i>Элемент</i>	<i>Денежное выражение, тыс. руб.</i>
Древесина	500
Станки	200
Агрегаты	100
Электроэнергия	50
Мазут	30
Здание	80
Пластмасса	40
Фурнитура	60
Транспорт	90

Определите стоимость израсходованных предметов труда, средств труда, орудий труда и средств производства.

Задача 11

Прокомментируйте статистические данные, содержащиеся в таблице.

Таблица: Обеспеченность населения (в штуках на 100 семей) некоторыми предметами культурно-бытового и хозяйственного назначения длительного пользования в 2009–2013 гг.

Товары	2009	2010	2012	2013
Телевизоры	52	91	111	116
Радиоприемные устройства	74	92	102	103
Холодильники и морозильники	30	89	95	95
Стиральные машины	52	76	77	81
Часы	433	534	585	616
Легковые автомобили	2	10	18	26
Велосипеды и мопеды	50	46	54	54

2.2 Критерии оценки качества освоения дисциплины

Качество освоения дисциплины оценивается по степени успешности ответов на семинарских занятиях, качества выполнения практических заданий, результатов прохождения тестирования, заданий для самостоятельной работы, и дискуссия. Прохождение всех средств текущего контроля позволяет обеспечить качественное освоение всех общекультурных и профессиональных компетенций, предусмотренных для данной дисциплины.

Алгоритм оценивания ответов на семинарских занятиях таков. Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему.

Критерии оценивания:

- 1) полноту и правильность ответа;
- 2) степень осознанности, понимания изученного;
- 3) языковое оформление ответа.

Оценка **«Отлично»** ставится, если:

1) студент полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий;

2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные;

3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

«Хорошо» – студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки «5», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

«Удовлетворительно» – студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, 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 в языковом оформлении излагаемого.

Оценка «Неудовлетворительно» ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

Оценка «Неудовлетворительно» отмечает такие недостатки в подготовке, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующими знаниями и умениями.

Критерии оценки тестовых заданий, выполняемых студентами:

«Отлично»	Выполнение более 90% тестовых заданий
«Хорошо»	Выполнение от 65% до 90% тестовых заданий
«Удовлетворительно»	Выполнение более 50% тестовых заданий
«Неудовлетворительно»	Выполнение менее 50% тестовых заданий

Критерии оценки знаний обучающихся при выполнении практических заданий:

Оценка «отлично» – ставится, если студент демонстрирует знание теоретического и практического материала по теме практической работы, определяет взаимосвязи между показателями задачи, даёт правильный алгоритм решения, определяет междисциплинарные связи по условию задания. А также, если студент имеет глубокие знания учебного материала по теме практической работы, показывает усвоение взаимосвязи основных понятий, используемых в работе, смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы.

Оценка «хорошо» – ставится, если студент демонстрирует знание теоретического и практического материала по теме практической работы, допуская незначительные неточности при решении задач, имея неполное понимание междисциплинарных связей при правильном выборе алгоритма решения задания. А также, если студент показал знание

учебного материала, усвоил основную литературу, смог ответить почти полно на все заданные дополнительные и уточняющие вопросы.

Оценка «удовлетворительно» – ставится, если студент затрудняется с правильной оценкой предложенной задачи, дает неполный ответ, требующий наводящих вопросов преподавателя, выбор алгоритма решения задачи возможен при наводящих вопросах преподавателя. А также, если студент в целом освоил материал практической работы, ответил не на все уточняющие и дополнительные вопросы.

Оценка «неудовлетворительно» – ставится, если студент дает неверную оценку ситуации, неправильно выбирает алгоритм действий. А также, если он имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала практической работы, который полностью не раскрыл содержание вопросов, не смог ответить на уточняющие и дополнительные вопросы.

Критерии оценки участия в дискуссии:

Количество баллов	Критерии оценивания			
	Умение и навыки работы с источниками, документами, справочными материалами, периодикой и т.д.	Понимание взаимосвязей изучаемых событий и явлений, формирование их системного видения, связь с современностью	Степень сформированности основных навыков дебатёра: логическое и критическое мышление, полнота освещения темы, убедительность, умение работать в команде	Степень проявления ораторского искусства, риторики
«Неудовлетворительно»	Студент не принял участия в дискуссии ИЛИ участие принял, но не по теме дискуссии			
«Удовлетворительно»	Студент принял участие в дискуссии по теме, но не привел высказываний из источников, опираясь только на свое мнение, отсутствует систематизация информации.	Студент принял участие в дискуссии по теме, отсутствует понимание взаимосвязи между изучаемыми событиями и явлениями, не приведены примеры из жизни.	Студент принял участие в дискуссии по теме, приведен 1 аргумент или контраргумент по теме дискуссии, слабо развит навык логического и критического мышления, умение работать в команде не проявлено.	Студент принял участие в дискуссии по теме, регламент не соблюден, выступление не разделено на смысловые части, отсутствует культура ведения дискуссии и уважение к мнению участников.

«Хорошо»	<p>Студент принял участие в дискуссии, сделал подборку необходимых источников информации, но не обработал информацию ИЛИ недостаточно разобрался в ее содержании, существуют затруднения в применении отобранной информации.</p>	<p>Студент принял участие в дискуссии по теме, понимание взаимосвязи между изучаемыми событиями и явлениями слабое, приводит примеры, систематизация информации слабая.</p>	<p>Студент принял участие в дискуссии по теме, приведены от 2 до 4 аргументов или контраргументов, принимает во внимание мнение других участников, проявлен навык логического и критического мышления с помощью наводящих вопросов участников дискуссии или учителя, слабо проявлено умение работать в команде.</p>	<p>Студент принял участие в дискуссии по теме, регламент соблюден, выступление имеет смысловые части, но Студент не придавал им смыслового обозначения, соблюдена культура ведения дискуссии и уважение к мнению участников через призыв к этому других участников дискуссии</p>
«Отлично»	<p>Студент принял участие в дискуссии, сделал подборку необходимых источников информации, обработал информацию, четко систематизировал, может грамотно применить её при проведении дискуссии.</p>	<p>Студент принял участие в дискуссии по теме, проявлено понимание взаимосвязи между изучаемыми событиями и явлениями через приведение разнообразных примеров из прошлого и современности, информация обработана и систематизирована.</p>	<p>Студент принял участие в дискуссии по теме, приведено более 4 оригинальных и разнообразных аргументов или контраргументов, принимает во внимание мнение других участников, отлично владеет навыком критического мышления, на высоком уровне проявлено умение работать в команде.</p>	<p>Студент принял участие в дискуссии по теме, регламент соблюден, выступление имеет обозначенные в речи смысловые части, соблюдена культура ведения дискуссии и уважение к мнению участников, проявлено умение действовать в новых непредсказуемых условиях, проявлено терпимость к другим точкам зрения.</p>

3. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

3.1 Теоретические вопросы для проведения зачета

1. Цели и принципы государственного управления ВЭД.
2. Соотношение понятий: международные экономические отношения, внешнеэкономические связи, внешнеэкономическая политика, внешнеэкономическая деятельность.
3. Основные формы внешнеэкономических связей.
4. Толлинг как форма внешнеэкономических связей.
5. Торговля лицензиями и технологиями как форма внешнеэкономических связей.
6. Система франчайзинга во внешнеэкономической деятельности.
7. Использование аренды во внешнеэкономической деятельности.
8. Особенности лизинга во внешнеэкономической деятельности.
9. Особенности подрядных сделок во внешнеэкономической деятельности.
10. Современное состояние внешнеэкономического сектора РФ.
11. Внешнеэкономическая деятельность как сфера экономических отношений. Основные признаки.
12. Методы внешней торговли, условия их применения.
13. Основные виды посредников во внешней торговле.
14. Условия работы на рынке дистрибьюторов.
15. Агентские соглашения, работа на рынке торговых агентов.
16. Виды и содержание внешнеторгового контракта: основные разделы и принципы их составления.
17. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта.
18. Внешнеторговый контракт: определение сторон, предмет договора, количество и качество товара.
19. Условия поставки товаров. Права и обязанности сторон по распределению затрат и рисков. Международные коммерческие термины Инкотермс.
20. Внешнеторговый контракт: определение сроков поставки, требования к упаковке, маркировке товара, гарантии и ответственность сторон.
21. Система ценообразования во внешнеторговых контрактах.
22. Условия платежей по международным сделкам. Виды наличных платежей.
23. Реформирование системы управления ВЭД в Российской Федерации.
24. Характеристика процесса вступления РФ во Всемирную торговую организацию.
25. Структура законодательных актов по внешнеэкономической деятельности в РФ.
26. Организации, содействующие развитию ВЭД.
27. Органы управления ВЭД на федеральном уровне.
28. Информационное обеспечение ВЭД.
29. Разделение полномочий в сфере ВЭД между федеральным и региональным уровнями управления.
30. Организационные формы управления ВЭД в регионах.
31. Зарубежный опыт разделения полномочий в сфере ВЭД.
32. Взаимодействие федеральных и региональных органов управления внешнеэкономической деятельностью.
33. Особенности развития внешнеэкономической деятельности в Калининградской области: состояние, динамика, перспективы.
34. Импорт продовольственных товаров и его влияние на развитие местного производства.
35. Особенности экспорта продукции эксклавного региона.
36. Развитие внешнеэкономических связей Калининградской области со странами-контрагентами.
37. Проблемы регионального развития ВЭД в условиях Особой экономической зоны.

38. Особенности экономико-правового регулирования внешнеэкономической деятельности в эксклавном регионе.
39. Развитие совместных предприятий в Калининградской области.
40. Привлечение иностранных инвестиций в экономику Калининградской области.
41. Влияние приграничного сотрудничества на внешнеэкономическую деятельность в Калининградской области.
42. Развитие рынка международных услуг в регионе.
43. Классификация субъектов ВЭД.
44. Управление ВЭД на предприятии: этапы выхода на внешний рынок.
45. Принципы построения внешнеэкономических служб на предприятии.
46. Разработка программы организации внешнеторговой деятельности предприятия.
47. Опыт российских и зарубежных компаний по выходу на внешний рынок.
48. Принципы классификации и виды внешнеэкономических операции и сделок.
49. Внешняя торговля промышленной продукцией: особенности, формы и методы торговли.
50. Внешняя торговля сырьевыми товарами.

3.2 Показатели, критерии и шкала оценивания ответов на зачете

1. Полнота и правильность ответа
2. Степень осознанности и понимания изученного материала
3. Языковое оформление ответа

Оценка	Характеристика ответа
«Зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> • достаточный объем знаний в рамках образовательного стандарта; • усвоение основной литературы, рекомендованной учебной программой дисциплины; • использование научной терминологии, стилистическое и логическое изложение ответа на вопросы, умение делать выводы без существенных ошибок; • владение инструментарием изучаемой дисциплины, умение его использовать в решении стандартных (типовых) задач; • умение под руководством преподавателя решать стандартные (типовые) задачи связанные и преподаваемой дисциплиной; • умение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине и давать им оценку; • работа под руководством преподавателя на практических (лабораторных) занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий.
«Не зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> • недостаточно полный объем знаний в рамках образовательного стандарта; • незнание части основной литературы, рекомендованной учебной программой дисциплины; • использование научной терминологии, изложение ответа на вопросы с существенными лингвистическими и логическими ошибками; • слабое владение инструментарием учебной дисциплины, некомпетентность в решении стандартных (типовых) задач; • неумение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях изучаемой дисциплины; • пассивность на практических (лабораторных) занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий; • отказ от ответа или отсутствие ответа.