

Компонент ОПОП 38.03.01 Экономика направленность (профиль) Внешнеэкономическая деятельность

наименование ОПОП

Б1.В.08

шифр дисциплины

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Дисциплины (модуля) **Организация и техника внешнеэкономических операций**

Разработчик (и):
Распопова А.Ю.
ФИО
доцент
должность
к.э.н.
ученая степень,
звание

Утверждено на заседании кафедры
Экономики и управления
наименование кафедры

протокол № 8 от 21.03.2024

Заведующий кафедрой ЭиУ, д-р экон. наук,
профессор



подпись

Щебарова Н.Н.
ФИО

1. Критерии и средства оценивания компетенций и индикаторов их достижения, формируемых дисциплиной (модулем)

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора(ов) достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине (модулю)			Оценочные средства текущего контроля	Оценочные средства промежуточной аттестации
		<i>Знать</i>	<i>Уметь</i>	<i>Владеть</i>		
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	10.1. Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике. 10.2. Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски. 10.3. Знаком с основными документами, регламентирующими экономическую деятельность; источниками финансирования профессиональной деятельности; принципами планирования экономической деятельности.	- профессиональные термины на иностранном языке (INCOTERMS, EDI); — основы корпоративного документооборота; — порядок оказания логистической услуги	- использовать нормативные документы в деятельности организации; - вести переговоры с подрядчиками в условиях дефицита времени	- иностранным языком на уровне, необходимом для компетентного решения производственных задач; — навыками применения информационно-коммуникационных технологиями для решения стандартных задач профессиональной деятельности.	Дидактический диктант Работа с текстом на английском языке Выступление с докладом	Экзаменационные билеты

ПК-3 Способен организовывать и сопровождать внешнеэкономическую деятельность организации	ИПК 3.1. Демонстрирует знания торговых терминов в области внешней торговли ИПК 3.2. Обеспечивает подготовку к заключению внешнеторгового контракта ИПК 3.3. Осуществляет поиск потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта	- документооборот внешнеторговых сделок; — порядок разработки договоров, соглашений, контрактов	- осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта	- навыками подготовки коммерческих предложений, запросов; — навыками проверки договора на содержание, полноту и соответствие услуг		
--	--	--	---	---	--	--

2. Оценка уровня сформированности компетенций (индикаторов их достижения)

Показатели оценивания компетенций (индикаторов их достижения)	Шкала и критерии оценки уровня сформированности компетенций (индикаторов их достижения)			
	Ниже порогового («неудовлетворительно»)	Пороговый («удовлетворительно»)	Продвинутый («хорошо»)	Высокий («отлично»)
Полнота знаний	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний. Допущены не грубые ошибки.	Уровень знаний в объёме, соответствующем программе подготовки. Допущены некоторые погрешности.	Уровень знаний в объёме, соответствующем программе подготовки.
Наличие умений	При выполнении стандартных заданий не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продemonстрированы основные умения. Выполнены типовые задания с не грубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объёме (отсутствуют пояснения, неполные выводы)	Продemonстрированы все основные умения. Выполнены все основные задания с некоторыми погрешностями. Выполнены все задания в полном объёме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Выполнены все основные и дополнительные задания без ошибок и погрешностей. Задания выполнены в полном объёме без недочетов.
Наличие навыков (владение опытом)	При выполнении стандартных заданий не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков для выполнения стандартных заданий с некоторыми недочетами.	Продemonстрированы базовые навыки при выполнении стандартных заданий с некоторыми недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Выполнены все основные и дополнительные задания без ошибок и погрешностей. Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач.
Характеристика сформированности компетенции	Компетенции фактически не сформированы. Имеющихся знаний, умений, навыков недостаточно для решения практических (профессиональных) задач. ИЛИ Зачетное количество баллов не набрано согласно установленному диапазону	Сформированность компетенций соответствует минимальным требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков в целом достаточно для решения практических (профессиональных) задач. ИЛИ Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону	Сформированность компетенций в целом соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков достаточно для решения стандартных профессиональных задач. ИЛИ Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону	Сформированность компетенций полностью соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков в полной мере достаточно для решения сложных, в том числе нестандартных, профессиональных задач. ИЛИ Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону

3. Критерии и шкала оценивания заданий текущего контроля

3.1. Критерии и шкала оценивания тестирования

Перечень тестовых вопросов и заданий, описание процедуры тестирования представлены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля) и в электронном курсе в ЭИОС МАУ.

В ФОС включен типовой вариант тестового задания:

1. В чем состоит главная функция Всемирной торговой организации (ВТО)?
 - a) в урегулировании международных политических споров и конфликтов;
 - b) в урегулировании проблем защиты окружающей среды;
 - c) в урегулировании территориальных споров и конфликтов с помощью силы море;
 - d) в регулировании коммерческой деятельности стран посредством предлагаемых инструментов и процедур.
2. К преимуществам хозяйственного партнерства государства и международного бизнеса не относится:
 - a) привлечение дополнительных инвестиций в страну;
 - b) снижение дефицита бюджета;
 - c) подчинение национальных правительств интересам ТНК;
 - d) развитие производственной инфраструктуры.
3. Вид деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества — это:
 - a) соглашение о разделе продукции (СРП);
 - b) аренда государственной собственности;
 - c) лизинг;
 - d) концессия.
4. Какая из перечисленных отраслей является закрытой для прямых иностранных инвестиций в развитых странах?
 - a) производство и торговля оружием;
 - b) автомобильное производство;
 - c) нефтепереработка;
 - d) пищевая промышленность.
5. Унификация национальных законов по отношению к договорам купли-продажи закреплена:
 - a) в Парижской конвенции;
 - b) в Венской конвенции;
 - c) в Сеульской конвенции;
 - d) в Женевской конвенции.
6. Таможенные пошлины — это:
 - a) количественное ограничение, устанавливаемое государством на ввоз или вывоз каких-либо товаров;
 - b) одна из мер защиты национального рынка;
 - c) способ воздействия на производителей продукции;
 - d) обязательный взнос, взимаемый таможенными органами РФ при ввозе товара на таможенную территорию РФ или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза и вывоза
7. Укажите наиболее полный состав таможенных платежей на товар, начисляемый, уплачиваемый и взимаемый в соответствии с ТК ТС:
 - a) таможенная пошлина, акциз, НДС, таможенные сборы;

- b) акциз, налог на добычу полезных ископаемых, таможенная пошлина, таможенный сбор;
- c) таможенная пошлина, НДС, НДФЛ, налог на прибыль;
- d) таможенная пошлина, таможенный сбор, налог на выпуск для внутреннего потребления.
- 8. Структурные элементы системы таможенных органов РФ – это:
 - a) Правительство РФ, Государственная Дума, таможня, таможенные посты;
 - b) Министерство экономического развития РФ, Федеральная таможенная служба, таможни;
 - c) Федеральная таможенная служба, региональные таможенные управления, таможни, таможенные посты;
 - d) Правительство РФ, Государственный таможенный комитет, таможни, таможенные посты.
- 9. Пошлины по методу исчисления бывают:
 - a) автомобильные, железнодорожные, морские;
 - b) предварительные, рамочные, специальные;
 - c) специальные, сезонные, внутренние;
 - d) адвалорные, комбинированные, специфические.

Ключи: 1-d, 2-c, 3-c, 4-a, 5-b, 6-d, 7-a, 8-c, 9-d

Оценка/баллы	Критерии оценки
<i>Отлично</i>	90-100 % правильных ответов
<i>Хорошо</i>	70-89 % правильных ответов
<i>Удовлетворительно</i>	50-69 % правильных ответов
<i>Неудовлетворительно</i>	49 % и меньше правильных ответов

3.2. Критерии и шкала оценивания доклада

Тематика докладов, информационных сообщений по дисциплине (модулю), требования к структуре, содержанию и оформлению изложены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля), представлены в электронном курсе в ЭИОС МАУ.

В ФОС включены примерные темы докладов/информационных сообщений:

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятий Мурманской области (на примере конкретных предприятий).
2. Стратегия развития АЗ РФ и обеспечения национальной безопасности до 2035 года.
3. Структура импорта Мурманской области.
4. Структура экспорта Мурманской области.
5. Внешнеэкономические связи АЗ РФ.
6. Структура импорта и экспорта АЗ РФ.
7. Деловая переписка: подготовка коммерческих предложений и запросов. Понятия, содержание, назначение и правила составления информационно-рекламных листов, запросов, заказов.
8. Международные выставки и ярмарки.
9. Предназначение и содержание твердых и свободных оферт. Понятия контрферт и акцепта оферт.
10. Деловой протокол: организационные вопросы и деловой этикет. Основные правила протокольных приемов во внешнеэкономической деятельности.
11. Стратегии и тактики ведения переговоров.

12. Сущность, принципы, методы маркетинга во внешнеэкономической деятельности.

13. Внутренняя и внешняя среда маркетинга во внешнеэкономической деятельности.

14. Информационное обеспечение маркетинга и прогнозирование внешнеэкономической деятельности.

15. Этапы выбора маркетинговой стратегии и разработка сбытовой политики. Продвижение товаров на внешнем рынке.

Оценка/баллы	Критерии оценки
Отлично	Ориентированность в материале, полные и аргументированные ответы на дополнительные вопросы. Материал изложен логически последовательно, присутствуют самостоятельные выводы, используется материал из дополнительных источников, интернет ресурсов. Сообщение носит исследовательский характер. Используется наглядный материал (презентация).
Хорошо	Ориентированность в материале, но присутствуют некоторые затруднения в ответах на дополнительные вопросы. Отсутствует исследовательский компонент в сообщении. Отсутствует наглядный материал (презентация).
Удовлетворительно	Трудности в подборе материала, его структурировании. Использована, в основном, учебная литература, не использованы дополнительные источники информации. Трудности в ответе на дополнительные вопросы по теме сообщения, формулировке выводов. Материал изложен не последовательно, не установлены логические связи.
Неудовлетворительно	Доклад, информационное сообщение подготовлено по одному источнику информации либо не соответствует теме. ИЛИ Доклад, информационное сообщение не подготовлено.

3.3. Критерии и шкала оценивания мультимедийной презентации

Требования к структуре, содержанию и оформлению представлены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля) и в электронном курсе в ЭИОС МАУ.

Оценка/баллы	Критерии оценки
Отлично	Презентация соответствует теме самостоятельной работы. Оформлен титульный слайд с заголовком. Сформулированная тема ясно изложена и структурирована, использованы графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме, выдержан стиль, цветовая гамма, использована анимация, звук. Логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению. Работа оформлена и предоставлена в установленный срок.
Хорошо	Презентация соответствует теме самостоятельной работы. Имеются неточности в изложении материала. Отсутствует логическая последовательность в суждениях. Не выдержан объем презентации, имеются упущения в оформлении. На дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы. Работа оформлена и предоставлена в установленный срок.
Удовлетворительно	Презентация соответствует теме самостоятельной работы. Сформулированная тема изложена и структурирована не в полном объеме. Не использованы графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме. Присутствуют существенные отступления от требований к составлению презентации. Допущены фактические ошибки в содержании или при ответе на дополнительные вопросы.
Неудовлетворительно	Работа не выполнена или не соответствует теме самостоятельной работы.

3.4. Критерии и шкала оценивания кейс-задания

Рекомендации по выполнению кейс-заданий по дисциплине (модулю) изложены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля), представлены в электронном курсе в ЭИОС МАУ.

В ФОС включено типовое кейс-задание:

Определить суммы таможенных платежей за оформление товара при ввозе сахара белого в РФ. Таможенная стоимость товара 250 тыс. долл. США, вес - 800 т. Ставка пошлины - 25%, но не менее 0,07 Евро /кг; специальная пошлина -3%, дополнительная импортная пошлина - 5%, НДС 10%. Ввоз из развивающейся страны.

Решение:

1. Таможенные сборы за таможенное оформление. Предположим, что обменный курс на дату таможенного оформления составляет 35.61 – евро/руб.; 25.89 – доллар/рубль, тогда

а) таможенная стоимость товара:

$$250 \text{ тыс. долл.} \cdot 25,8 \text{ руб.} = 6450 \text{ тыс. руб.}$$

б) соответственно, сумма сбора = 20 тыс. руб.

2. Таможенная пошлина по:

а) адвалорной ставке

$$250 \text{ тыс. долл.} \cdot 0,25 = 62,5 \text{ тыс. долл.}$$

б) специфической ставке

$$800 \text{ т} \cdot 0,07 \cdot 35,61 / 25,89 = 77,28 \text{ тыс. долл.}$$

в) подлежит уплате наибольшая из полученных сумм, т.е. 77,28 тыс. долл.

г) ввоз из развивающейся страны, поэтому взимается 75% от расчетной суммы

$$77,28 \cdot 0,75 = 57,96 \text{ тыс. долл.}$$

3. Специальная пошлина.

$$250 \text{ тыс. долл.} \cdot 0,03 = 7,5 \text{ тыс. долл.}$$

4. Дополнительная импортная пошлина.

$$250 \text{ тыс. долл.} \cdot 0,05 = 12,5 \text{ тыс. долл.}$$

5. Налог на добавленную стоимость.

$$(250 \text{ тыс. долл.} + 77,28 \text{ тыс. долл.} + 12,5 \text{ тыс. долл.}) \cdot 0,18 = 61,16 \text{ тыс. долл.}$$

Оценка/баллы	Критерии оценки
Отлично	Выполнены соответствующие требования в полном объеме. Используются системный и ситуативный подходы, представлено аргументированное рассуждение по проблеме, определены цели, задачи, причины возникновения ситуации, определены риски, трудности при разрешении проблемы, подготовлена программа действий.
Хорошо	Правильно определены цели, задачи, причины возникновения ситуации. Определены риски, трудности при разрешении проблемы. Подготовлена программа действий, но недостаточно четко и последовательно аргументировано решение ситуации.
Удовлетворительно	Представлены рассуждения по проблеме, определены цели, задачи, причины возникновения ситуации. Определены возможные связи проблемы с другими проблемами, частично представлена программа действий.
Неудовлетворительно	Представлены разрозненные аргументы по проблеме или аргументы отсутствуют. Отсутствуют цели, задачи, результаты предстоящей деятельности. Программа действий содержит серьезные ошибки или отсутствует. ИЛИ Задание не выполнено.

3.5. Дидактический диктант

Рекомендации по подготовке к дидактическому диктанту по дисциплине (модулю) изложены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля), представлены в электронном курсе в ЭИОС МАУ.

В ФОС включен типовой набор терминов, которые необходимо объяснить:

1. DDP – Delivered duty paid – Поставка с оплатой пошлин - Продавец передаёт товар в распоряжении Покупателя в названном месте назначения уже в растаможенном виде. Все транспортные, таможенные и прочие возникающие с поставкой товара расходы несёт Продавец.
2. EDI – Electronic data interchange – Электронный обмен данными - серия стандартов и конвенций по передаче структурированной цифровой информации между организациями, основанная на определенных регламентах и форматах передаваемых сообщений.
3. FAS. - Free Alongside Ship — Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки). При этом условии перевозки обязательства продавца выполнены, когда товары были помещены на борт судна у причала или в лихтеры. Это означает, что покупатель должен нести все затраты, риск утери или повреждения товаров с этого момента. Продавец обязан сделать таможенную очистку товара. Этот термин обычно используется для тяжеловесных или сыпучих грузов. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.
4. CIF - Cost, Insurance and Freight - Стоимость, страхование и фрахт (... порт назначения) означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна (на борт судна) в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, но риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя.
5. EDIFACT - Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport (EDIFACT, ISO 9735) - универсальные правила ООН обмена информацией в управлении, торговле, на транспорте с использованием электронной техники.
6. SWIFT - Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications - Общество всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций - международная межбанковская система передачи информации и совершения платежей.
7. PO – Purchase Order - заказ на покупку [на поставку] - документ, направляемый потенциальным покупателем поставщику с просьбой поставки определенных товаров.
8. B2B – business to business – Бизнес для бизнеса - деятельность одних компаний по обеспечению других производственных компаний сопроводительными услугами, дополнительным оборудованием, а также товарами, предназначенными для производства других товаров.
9. UPC - Universal Product Code - Универсальный код товара — американский стандарт штрихкода, предназначенный для отслеживания товаров в магазинах
10. IT – Information technology - Информационные технологии – это множество взаимосвязанных научных и технических областей знания, которые изучают и применяют на практике методы создания, обработки, хранения, защиты и передачи информации с помощью вычислительной техники.

Оценка/баллы	Критерии оценки
<i>Отлично</i>	90-100 % правильных ответов
<i>Хорошо</i>	70-89 % правильных ответов
<i>Удовлетворительно</i>	50-69 % правильных ответов

Неудовлетворительно	49% и меньше правильных ответов
----------------------------	---------------------------------

3.6. Работа с текстом

Рекомендации по работе с текстом по дисциплине (модулю) изложены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля), представлены в электронном курсе в ЭИОС МАУ.

В ФОС включен типовой текст, который необходимо прочитать и перевести:

Read and translate.

Electronic Data Interchange (EDI) is the computer-to-computer exchange of business documents, such as purchase orders and invoices, in a standard electronic format between business partners, such as retailers and their suppliers, banks and their corporate clients, or car-makers and their parts suppliers.

The most common documents exchanged via EDI are purchase orders, invoices, and advance ship notices. But there are many others, such as bills of lading, customs documents, inventory documents, shipping-status documents, and payment documents.

Because EDI documents are processed by computers, the computer's program must know where to find each piece of information in the incoming document and the format of that data. For example, are the numbers included in the data integer (e.g., 12) or decimal (e.g., 12.0)? Are the dates in the form mmddyy or mmddyyyy? Just as two speakers of different languages (for example, one who speaks only English and one who speaks only Japanese) cannot hold a conversation, two business systems, each with its own proprietary format rather than a common format, cannot exchange data with each other. Thus, a common, standard format is the language by which businesses communicate with each other via their computers.

EDI standards have been developed by organizations of concerned businesses to identify needs, create plans to meet those needs, and come to an agreement on the proposed standards. Subcommittees continually meet to propose new standards or changes in response to evolving business requirements. There are several EDI standards in use today. The most common cross-industry standards are ANSI, primarily used in the United States, and EDIFACT, primarily used in Europe and Asia. In addition, there are standards for specific industries, such as SWIFT for banking and RosettaNet for high-tech.

Оценка/баллы	Критерии оценки
Отлично	Устный перевод. Обучающийся владеет грамматикой, в состоянии правильно выстроить предложения на русском языке. Передано основное содержание текста. Уверенное знание международных терминов, их точный перевод на русский язык
Хорошо	Обучающийся владеет грамматикой, но допускает незначительные ошибки, выстраивая предложения на русском языке. Передано основное содержание текста неточно.
Удовлетворительно	Обучающийся справляется с устным переводом, понимает основное содержание текста, но допускает серьезные ошибки. Испытывает сложности в переводе международных терминов.
Неудовлетворительно	Обучающийся не смог передать основной смысл текста. ИЛИ Задание не выполнено.

3.7. Критерии и шкала оценивания доклада

Тематика докладов, информационных сообщений по дисциплине (модулю), требования к структуре, содержанию и оформлению изложены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля), представлены в электронном курсе в ЭИОС МАУ.

В ФОС включены примерные темы докладов/информационных сообщений:

1. Find and analyze information concerning a good production and international trade (absolute advantage, comparative advantage, opportunity cost). You may choose one of the following goods:

- Energy
- Coffee
- Iron and steel
- Rice
- Electronics
- Mobile phones
- Pharmaceutical products
- Motor vehicles
- Wheat
- Tobacco

2. Find and analyze information of the Russian export structure over the previous three years: the top exports, the top exports destinations and structural shifts.

3. Lay the letter out mentioning the following (no need for writing the body text):

- Date
- Sender's Address
- Inside Address
- Salutation
- Signature Block
- Enclosures
- Carbon Copy

3.1. Use your own name and today's date. You work for Sberbank of 37, Lenina prospect, Murmansk, 183038 as Chief of the Sales Department. You are writing to J. du Pont, Financial Director of FORNIER ET CIE of Avenue Ravigny 14, Paris XV, France concerning the letter of December 3, 20___. Your secretary's name is Elena Mironova.

3.2. Use your own name and today's date. You work for Murmansk Commercial Seaport of 22, Portovy proezd, Murmansk, 183024 as Logistics Manager. You are writing to Mr. H.Smithers, Managing Director of Tschudi Shipping Company AS of Strandveien 50, 1367 Lysaker, Norway concerning the Contract No 556-MMTP/2, which should be enclosed. Another person, who should be in course, is A. Golub, Managing director.

3.3. Use your own name and today's date. You work for Airport Murmansk of poselok Murmashi, Murmanskaya Oblast, 184355 as Director of Cargo Terminal. You are writing to Dr. Andreas Haug, Leiter Einkauf of Deutsche Lufthansa AG Lufthansa Group Communications, FRA CI, Lufthansa Aviation Center, Airportring 60546 Frankfurt/Main concerning the Order No 321458. Another person, who should be in course, is M. Hamper, Sales Manager.

Оценка/баллы	Критерии оценки
Отлично	Ориентированность в материале, полные и аргументированные ответы на дополнительные вопросы. Материал изложен логически последовательно, присутствуют самостоятельные выводы, используется материал из дополнительных источников, интернет ресурсов. Сообщение носит исследовательский характер. Используется наглядный материал (презентация).

<i>Хорошо</i>	Ориентированность в материале, но присутствуют некоторые затруднения в ответах на дополнительные вопросы. Отсутствует исследовательский компонент в сообщении. Отсутствует наглядный материал (презентация).
<i>Удовлетворительно</i>	Трудности в подборе материала, его структурировании. Использована, в основном, учебная литература, не использованы дополнительные источники информации. Трудности в ответе на дополнительные вопросы по теме сообщения, формулировке выводов. Материал изложен не последовательно, не установлены логические связи.
<i>Неудовлетворительно</i>	Доклад, информационное сообщение подготовлено по одному источнику информации либо не соответствует теме. ИЛИ Доклад, информационное сообщение не подготовлено.

4. Критерии и шкала оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю) при проведении промежуточной аттестации

5 семестр:

Критерии и шкала оценивания результатов освоения дисциплины (модуля)

с зачетом

Если обучающийся набрал зачетное количество баллов согласно установленному диапазону по дисциплине (модулю), то он считается аттестованным.

Оценка	Баллы	Критерии оценивания
<i>Зачтено</i>	60 - 100	Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону
<i>Не зачтено</i>	менее 60	Зачетное количество согласно установленному диапазону баллов не набрано

6 семестр:

Критерии и шкала оценивания результатов освоения дисциплины (модуля) с экзаменом

Для дисциплин (модулей), заканчивающихся экзаменом, результат промежуточной аттестации складывается из баллов, набранных в ходе текущего контроля и при проведении экзамена:

В ФОС включен список вопросов и заданий к экзамену и типовой вариант экзаменационного билета:

1. Причины международной торговли.
2. Программы развития международной торговли.
3. Государственное регулирование международной торговли.
4. Стимулирование экспортеров.
5. Понятие и структура делового письма.
6. Устойчивые обороты деловой переписки.
7. Международный контракт.
8. Задачи Международной торговой палаты
9. Развитие международной торговли
10. Incoterms 2020
11. Условия поставки EXW
12. Условия поставки FCA
13. Условия поставки CPT
14. Условия поставки CIP

15. Условия поставки DPU
16. Условия поставки DAP
17. Условия поставки DDP
18. Условия поставки FAS
19. Условия поставки FOB
20. Условия поставки CFR
21. Условия поставки CIF
22. The American National Standards Institute (ANSI).
23. AS2 Applicability Statement 2
24. B2B Business to Business
25. EAI Enterprise Application Integration
26. EDIFACT An EDI standard mainly used in Europe
27. ERP Enterprise Resource Planning
28. GTIN Global Trade Item Number
29. X.12 An EDI standard mainly used in North America
30. EDI Electronic Data Interchange
31. EDI документы
32. Корпоративный документооборот
33. Наиболее часто используемые протоколы
34. Порядок разработки договоров, соглашений, контрактов

Оценка	Критерии оценки ответа на экзамене
Отлично	Обучающийся глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, не затрудняется с ответом при видоизменении вопроса. Владеет специальной терминологией, демонстрирует общую эрудицию в предметной области, использует при ответе ссылки на материал специализированных источников, в том числе на Интернет-ресурсы.
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, владеет специальной терминологией на достаточном уровне; могут возникнуть затруднения при ответе на уточняющие вопросы по рассматриваемой теме; в целом демонстрирует общую эрудицию в предметной области.
Удовлетворительно	Обучающийся имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, плохо владеет специальной терминологией, допускает существенные ошибки при ответе, недостаточно ориентируется в источниках специализированных знаний.
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, не владеет специальной терминологией, не ориентируется в источниках специализированных знаний. Нет ответа на поставленный вопрос.

Оценка, полученная на экзамене, переводится в баллы («5» - 20 баллов, «4» - 15 баллов, «3» - 10 баллов) и суммируется с баллами, набранными в ходе текущего контроля.

Итоговая оценка по дисциплине (модулю)	Суммарные баллы по дисциплине (модулю), в том числе	Критерии оценивания
Отлично	91 - 100	Выполнены все контрольные точки текущего контроля на высоком уровне. Экзамен сдан
Хорошо	81-90	Выполнены все контрольные точки текущего контроля. Экзамен сдан
Удовлетворительно	70- 80	Контрольные точки выполнены в неполном объеме. Экзамен сдан
Неудовлетворительно	69 и менее	Контрольные точки не выполнены или не сдан экзамен

5. Задания диагностической работы для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю) в рамках внутренней независимой оценки качества образования

ФОС содержит задания для оценивания знаний, умений и навыков, демонстрирующих уровень сформированности компетенций и индикаторов их достижения в процессе освоения дисциплины (модуля).

Комплект заданий разработан таким образом, чтобы осуществить процедуру оценки каждой компетенции, формируемых дисциплиной (модулем), у обучающегося в письменной форме.

Содержание комплекта заданий включает: тестовые задания.

Комплект заданий диагностической работы

УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

1. Вставьте пропущенное слово:

If a country can produce a good for less than another country, then the opportunity for _____ trade exists

2. Вставьте пропущенное слово:

_____ advantage in international trade is when one country can produce a good in greater quantity for the same cost than others.

3. Вставьте пропущенное слово:

If a country consumes more goods, than it can produce, it has to _____ them.

4. Вставьте пропущенное слово:

Sally produces bananas and would love some coconuts. Jim produces coconuts and desires some bananas to eat. In this case, trade would _____ both parties.

5. Вставьте пропущенное слово:

A comparative advantage gives a company the ability to sell _____ and services at a lower price than its competitors.

6. Вставьте пропущенное слово:

Farmer Erica has absolute advantage in production, since she is able to _____ the similar amount of output in the smallest amount of time.

7. Guess which term (Incoterms 2020) is described?

The seller does not need to load the goods on any collecting vehicle

A) Ex Works

B) Free Carrier

C) Cost and Freight

D) Delivered Duty Paid

8. Guess which term (Incoterms 2020) is described?

The seller delivers the goods to the person nominated by the buyer at the seller's premises

- A) Ex Works
- B) Free Carrier
- C) Cost and Freight
- D) Delivered Duty Paid

9. Guess which term (Incoterms 2020) is described?

The seller must pay the costs of carriage and insurance cover to the named place of destination

- A) Carriage Paid To
- B) Carriage And Insurance Paid To
- C) Delivered At Place Unloaded
- D) Delivered At Place

10. Guess which term (Incoterms 2020) is described?

The seller delivers when the goods are placed at the disposal of the buyer on the arriving means of transport ready for unloading at the named place of destination

- A) Carriage And Insurance Paid To
- B) Delivered At Place Unloaded
- C) Delivered At Place
- D) Delivered Duty Paid

ПК-3 Способен организовывать и сопровождать внешнеэкономическую деятельность организации

1. Вставьте пропущенное слово:

If a country can produce a good for _____ than another country, then the opportunity for advantageous trade exists

1. Вставьте пропущенное слово:

Absolute advantage in international trade is when one country can produce a good in greater quantity for the same _____ than others.

2. Вставьте пропущенное слово:

If a country _____ more goods, than it can produce, it has to import them.

3. Вставьте пропущенное слово:

Sally produces bananas and would love some coconuts. Jim produces coconuts and desires some bananas to eat. In this case, _____ would benefit both parties.

4. Вставьте пропущенное слово:

A _____ advantage gives a company the ability to sell goods and services at a lower price than its competitors.

5. Вставьте пропущенное слово:

Farmer Erica has absolute advantage in _____, since she is able to produce the similar amount of output in the smallest amount of time.

6. Guess which term (Incoterms 2020) is described?

The buyer takes the goods from the seller's warehouse

- A) Ex Works
- B) Free Carrier
- C) Cost and Freight
- D) Delivered Duty Paid

7. Guess which term (Incoterms 2020) is described?

The seller must pay the costs of carriage, which can be made by any mode of transport

- A) Ex Works
- B) Free Carrier
- C) Cost and Freight
- D) Carriage Paid To

8. Guess which term (Incoterms 2020) is described?

The seller bears all risks involved in bringing the goods to and unloading them at the terminal at the named port or place of destination

- A) Carriage Paid To
- B) Carriage And Insurance Paid To
- C) Delivered At Place Unloaded
- D) Delivered At Place

9. Guess which term (Incoterms 2020) is described?

The seller bears all the costs to pay any duty for both export and import and to carry out all customs formalities

- A) Carriage And Insurance Paid To
- B) Delivered At Place Unloaded
- C) Delivered At Place
- D) Delivered Duty Paid