

**Приложение 2 к РПД**  
**Международное сотрудничество в Арктике**  
**38.03.01 Экономика**  
**Направленность (профиль) Финансы и кредит**  
**Форма обучения – очная**  
**Год набора - 2023**

**ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ**  
**АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

**1. Общие сведения**

1.	Кафедра	Экономики и управления
2.	Направление подготовки	38.03.01 Экономика
3.	Направленность (профиль)	Финансы и кредит
4.	Дисциплина (модуль)	Международное сотрудничество в Арктике
5.	Форма обучения	очная
6.	Год набора	2023

**2. Перечень компетенций**

УК-5 - Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах
---

### 3. Критерии и показатели оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Этап формирования компетенции (разделы, темы дисциплины)	Формируемая компетенция	Критерии и показатели оценивания компетенций			Формы контроля сформированности компетенций
		Знать:	Уметь:	Владеть:	
Роль государства во внешнеэкономической деятельности АЗ РФ	УК-5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- понятие внешнеэкономической деятельности;</li> <li>- виды внешнеэкономической деятельности в Арктике;</li> <li>- основные направления внешнейторговой политики государства, способы регулирования международного товарооборота;</li> <li>- Стратегию развития АЗ РФ и обеспечения национальной безопасности до 2035 года.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проводить ценовой анализ при подготовке сделки и расчет мировых цен на товары;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- современной методологией планирования в области внешнеэкономической деятельности предприятия;</li> </ul>	Выступление с докладом
Внешнеторговый контракт и его основные разделы	УК-5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- формы и особенности международных торговых сделок;</li> <li>- перечень и назначение основных документов в международной торговле;</li> <li>- договор купли-продажи (контракт) во внешнеэкономической деятельности;</li> <li>- особенности документооборота при экспорте.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- подготовить внешнеторговую сделку;</li> <li>- вести деловой протокол: организационные вопросы и деловой этикет;</li> <li>- проводить деловую переписку: подготовка коммерческих предложений и запросов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками интерпретации информации, характеризующей параметры внешней торговли;</li> </ul>	Выступление с докладом, решение задач, индивидуальное письменное задание
Планирование и оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия АЗ РФ	УК-5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- риски, связанные с внешнеэкономической деятельностью, их классификация и методы по снижению их уровня;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проводить деловую переписку: подготовка коммерческих предложений и запросов;</li> <li>- подготовить договор купли-продажи (контракт) во внешнеэкономической деятельности.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- процедурами управления внешнеэкономической деятельностью предприятия</li> </ul>	Выступление с докладом, работа в группах – выступление с презентацией, решение теста

**Шкала оценивания в рамках балльно-рейтинговой системы:** 60 баллов и менее – «не зачтено», 61-100 баллов – «зачтено».

#### 4. Критерии и шкалы оценивания:

##### 1. За доклад выставляются баллы.

Выступление с докладом приносит максимум 5 баллов.

Баллы	Характеристики ответа студента
5	<ul style="list-style-type: none"><li>- студент глубоко и всесторонне усвоил лекционный материал;</li><li>- уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает;</li><li>- опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью;</li><li>- умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи;</li><li>- делает выводы и обобщения;</li><li>- свободно владеет понятиями</li></ul>
4	<ul style="list-style-type: none"><li>- студент твердо усвоил тему, грамотно и по существу излагает ее, опираясь на знания основной литературы;</li><li>- не допускает существенных неточностей;</li><li>- увязывает усвоенные знания с практической деятельностью;</li><li>- аргументирует научные положения;</li><li>- делает выводы и обобщения;</li><li>- владеет системой основных понятий</li></ul>
3	<ul style="list-style-type: none"><li>- тема раскрыта, но доклад носит исключительно теоретический характер;</li><li>- нет связи теории и практики;</li><li>- делает неполные выводы и обобщения;</li><li>- владеет системой основных понятий в рамках основной литературы.</li></ul>
2	<ul style="list-style-type: none"><li>- тема раскрыта недостаточно четко и полно, то есть студент освоил проблему, по существу излагает ее, опираясь на знания только основной литературы;</li><li>- допускает несущественные ошибки и неточности;</li><li>- испытывает затруднения в практическом применении знаний;</li><li>- слабо аргументирует научные положения;</li><li>- затрудняется в формулировании выводов и обобщений;</li><li>- частично владеет системой понятий</li></ul>
0	<ul style="list-style-type: none"><li>- студент не усвоил значительной части проблемы;</li><li>- допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении ее;</li><li>- испытывает трудности в практическом применении знаний;</li><li>- не может аргументировать научные положения;</li><li>- не формулирует выводов и обобщений;</li><li>- не владеет понятийным аппаратом.</li></ul>

##### 2. За работу в группах выставляются баллы.

Работа в группах представляет собой совместное обсуждение в небольших коллективах по 2-4 человека выбранной темы. Результат обсуждения отображается в презентации, завершается выступлением и защитой рассмотренной темы. Критерии оценивания презентации:

Структура презентации	Максимальное количество баллов
Информация изложена полно и четко, даны ответы на все поставленные вопросы, сделаны выводы, отсутствуют ошибки	4
Единый стиль оформления, текст легко читается, фон сочетается с текстом и графикой	3
Присутствуют иллюстрации, графики, таблицы	3
<b>Мах количество баллов</b>	<b>10</b>

В том случае, если студент не принимал участие в работе своей команды и/или в защите темы выступления, баллы не ставятся.

### **3. За выполнение теста выставляются баллы**

Процент правильных ответов	До 60	61-70	71-80	81-90	91-100
Количество баллов за решенный тест	3	7	8	9	10

### **4. За решение задач выставляются баллы**

За математически правильное решение каждой задачи и аргументированные выводы присваивается 5 баллов. Каждая допущенная ошибка или каждое пропущенное действие снижает оценку на 1 балл. В случае допущения 3 и более ошибок, задача не засчитывается.

**5. За индивидуальное письменное задание выставляются баллы.** Студент получает 10 баллов в том случае, если способен ответить на вопросы по структуре и составу выполненной им работы, объяснить необходимость тех или иных элементов, а также их значимость. Если студент затрудняется ответить на вопросы, оценка снижается на 5 баллов.

**5. Типовые контрольные задания и методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.**

#### **5.1. Примерные темы докладов:**

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 контроферт 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.

## 5.2. Пример теста

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;

- б) Министерство экономического развития РФ, Федеральная таможенная служба, таможни;
  - с) Федеральная таможенная служба, региональные таможенные управления, таможни, таможенные посты;
  - д) Правительство РФ, Государственный таможенный комитет, таможни, таможенные посты.
9. Пошлины по методу исчисления бывают:
- а) автомобильные, железнодорожные, морские;
  - б) предварительные, рамочные, специальные;
  - с) специальные, сезонные, внутренние;
  - д) адвалорные, комбинированные, специфические.

**Ключи:** 1-d, 2-с, 3-с, 4-а, 5-б, 6-d, 7-а, 8-с, 9-d

### 5.3. Пример решения задачи

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

### 5.4. Вопросы к зачету

- 1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия.
- 2. Основные формы внешнеэкономических связей АЗ РФ.
- 3. Характеристика основных форм внешнеэкономических связей, их современное состояние.
- 4. Стратегия развития АЗ РФ и обеспечения национальной безопасности до 2035 года.
- 5. Проблемы и перспективы развития внешнеэкономических связей в АЗ РФ.
- 6. Внешнеэкономический комплекс РФ и его структура.

7. Характеристика основных функций органов государственного управления внешнеэкономическими связями в РФ.
8. Органы и организации, содействующие развитию внешнеэкономических связей России.
9. Основные проблемы развития внешнеэкономического комплекса в современных условиях.
10. Внешнеторговая политика, ее методы и тенденции.
11. Особенности регулирования экспортной и импортной деятельности.
12. Экономические методы регулирования экспортного производства.
13. Административные методы регулирования экспортного производства.
14. Необходимость лицензирования и квотирования экспорта и импорта.
15. Контроль за безопасностью ввозимых товаров.
16. Этапы проведения международных аукционов.
17. Этапы международных тендеров.
18. Определение внешнеторговой операции.
19. Объекты и субъекты внешнеторговых коммерческих операций.
20. Основные и обеспечивающие операции внешней торговли.
21. Определение операций экспорта и импорта.
22. Основные условия бартерной сделки, ее достоинства и недостатки.
23. Основные условия встречных сделок.
24. Договора консигнации, комиссии, агентские операции.
25. Способы получения внешнеторговой информации.
26. Основные этапы изучения внешнего рынка.
27. Критерии выбора внешнеторгового партнера.
28. Основные стадии проведения деловых переговоров.
29. Основные требования в деловой переписке.
30. Типовой внешнеторговый контракт купли-продажи.
31. Основные ошибки при составлении контрактов купли-продажи.
32. Порядок исполнения контрактов.
33. Базисные условия поставки ИНКОТЕРМС–2020.
34. Основные формы расчетов, применяемые во внешней торговле и устанавливаемые в контракте, их достоинства и недостатки.
35. Валюта платежа и валюта цены контракта.
36. Понятие и цель страхования грузов во внешней торговле.
37. Стороны договора страхования.
38. Страховые риски.
39. Страховая стоимость и страховая сумма.
40. Документы, необходимые для подготовки экспортной сделки; импортной сделки.
41. Факторы, определяющие выбор транспортного средства.
42. Таможенные процедуры во внешнеэкономической деятельности.
43. Виды таможенных пошлин и их назначение.
44. Функции таможенного контроля.
45. Виды таможенных режимов.
46. Методы расчета таможенной стоимости.
47. Планирование во внешнеэкономической деятельности.
48. Виды стратегий во внешнеэкономической деятельности АЗ РФ.
49. Особенности бизнес-планов международных проектов.
50. Понятие эффекта и эффективности во внешней торговле.
51. Оценка эффективности экспортных операций.
52. Оценка эффективности импортных операций.