

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Гнатюк Максим Александрович  
Должность: Первый проректор  
Дата подписания: 11.07.2022 09:51:21  
Уникальный программный ключ:  
8873f497f100e798ae8c92c0d38e105c818d5410

Приложение  
к рабочей программе дисциплины

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

---

*(наименование дисциплины(модуля))*

Направление подготовки / специальность

**38.03.02 Менеджмент**

---

*(код и наименование)*

Направленность (профиль)/специализация

**Логистика**

---

*(наименование)*

## Содержание

1. Пояснительная записка.
2. Типовые контрольные задания или иные материалы для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих уровень сформированности компетенций.
3. Методические материалы, определяющие процедуру и критерии оценивания сформированности компетенций при проведении промежуточной аттестации.

## 1. Пояснительная записка

Цель промежуточной аттестации – оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

Формы промежуточной аттестации: **зачет**.

### Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины

| код компетенции | определение компетенции   |
|-----------------|---|
| ПК-4            | умением применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации |

### Результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

| Код и наименование компетенции   | Результаты обучения по дисциплине   | Оценочные материалы (семестр 2)       |
|--|---|---------------------------------------|
| ПК-4 умением применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации | Обучающийся знает: Основные методы финансового менеджмента для принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, и сущность операций на мировых рынках в условиях глобализации  | Задания (№ 1-5)<br>Вопросы (№ 1-22)   |
|  | Обучающийся умеет: применять основные методы финансового менеджмента и находить оптимальные решения, связанные с операциями на мировых рынках в условиях глобализации   | Задания (№ 6-10)<br>Вопросы (№ 23-40) |
|  | Обучающийся владеет: навыками аналитической деятельности, связанных с принятием инвестиционных решений, решений по финансированию, в том числе при принятии решений связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации. | Задания (11– 5)<br>Вопросы (№41-55)   |

Промежуточная аттестация (зачет) проводится в одной из следующих форм:

- 1) собеседование;
- 2) выполнение заданий в ЭИОС СамГУПС.

## 2. Типовые<sup>1</sup> контрольные задания или иные материалы для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих уровень сформированности компетенций

### 2.1 Типовые вопросы (тестовые задания) для оценки знаниевого образовательного результата

Проверяемый образовательный результат

| Код и наименование компетенции   | Образовательный результат  |
|--|--|
| ПК-4 умением применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации | Обучающийся знает: Основные методы финансового менеджмента для принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, и сущность операций на мировых рынках в условиях глобализации |

#### **ПРИМЕРЫ ЗАДАНИЙ**

Задание 1. Используя ряд источников, содержащих информацию о фирмах (специализированные справочники, журналы, проспекты; национальные каталоги стран; коммерческие газеты, журналы; сведения о проходящих выставках, ярмарках; Интернет; сведения торгово-промышленной палаты; рекламные материалы иностранных фирм), выберите 5-7 иностранных фирм (страну выбрать произвольно). Указать классификационные признаки этих фирм (по виду хозяйственной деятельности, правовому положению, характеру операций, принадлежности капитала).

Задание 2. Исходные данные: отечественная торгово-посредническая фирма предполагает закупить у сингапурской компании партию (1000 штук) мобильных телефонов различных модификаций, функциональных возможностей, дизайна, расцветок. Оформить коммерческий запрос в адрес потенциального продавца, указав предельную цену единицы товара, условия платежа, требования по качеству товара и техническим характеристикам. Необходимые данные выбрать самостоятельно. Указать различия между запросом и офертой.

Задание 3. Исходные данные: отечественное унитарное предприятие «Ленок» экспортирует в Нидерланды предметы народного промысла (корзинки, изделия из соломы - всего 6 наименований). Общая сумма контракта - 5 500 евро. Базисные условия поставки - FCA - Брест. Разработать проект контракта по отдельным разделам: Обозначение сторон. Предмет контракта. Цена и сумма контракта. Базисные условия поставки. Условия платежа и форма расчета. Необходимые данные выбрать самостоятельно.

Задание 4. Исходные данные: руководство предприятия приняло решение об освоении нового изделия. Оно обратилось к лизинговой компании о передаче ей в лизинг поточной линии для производства этого изделия. Лизинговая компания выдвинула следующие коммерческие условия сделки: цена поточной линии - 150 000 евро; лизинговое вознаграждение составляет 20% от цены объекта; годовая норма амортизации линии 20%; срок службы линии 5 лет; срок лизингового договора 4 года; периодичность лизинговых платежей (по выбору лизингополучателя): 1 раз в год; 2 раза в год; 4 раза в год. Необходимо: 1. рассчитать величину лизинговых платежей; 2. определить остаточную стоимость оборудования, передаваемого в выкуп; 3. выбрать оптимальный вариант числа платежей в год.

Задание 5. Исходные данные: контрактная цена лизинговой сделки 120000 евро. Периодичность платежей - поквартально. Срок лизингового договора - 3 года. Годовая норма амортизации - 20%. Лизинговое вознаграждение - 18% (от цены объекта лизинга). Рассчитать: величину лизинговых платежей по договору финансового лизинга с полной амортизацией; остаточную стоимость выкупаемого объекта лизинга; составить график уплаты лизинговых платежей.

#### **ПРИМЕРЫ ВОПРОСОВ**

1. Что является основой для принятия финансового решения?

1. Мнение директора

2. Финансовая информация
3. мнение главного бухгалтера предприятия
2. В состав оборотных активов предприятия не включаются:
  1. готовая продукция на складах
  2. денежные средства и средства в расчетах
  3. предметы труда
  4. машины и оборудование
3. Какие показатели являются показателями оценки деловой активности предприятия
  1. Обеспеченность собственными оборотными средствами
  2. Коэффициент автономии
  3. Оборачиваемость оборотных активов
  4. коэффициент покрытия
4. Внешнеэкономические связи — это:
  1. международные, хозяйственные, торговые, политические, информационные отношения, обеспечивающие обмен товарами, различные формы экономического и научно-технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, совместное предпринимательство, оказание услуг, проведение валютных и финансово-кредитных операций;
  2. совокупность отраслей, подотраслей, объединений предприятий, фирм, производящих и реализующих экспортную продукцию, а также закупающих и перерабатывающих импортные товары;
  3. международные, хозяйственные, торговые, политические, информационные отношения, обеспечивающие обмен товарами, а также укрепляющие научные, технические, культурные связи;
  4. осуществление торгового обмена, совместного предпринимательства и оказания услуг.
5. Внешнеэкономическая деятельность — это:
  1. совокупность отраслей, подотраслей, объединений, предприятий, производящих и реализующих экспортную продукцию;
  2. международное разделение труда, позволяющее добиваться экономии общественного труда в процессе рационального производства и обмена его результатами между различными странами;
  3. процесс реализации внешнеэкономических связей путем осуществления торгового обмена, совместного предпринимательства, оказания услуг, различных форм экономического и научно-технического сотрудничества;
  4. торговые, хозяйственные, экономические, политические, информационные отношения, обеспечивающие обмен товарами.
6. Внешнеэкономический комплекс — это:
  1. фирмы, предприятия, занятые поставками товаров зарубежным потребителям или поступлением продукции, производимой за рубежом;
  2. процесс реализации внешнеэкономических связей путем осуществления торгового обмена, совместного предпринимательства, оказания услуг различных форм экономического сотрудничества;
  3. совокупность отраслей, подотраслей, объединений предприятий, реализующих импортную продукцию;
  4. совокупность отраслей, подотраслей, объединений предприятий, производящих и реализующих экспортную продукцию, а также закупающих и перерабатывающих импортные товары и осуществляющих другие формы внешнеэкономической деятельности.
7. Какая форма расчетов наиболее выгодна продавцу при заключении внешнеторгового контракта?
  1. Аккредитив
  2. Инкассо
8. Какие формы расчетов между сторонами заключившими внешнеторговый контракт чаще применяются?
  1. чек
  2. банковский перевод
  3. инкассо
9. Выберите, какие из перечисленных вариантов ответов относят к отличиям ВЭД России на внутреннем и внешнем рынке?
  1. организационно-правовые условия
  2. емкость рынка и конкуренция между продавцами
  3. маркетинговая деятельность
  4. инвестиционная деятельность
10. Относится ли инвестиционное сотрудничество к видам ВЭД?
  1. да
  2. нет

11. Лизинг, заключаемый на более короткий, чем жизненный цикл товара, срок ...
1. оперативный
  2. финансовый
12. Какой государственный орган занимается квотированием экспорта определенной группы товаров?
1. государственный таможенный комитет
  2. министерство финансов
  3. Центральный Банк
  4. Министерство экономического развития и торговли
  5. Министерство иностранных дел
13. Какой из нижеперечисленных государственных органов ведает валютным регулированием и валютным контролем?
1. Министерство финансов
  2. Центральный банк
  3. Министерство экономического развития и торговли
  4. Министерство иностранных дел
14. Главной задачей ВТО является:
1. либерализация мировой торговли
  2. снижение таможенных пошлин для стран-участниц
  3. нет верного варианта
  4. аккредитив
15. Какая форма расчетов наиболее выгодна покупателю при заключении внешнеторгового контракта?
1. аккредитив
  2. инкассо
16. Претензии, предъявляемые покупателем к продавцу в связи с несоответствием качества или количества поставляемого товара условиям контракта ...
1. трансферт
  2. субвенция
  3. преференции
  4. рекламации
17. В международной практике предельная величина штрафных санкций, взыскиваемых за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по контракту составляет...
1. 0,05-0,08%
  2. 0,08-0,12%
  3. 5-6%
  4. 8-10%
18. На ком лежит обязанность страхования при внешнеторговой сделке?
1. на продавце
  2. на покупателе
  3. на третьем лице
  4. на продавце или покупателе
19. На какой нормативный документ принято ссылаться в международной практике при определении базисных условий внешнеторговых контрактов?
1. Товарная номенклатура ВЭД
  2. ИНКОТЕРМС
  3. Венская конвенция ООН
20. Акцепт – это поручение на перевод.
1. да
  2. нет
21. Акцепт – это документ, фиксирующий факт и размеры убытка.
1. да
  2. нет
22. Аккредитив – это обязательство банка по поручению покупателя оплатить продавцу конкретную сумму.
1. да
  2. нет

## 2.2 Типовые задания для оценки навыкового образовательного результата

Проверяемый образовательный результат:

| Код и наименование компетенции   | Образовательный результат   |
|--|---|
| ПК-4 умением применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации | Обучающийся умеет: применять основные методы финансового менеджмента и находить оптимальные решения, связанные с операциями на мировых рынках в условиях глобализации |

### ПРИМЕРЫ ЗАДАНИЙ

#### Задание 6.

Исходные данные: отечественная торгово-посредническая фирма предполагает закупить у сингапурской компании партию (1000 штук) мобильных телефонов различных модификаций, функциональных возможностей, дизайна, расцветок. Оформить коммерческий запрос в адрес потенциального продавца, указав предельную цену единицы товара, условия платежа, требования по качеству товара и техническим характеристикам. Необходимые данные выбрать самостоятельно. Указать различия между запросом и офертой.

#### Задание 7.

Исходные данные: отечественное унитарное предприятие «Строймаш» осуществляет пусконаладочные работы по установке радиоантенны на территории Болгарии. Общая Сумма контракта - 7 500 евро. Разработать проект контракта - по отдельным разделам:

- Обозначение сторон.
- Предмет контракта.
- Цена и сумма контракта.
- Форс-мажорные обстоятельства.
- Необходимые данные выбрать самостоятельно.

Указать:

- В каких ситуациях стороны освобождаются от ответственности и как это отражается в контракте?
- В каких случаях контракт содержит приложение (спецификацию) и каково его содержание?
- В каком органе обычно рассматриваются споры по внешнеторговым контрактам?

#### Задание 8.

Исходные данные: лизинговая компания, специализирующаяся на передаче в лизинг картофелеуборочной техники, закупает у комбайнового завода сельскохозяйственные машины. Далее эта техника передается в финансовый и оперативный лизинг фермерам. Указать: преимущества лизинга для завода-изготовителя, лизингодателя, лизингополучателя, экономики страны. Каковы этапы совершения лизинговой сделки? Какие факторы оказывают существенное влияние на величину лизинговых платежей? Какие существуют виды лизинга и в чем их особенности? Кому принадлежит право собственности на объект лизинга? Какие факторы являются определяющими при выборе лизинговой компании (с точки зрения лизингополучателя)?

#### Задание 9.

Исходные данные: завод по производству интегральных плат находится на грани банкротства. Руководство предприятия передает право собственности на специальное оборудование лизинговой компании за согласованное вознаграждение, а затем берет в лизинг это же оборудование. Лизинговая компания берет на себя безусловную ответственность по ремонту и обслуживанию оборудования. Указать, какой это вид лизинга, в чем его специфика.

### **Задание 10.**

Исходные данные: из России в Беларусь ввозится двигатель для установки на автомобиль. Известны следующие затраты: стоимость приобретенного товара, расходы на доставку и транспортировку, погрузку, перевалку экспортного товара, его страхование, стоимость контейнера, не подлежащего возврату. Далее этот двигатель устанавливается на грузовой автомобиль, который экспортируется.

Определить:

- налоговую базу для расчета косвенных налогов (между странами действует принцип страны назначения при взимании косвенных налогов);
- в какой стране будут взиматься косвенные налоги;
- преимущества принципа взимания косвенных налогов по стране назначения как международный принцип и необходимое условие для государств, вступающих во Всемирную торговую организацию;
- какие органы (таможенные или налоговые) будут осуществлять контроль за уплатой косвенных налогов;
- какие документы подтверждают перемещение товара между странами;
- имеет ли право налогоплательщик на налоговые выплаты, уплаченные при импорте сырья, материалов и других производственных ресурсов, используемых для производства экспортной продукции (в данном случае грузовой автомобиль был экспортирован).

### **ПРИМЕРЫ ВОПРОСОВ**

23. Какой государственный орган занимается квотированием экспорта определенной группы товаров?

- 1) государственный таможенный комитет
- 2) министерство финансов
- 3) Центральный Банк
- 4) Министерство экономического развития и торговли
- 5) Министерство иностранных дел

24. Какой из нижеперечисленных государственных органов ведает валютным регулированием и валютным контролем?

- 1) Министерство финансов
- 2) Центральный банк
- 3) Министерство экономического развития и торговли
- 4) Министерство иностранных дел

25. Внешнеэкономический комплекс включает следующие звенья:

- 1) государственные органы ведающие вопросами ВЭД
- 2) организации, содействующие ВЭД
- 3) нет верных вариантов

26. ВЭК включает следующие звенья:

- 1) хозяйственные комплексы, производящие экспортную продукцию
- 2) заграничные учреждения, занимающиеся торгово-экономическими вопросами
- 3) все вышеперечисленное

27. Какие отрасли в последние годы наиболее экспортоориентированы?

- 1) добыча, выработка и экспорт нефти
- 2) добыча, выработка и экспорт газа
- 3) добыча, выработка и экспорт лесотоваров
- 4) все вышеперечисленное

28. Внешнеэкономическая деятельность – это:

- 1) внешнеторговая деятельность;
- 2) инвестиционная деятельность;
- 3) предпринимательская деятельность;
- 4) все перечисленное выше.

29. ВТО создана по результатам:

- 1) Венской Конвенции ООН
- 2) Саммита ООН
- 3) переговоров Уругвайского раунда

30. Главной задачей ВТО является:



- 1) либерализация мировой торговли
  - 2) снижение таможенных пошлин для стран-участниц
  - 3) нет верного варианта
31. Основными правилами ВТО являются:
- 1) присоединение только развитых стран
  - 2) присоединение только развивающихся стран
  - 3) торговля без дискриминации
  - 4) разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров
32. Основными принципами ВТО являются:
- 1) присоединение только развитых стран
  - 2) присоединение только развивающихся стран
  - 3) торговля без дискриминации
  - 4) отказ от количественных и иных ограничений
33. Важнейшими функциями ВТО являются:
- 1) контроль за исполнением пакета соглашений Уругвайского раунда
  - 2) проведение многосторонних торговых переговоров и консультаций
  - 3) взимание таможенных пошлин и платежей
34. Важнейшими функциями ВТО являются:
- 1) сотрудничество с международными специализированными организациями
  - 2) контроль за исполнением пакета соглашений Уругвайского раунда
  - 3) все вышеперечисленное
35. Венская Конвенция ООН является конвенцией...
- 1) общего типа
  - 2) специальной
36. В каком случае внешнеторговый контракт может быть признан недействительным?
- 1) не имеет статьи "форс-мажорная оговорка"
  - 2) не имеет статьи "цена товара"
  - 3) не имеет индивидуального номера
  - 4) не имеет сведений о месте подписания
37. В каких случаях внешнеторговый контракт может быть признан недействительным?
- 1) не имеет сведений о дате заключения
  - 2) не имеет статьи "предмет контракта"
  - 3) не имеет статьи "арбитражная оговорка"
  - 4) не имеет юридические адреса одной из сторон
38. В соответствии с каким документом в контракте указывается наименование товара?
- 1) международный справочник
  - 2) товарная номенклатура ВЭД
  - 3) ИНКОТЕРМС
39. Каким документом может удостоверяться количество товара во внешнеторговом контракте?
- 1) акт сдачи-приемки
  - 2) страховой сертификат
  - 3) сертификат соответствия
40. Каким документом может удостоверяться количество товара во внешнеторговом контракте?
- 1) сертификат качества
  - 2) накладная
  - 3) сертификат соответствия
  - 4) отгрузочная спецификация

ПК-4 умением применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений, связанных

Обучающийся владеет: навыками аналитической деятельности, связанных с принятием инвестиционных решений, решений по финансированию, в том числе при принятии решений связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации.

## ПРИМЕРЫ ЗАДАНИЙ

**Задание 11.** Выбрать торгового партнера при импорте продуктов питания (из одной из перечисленных фирм), используя балльный метод (метод ранжирования).

| Оценочные критерии                        | Фирма А   | Фирма В   | Фирма С   |
|---|---|---|---|
| Деловая репутация фирмы                   | Высокий имидж в деловом мире  | Фирма неизвестна в деловом мире   | Имели случаи несвоевременных поставок товаров               |
| Характер деятельности                     | Производственно-торговая фирма  | Экспедиторская фирма  | Посредническая фирма  |
| Номенклатура товаров                      | Широкая   | Весь спектр продовольственных товаров                                     | Узкая специализация по группам товаров                      |
| Выполнение обязательств по контракту      | Добросовестное  | Не всегда добросовестно   | Нет сведений  |
| Форма платежа                             | Согласен на инкассо   | Любая форма   | Только аккредитив   |
| Коммерческие условия сделки               | Предоставляет скидки только при больших объемах поставок                                  | Легко идет на уступки, предоставляет товарный кредит на срок до 4 месяцев | Охотно предоставляет возможность посетить свои базы, склады |
| Отстаивание позиций по ценам              | Твердо отстаивает   | Легко идет на уступки   | Умеренно отстаивает   |
| Деловая характеристика руководителя фирмы | Хорошо разбирается в коммерческих вопросах, знает несколько языков, в том числе и русский | Вопросы решает не самостоятельно, склонен к завышению цен                 | Нет сведений  |

**Задание 12.** Исходные данные: министерство здравоохранения объявило тендер на поставку лекарственного препарата, необходимого для больных, страдающих от последствий Чернобыльской катастрофы. Данные о претендентах представлены в таблице.

| Наименование показателей             | Фирма А                         | Фирма В                       | Фирма С                               |
|--------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|
| Цена за поставленную продукцию, евро | 19000                           | 22000                         | 21000                                 |
| Получение кредита                    | Предоставляется кредит на 1 год | Предоставляется на 0,5 года   | Кредит не предоставляется             |
| Принадлежность капитала              | Иностранная                     | Национальная                  | Иностранная                           |
| Характер деятельности фирмы          | Посредническая деятельность     | Производственная деятельность | Торгово-производственная деятельность |

|                |   |   |   |
|----------------|---|---|---|
| Масштабы фирмы | Склады фирмы находятся в 7 странах Европы, общая численность работающих около 2000 чел. | Фармацевтический завод, численность работающих 450 чел. | Пять фармацевтических предприятий и сеть аптек в ряде стран Европы, Азии. Общая численность работающих свыше 12000 чел. |
|----------------|---|---|---|

Определить победителя из числа предварительного квалификационного отбора претендентов, используя балльный метод (метод ранжирования).

### **Задание 13.**

Исходные данные: туристическое предприятие с помощью рекламы предполагает увеличить объем продаж туристических путевок.

| Реклама   | Общие расходы на рекламу, у. е. | Тираж печатных изданий, численность читателей (зрителей), чел. | Примечание   |
|---|---------------------------------|--|--|
| В областной газете                              | 20000                           | 120 000  | Газета выходит 4 раза в неделю                       |
| В специализированной туристической газете       | 14000                           | 70 000   | Газета выходит 2 раза в месяц                        |
| Радиореклама                                    | 50000                           | 1 000 000 ежедневно  | В утреннее время, 2 минуты и в течение 5 дней        |
| Телереклама                                     | 60000                           | 600 000  | Ежедневно в вечернее время в течение 1 минуты, 2 дня |
| Реклама   | Общие расходы на рекламу, у. с. | Тираж печатных изданий, численность читателей (зрителей), чел. | Примечание   |
| Прямая рассылка                                 | 0,5 за каждое письмо            | 50 000   | В течение месяца                                     |
| Реклама на транспорте (метро - во всех вагонах) | 24000                           | 400 000  | Ежедневно в течение 5 дней                           |
| Наружная реклама (стенд)                        | 17000                           | 20 000   | Ежедневно в течение 2 месяцев                        |

Определить, какое средство рекламы предпочтительно, и обосновать решение (указать одно).

### **Задание 14.**

Исходные данные: декларируются ввозимые на таможенную территорию страны ювелирные изделия из серебра:

- код товара по ТН ВЭД – 7113 11 000 0;
- таможенная стоимость товара – 1 250 000 руб;
- размер таможенных сборов за таможенное оформление в отношении товаров, классифицируемых в соответствии с ТН ВЭД 71 – 50 евро;
- подлежащая уплате сумма ввозной таможенной пошлины – 250 000 руб;
- ставка акцизов – 5%.

Рассчитать величину акцизного налога.

### **Задание 15.**

Исходные данные:

- Товар – ковровое покрытие 100 кв. м.
- Таможенная стоимость товара ( $ТС$ ) = 500 евро.
- Ставка таможенной пошлины (импортной) комбинированная: 10%, 0,2 евро/кв. м.
- Ставка налога на НДС (при ввозе товара)  $h = 18\%$ .
- Сборы за таможенное оформление 0,15% от таможенной стоимости товара.

Произвести расчет таможенных платежей при ввозе товара на территорию страны.

## **ПРИМЕРЫ ВОПРОСОВ**

41. Основным фактором развития производственной и сбытовой кооперации является:

- а) наличие хозяйственно-независимых предприятий;
- б) научно-технический прогресс;
- в) солидарность предприятий;
- г) международный опыт.

42. В какой сфере деятельности не осуществляется международная производственно-сбытовая кооперация:

- а) станкостроение;
- б) пчеловодство;
- в) автомобилестроение;
- г) робототехника.

43. Консорциум — это разновидность производственно-сбытовой кооперации, представляющая:

- а) временный союз хозяйственно обособленных фирм;
- б) постоянные союзы хозяйственно обособленных фирм;
- в) объединенные фирмы по определенным видам товара;
- г) специализированные объединения для сбыта товаров, необходимых потребителю.

44. Товарообменные операции — это операции, при совершении которых в кон $\mathcal{O}$  трактах указывается:

- а) твердые обязательства экспортеров осуществить частичный обмен товаров;
- б) твердые обязательства импортеров осуществить обмен товаров;
- в) твердые обязательства экспортеров и импортеров осуществить полный или частичный обмен товаров;

г) количество единиц различных товаров с целью их потребления или последующего обмена на желаемые товары.

45. Что не относится к товарообменным операциям:

- а) операции с давальческим сырьем;
- б) реэкспортные операции;
- в) встречные закупки;
- г) бартер.

46. Закупки могут быть:

- а) встречные, компенсационные;
- б) встречные, генеральные;
- в) встречные, гарантийные;
- г) встречные, согласительные.

47. К бартерным относятся сделки:

- а) связанные с продажей экспортеру устаревшей модели в зачет поставки новой продукции;

- б) связанные с переработкой сырья на предприятиях;
- в) связанные с использованием денег;
- г) не связанные с использованием денежных расчетов.

48. При совершении бартерных сделок и пересечении таможенной границы необходимо предоставить в таможенный орган один из следующих документов:

- а) паспорт сделки;
- б) свидетельство сделки;
- в) оферту;
- г) счет-проформу.

49. Доля услуг в валовом продукте развитых капиталистических стран составляет около:

- а) 90%;
- б) 70%;
- в) 50%;
- г) 30%.

50. Туристические корпорации — это:

- а) оптовые фирмы, выступающие посредниками между предприятиями туристической индустрии и турагентствами;
- б) собственность, ограниченная пользованием во времени;
- в) крупные международные предприятия, которые путем участия объединяют широкий круг фирм, представляющих различные виды туристических услуг;
- г) розничные фирмы, выполняющие роль посредников между туроператорскими фирмами и обслуживаемыми предприятиями, с одной стороны, и клиентами туристами — с другой.

51. К услугам на мировом рынке не относятся:

- а) фрахт;
- б) туризм;
- в) транспортные услуги;
- г) ярмарочная деятельность.

52. Факторинг — это:

- а) новый вид услуг в области финансирования, предназначенный для поддержки фирм;
- б) вид деятельности, направленный на предоставление различного рода туристических услуг и товаров туристического спроса;
- в) вид услуг в области финансирования туристического бизнеса;
- г) вид деятельности, направленный на оформление документации, паспортов, виз туристов.

53. Вид деятельности, направленный на предоставление различного рода туристических услуг и товаров туристического спроса для удовлетворения потребностей иностранных туристов, — это операции:

- а) по экспорту туризма;
- б) по иностранному туризму;
- в) по импорту туризма;
- г) по туризму внутри страны.

54. Международные туристические услуги — это:

- а) вид деятельности, направленный на предоставление различного рода туристических услуг и товаров туристического спроса;
- б) вид услуг в области финансирования туристического бизнеса;
- в) вид деятельности, направленный на оформление документации, паспортов, виз туристов, участие их в конгрессах, симпозиумах, научных конференциях;
- г) вид деятельности, направленный на обеспечение условий, необходимых для осуществления операций по иностранному туризму.

55. Основные страны по классификации ВТО, являющиеся преимущественно поставщиками туристов:

- а) США, Бельгия, Дания, Германия, Голландия, Швеция, Канада;
- б) Греция, Испания, Кипр, Бангладеш, Мексика, Панама;
- в) Австралия, Италия, Турция, Португалия, Люксембург, Ливан;
- г) Швеция, Мексика, Франция, Швейцария, Иран, Ирак, Египет.

Проверяемый образовательный результат:

### **2.3. Перечень вопросов для подготовки обучающихся к промежуточной аттестации**

#### **Перечень вопросов к зачету**

1. Содержание внешнеэкономической деятельности.
2. Основные виды и формы ВЭД.
3. Полномочия государственных органов по осуществлению контроля и регулирования в области ВЭД.
4. Общая характеристика участников ВЭД, непосредственно осуществляющих внешнеторговые операции.
5. Организации, содействующие развитию ВЭД.
6. Заграничные учреждения, занимающиеся торгово-экономическими вопросами.
7. Внешнеэкономический комплекс страны, его состав и отличия от других хозяйственных комплексов.
8. Проблемы вступления России в ВТО как важного направления современной внешнеэкономической деятельности страны.
9. ИНКОТЕРМС. Определение, цель, сфера действия.
10. Базисные условия поставки.
11. Внешнеторговый контракт и его виды.
12. Основные условия контрактов купли-продажи.
13. Правовые основы внешнеэкономических операций. Венская конвенция ООН.
14. Внешнеторговые сделки по купле-продаже товаров.
15. Внешнеторговая сделка по купле-продаже услуг.
16. Внешнеторговые сделки по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности.
17. Предмет контракта купли-продажи и обязательства сторон.
18. Количественные и качественные характеристики предмета контракта.
19. Срок и дата поставки.
20. Цена товара. Поправки и скидки. Упаковка и маркировка товара.
21. Условия платежа. Способ фиксации цены контракта купли-продажи.
22. Порядок отгрузки и условия сдачи-приемки. Гарантии и рекламации. Штрафные санкции.
23. Форс-мажорные обстоятельства. Арбитражные и судебные разбирательства споров. Условия страхования во внешнеэкономическом контракте купли-продажи.
24. Основные понятия в системе таможенного регулирования.
25. Виды таможенных платежей.
26. Транспортная документация при международных перевозках грузов морским, воздушным, автомобильным и железнодорожным транспортом. Товаросопроводительная документация.
27. Цели и принципы регулирования ВЭД в России.
28. Органы государственного регулирования ВЭД.
29. Акционерные общества, объединения и предприятия торгово-промышленной палаты (ТПП) РФ.
30. Негосударственное регулирование ВЭД.
31. Тарифные методы регулирования ВЭД.
32. Нетарифные методы регулирования ВЭД.
33. Перечислите основные факторы, определяющие развитие мировой экономики на современном этапе.
34. Внешнеэкономические связи и интеграция России в мировое хозяйство в условиях глобализации.

36. Охарактеризуйте структуру современного российского экспорта и импорта.
37. Основные формы внешнеэкономических связей и дайте им краткую характеристику.
38. Основные факторы торгово-политического характера, способствующие развитию внешней торговли.
39. Торгово-посреднические операции.
40. Международные расчеты и совершенствование валютно-финансовых отношений во внешнеэкономической деятельности.

### **3. Методические материалы, определяющие процедуру и критерии оценивания сформированности компетенций при проведении промежуточной аттестации**

#### **Критерии формирования оценок по результатам решения практических заданий**

Целью оценивания является улучшения качества обучения. Процедура оценивания представляет собой непрерывный процесс, запускающий механизм обратной связи, с помощью которой преподаватель получает информацию о том, чему обучающиеся обучились, в какой степени удалось реализовать поставленные учебные цели. Оценивание на занятиях это процесс и результат.

Процедура оценивания начинается одновременно с выдачей практических задач обучающимся. В процессе решения практических задач обучающиеся могут задавать уточняющие вопросы, просить разъяснений по способам решения задач и оказания помощи, что необходимо учитывать при оценивании знаний. При оценивании решенных задач необходимо также учитывать время, потраченное обучающимся на их решение.

Процедура оценивания решенных задач преподавателем предусматривает использование следующих критериев оценки.

**«Отлично»** (5 баллов) – обучающийся демонстрирует понимание цели решаемой задачи, понимает экономический замысел задачи. Владеет методикой решения. Численный результат решения правильный и обоснован.

**«Хорошо»** (4 балла) – обучающийся демонстрирует понимание цели решаемой задачи, понимает общее значение экономического замысла задачи. Владеет методикой решения. Численный результат решения правильный и обоснован, но могут быть незначительные ошибки в расчетах.

**«Удовлетворительно»** - (3 балла) обучающийся демонстрирует не достаточное понимание цели решаемой задачи, понимает общее значение экономического замысла задачи. Слабо владеет методикой решения. Численный результат решения может быть с незначительными ошибками в расчетах.

**«Неудовлетворительно»** (2 балла и менее) – ставится за работу, если число ошибок и недочетов превысило норму для оценки «удовлетворительно» или правильно выполнено менее 2/3 всей работы.

*Виды ошибок:*

- *грубые ошибки: незнание основных понятий, правил, норм; незнание приемов решения задач; ошибки, показывающие неправильное понимание условия предложенного задания.*

- *негрубые ошибки: неточности формулировок, определений; нерациональный выбор хода решения.*

- *недочеты: нерациональные приемы выполнения задания; отдельные погрешности в формулировке выводов; небрежное выполнение задания.*

#### **Критерии формирования оценок по выполнению тестовых заданий**

Процедура и условия проведения тестирования при оценивании тестовых заданий, должны обеспечить стандартизацию процесса тестирования, что обеспечит бесконфликтный способ обработки и интерпретации результатов и позволит создать равные условия для обучающихся и минимизировать случайные ошибки и погрешности на всех этапах оценки тестирования.

В педагогической практике предпочтение отдается стандартизированным тестам разного уровня сложности. Нестандартизированные тесты используются крайне редко в силу узкой специализированной направленности.

При проведении зачета в форме тестирования в системе «Moodle» (режим доступа: <http://do.samgups.ru/moodle/>) студенту необходимо пройти итоговое тестирование, включающее не менее 20 вопросов с контролем времени (не более 40 минут).

Процедура оценивания тестирования преподавателем предусматривает использование следующих критериев оценки.

**«Отлично»** (5 баллов) – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 100 – 90% от общего объёма заданных тестовых вопросов.

**«Хорошо»** (4 балла) – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 89 – 70% от общего объёма заданных тестовых вопросов.

**«Удовлетворительно»** (3 балла) – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 69 – 60% от общего объёма заданных тестовых вопросов.

**«Неудовлетворительно»** (0 баллов) - получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 59% и менее от общего объёма заданных тестовых вопросов.

### **Критерии формирования оценок по зачету**

Зачет может проводиться в форме устного ответа на вопросы билета, так и в иных формах тестирования, коллоквиум, диспут, кейс, эссе, деловая или ролевая игра, презентация проекта или портфолио). Форма определяется преподавателем. При проведении зачета в форме устного ответа на вопросы билета обучающемуся предоставляется 20 минут на подготовку. Опрос обучающегося по билету не должен превышать 0,25 часа. Ответ обучающегося оценивается в соответствии с описанными критериями.

При проведении зачета в форме тестирования в системе «Moodle» (режим доступа: <http://do.samgups.ru/moodle/>) студенту необходимо пройти итоговое тестирование, включающее не менее 20 вопросов с контролем времени (не более 40 минут).

Во время проведения зачета обучающиеся могут пользоваться программой дисциплины, справочной литературой, калькулятором. Результат каждого обучающегося оценивается в соответствии с универсальной шкалой.

**«Зачтено»** - обучающийся демонстрирует знание основных разделов программы изучаемого курса: его базовых понятий и фундаментальных проблем; приобрел необходимые умения и навыки, освоил вопросы практического применения полученных знаний, не допустил фактических ошибок при ответе, достаточно последовательно и логично излагает теоретический материал, допуская лишь незначительные нарушения последовательности изложения и некоторые неточности.

При обучении с применением дистанционных технологий студент должен успешно пройти итоговый тест (набрать 60 и более процентов правильных ответов на вопросы теста) и правильно решить задачу или ответить на вопросы кейса или выполнить задание.

**«Не зачтено»** - выставляется в том случае, когда обучающийся демонстрирует фрагментарные знания основных разделов программы изучаемого курса: его базовых понятий и фундаментальных проблем. У экзаменуемого слабо выражена способность к самостоятельному аналитическому мышлению, имеются затруднения в изложении материала, отсутствуют необходимые умения и навыки, допущены грубые ошибки и незнание терминологии, отказ отвечать на дополнительные вопросы, знание которых необходимо для получения положительной оценки.

При обучении с применением дистанционных технологий студент в итоговом тесте набрал менее 60 процентов правильных ответов на вопросы теста.



Экспертный лист  
оценочных материалов для проведения промежуточной аттестации по  
дисциплине « \_\_\_\_\_ »

по направлению подготовки/специальности

\_\_\_\_\_

шифр и наименование направления подготовки/специальности

\_\_\_\_\_

профиль / специализация

\_\_\_\_\_

квалификация выпускника

| 1. Формальное оценивание   |               |                        |                  |
|--|---------------|------------------------|------------------|
| Показатели   | Присутствуют  | Отсутствуют            |                  |
| Наличие обязательных структурных элементов:                                    |               |                        |                  |
| – титульный лист   |               |                        |                  |
| – пояснительная записка  |               |                        |                  |
| – типовые оценочные материалы  |               |                        |                  |
| – методические материалы, определяющие процедуру и критерии оценивания         |               |                        |                  |
| Содержательное оценивание  |               |                        |                  |
| Показатели   | Соответствует | Соответствует частично | Не соответствует |
| Соответствие требованиям ФГОС ВО к результатам освоения программы              |               |                        |                  |
| Соответствие требованиям ОПОП ВО к результатам освоения программы              |               |                        |                  |
| Ориентация на требования к трудовым функциям ПС (при наличии утвержденного ПС) |               |                        |                  |
| Соответствует формируемым компетенциям, индикаторам достижения компетенций     |               |                        |                  |

Заключение: ФОС рекомендуется/ не рекомендуется к внедрению; обеспечивает/ не обеспечивает объективность и достоверность результатов при проведении оценивания результатов обучения; критерии и показатели оценивания компетенций, шкалы оценивания обеспечивают/ не обеспечивают проведение всесторонней оценки результатов обучения.

Эксперт, должность, ученая степень, ученое звание \_\_\_\_\_ / Ф.И.О.

(подпись)

МП