

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«Кузбасская государственная сельскохозяйственная академия»
Кафедра менеджмента и агробизнеса

УТВЕРЖДЕН
на заседании кафедры
«28» августа 2023 г., протокол № 1
заведующий кафедрой


_____ А.В. Видякин
(подпись)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ПРИЛОЖЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.О.1.26 ОСНОВЫ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК

для студентов по направлению подготовки бакалавриата

Направление 38.03.02 Менеджмент
Профиль: Управление бизнесом

Составитель: Лебедь В.А.

Кемерово 2023

СОДЕРЖАНИЕ

1 ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ	3
1.1 Перечень компетенций	3
1.2 Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования	4
1.3 Описание шкал оценивания	7
1.4 Общая процедура и сроки проведения оценочных мероприятий	8
2 ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ	10
2.1 Текущий контроль знаний студентов	10
2.2 Типовой вариант экзаменационного тестирования	15
3 МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ.....	20

1 ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

1.1 Перечень компетенций

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

- ПК-7 Способность формировать аналитико-прогностические модели товарных рынков и рынков факторов производства в области пищевой и перерабатывающей промышленности на основе автоматизированной обработки маркетинговой информации для поддержки принятия управленческих решений.

1.2 Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Конечными результатами освоения программы дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть» (З1, У1, В1, З2, У2, В2, З3, У3, В3), расписанные по отдельным компетенциям. Формирование этих дескрипторов происходит в течение изучения дисциплины по этапам в рамках различного вида занятий и самостоятельной работы.

Таблица 1 – Соответствие этапов (уровней) освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения		Оценочные средства
		Базовый (Удовлетворительно)	Продвинутый (Хорошо)	
ПК-7	Способность формировать аналитико-прогностические модели товарных рынков и рынков факторов производства в области пищевой и перерабатывающей промышленности на основе автоматизированной обработки маркетинговой информации для поддержки принятия управленческих решений			
<p>Первый этап (начало формирования)</p> <p>Формирует знания о методах обработки маркетинговой информации, специализированных и общих программ для оценки параметров моделей, используемых для установления взаимосвязей между группами переменных, статистически описывающих маркетинговую деятельность</p> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и интерпретировать полученные результаты Владеть: - навыками применения статистических, экономико-математических методов для оценки динамики количественных и качественных показателей товарных и сырьевых рынков и расчета влияния внутренних и внешних факторов на их значения 	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - статистические методы обработки маркетинговой информации, стандартные эконометрические методы и модели, специализированные и общие программы для оценки параметров моделей, используемые для установления взаимосвязей между группами переменных, статистически описывающих маркетинговую деятельность <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и интерпретировать полученные результаты Владеть: - навыками применения статистических, экономико-математических методов для оценки динамики количественных и качественных показателей товарных и сырьевых рынков и расчета влияния внутренних и внешних факторов на их значения 	<p>В целом успешные, но не систематические знания о формировании перечня информации необходимой для формирования аналитико-прогностических моделей товарных рынков и рынков факторов производства в области пищевой и перерабатывающей промышленности</p>	<p>В целом успешные, но систематические знания о формировании перечня информации необходимой для формирования аналитико-прогностических моделей товарных рынков и рынков факторов производства в области пищевой и перерабатывающей промышленности</p>	<p>Собеседование, задачи, тестирование</p>

внешних факторов на их значения	<p>Второй этап (продолжение формирования) Осуществляет оценку эффективности использования источников маркетинговой информации по критериям, применяет методы описательных исследований и методы прогнозирования сбыта продукции и рынков в соответствии с бизнес-ситуацией и целью маркетингового исследования в области пищевой и перерабатывающей промышленности</p>	<p>Знать: - методы формирования выборки, структуру формы и методике проведения наблюдения за поведением целевых потребителей, структуру вопросника, основные принципы проведения полевых работ и методик проведения опроса целевых потребителей, экспертов для проведения маркетингового исследования товарных рынков и рынков факторов производства, принципы подготовки данных к анализу, первичной обработки данных и проведения базовых операций анализа данных в соответствии с целью маркетингового исследования в области пищевой и перерабатывающей промышленности, методы проведения маркетинговых исследований, включая онлайн-сообщества, мобильные опросы, анализ социальных сетей, анализ текста, анализ больших данных</p> <p>Уметь: - формировать выборку, составлять форму для проведения наблюдения за поведением целевых потребителей с учетом требований релевантности и вопросник для выявления мнения целевых потребителей и экспертов товарных рынков и рынков факторов производства в области пищевой перерабатывающей промышленности исходя из целей маркетингового исследования</p> <p>Владеть: - навыками формирования выборки в соответствии с целью маркетингового исследования и разработки опросных форм для исследователей товарных рынков и рынков факторов производства в области пищевой и перерабатывающей промышленности</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое владение навыками аналитико-прогностические модели товарных рынков и рынков факторов производства в области пищевой и перерабатывающей промышленности на основе автоматизированной обработки маркетинговой информации для поддержки принятия управленческих решений</p>	<p>В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы владение навыками прогностические модели товарных рынков и рынков факторов производства в области пищевой и перерабатывающей промышленности на основе автоматизированной обработки маркетинговой информации для поддержки принятия управленческих решений</p>	<p>Успешное и систематическое владение навыками прогностические модели товарных рынков и рынков факторов производства в области пищевой и перерабатывающей промышленности на основе автоматизированной обработки маркетинговой информации для поддержки принятия управленческих решений</p>	<p>Собеседование, задачи, тестирование</p>
Третий этап (завершение формирования)	<p>Знать: - типы и виды источников информации для проведения маркетинговых исследований</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое владение навыками использования</p>	<p>В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы владение навыками</p>	<p>Успешное и систематическое владение навыками</p>	<p>Собеседование, задачи, тестирование</p>	

<p>Формирует выборку в соответствии с целью маркетингового исследования и разрабатывает опросные формы для исследователей товарных рынков и рынков факторов производства в области пищевой и перерабатывающей промышленности</p>	<p>товарных рынков и рынков факторов производства, методику проведения качественного кабинетного маркетингового исследования в области пищевой и перерабатывающей промышленности. Уметь: - оценивать эффективность использования источников маркетинговой информации по критериям, применять методы проведения описательных исследований и методы прогнозирования сбыта продукции и рынков в соответствии с бизнес-ситуацией и целью маркетингового исследования в области пищевой и перерабатывающей промышленности. Владеть: - навыками анализа, моделирования и прогнозирования рынков факторов производства, продукции АПК и инновационных технологий в области пищевой и перерабатывающей промышленности на основе данных, полученных из достоверных источников информации.</p>	<p>сформированной аналитико- прогностической модели товарных рынков и рынков факторов производства в области пищевой и перерабатывающей промышленности на основе автоматизированной обработки маркетинговой информации для поддержки принятия управленческих решений</p>	<p>использования сформированной аналитико- прогностической модели товарных рынков и рынков факторов производства в области пищевой и перерабатывающей промышленности на основе автоматизированной обработки маркетинговой информации для поддержки принятия управленческих решений</p>	<p>использования сформированной аналитико- прогностической модели товарных рынков и рынков факторов производства в области пищевой и перерабатывающей промышленности на основе автоматизированной обработки маркетинговой информации для поддержки принятия управленческих решений</p>
--	--	--	--	--

Этапы формирования компетенций реализуются в ходе освоения дисциплины, что отражается в тематическом плане дисциплины.

1.3 Описание шкал оценивания

Для оценки составляющих компетенции при текущем контроле и промежуточной аттестации используется балльно-рейтинговая система оценок. При оценке контрольных мероприятий преподаватель руководствуется критериями оценивания результатов обучения (таблица 1), суммирует баллы за каждое контрольное задание и переводит полученный результат в вербальный аналог, руководствуясь таблицей 2 и формулой 1.

Таблица 2 – Сопоставление оценок когнитивных дескрипторов с результатами освоения программы дисциплины

Балл	Соответствие требованиям критерия	Выполнение критерия	Вербальный аналог	
1	2	3	4	
5	результат, содержащий полный правильный ответ, полностью соответствующий требованиям критерия	85-100% от максимального количества баллов	отлично	зачтено
4	результат, содержащий неполный правильный ответ (степень полноты ответа – более 75%) или ответ, содержащий незначительные неточности, т.е. ответ, имеющий незначительные отступления от требований критерия	75-84,9% от максимального количества баллов	хорошо	
3	результат, содержащий неполный правильный ответ (степень полноты ответа – до 75%) или ответ, содержащий незначительные неточности, т.е. ответ, имеющий незначительные отступления от требований критерия	60-74,9% от максимального количества баллов	удовлетворительно	
2	результат, содержащий неполный правильный ответ, содержащий значительные неточности, ошибки (степень полноты ответа – менее 60%)	до 60% от максимального количества баллов	неудовлетворительно	не зачтено
1	неправильный ответ (ответ не по существу задания) или отсутствие ответа, т.е. ответ, не соответствующий полностью требованиям критерия	0% от максимального количества баллов		

Расчет доли выполнения критерия от максимально возможной суммы баллов проводится по формуле 1:

$$A = \frac{\sum_{i=1}^n m_i k_i}{5 \cdot \sum_{i=1}^n m_i} \cdot 100\% \quad (1)$$

где n – количество формируемых когнитивных дескрипторов;
 m_i – количество оценочных средств i -го дескриптора;
 k_i – балльный эквивалент оцениваемого критерия i -го дескриптора;
5 – максимальный балл оцениваемого результата обучения.

Затем по таблице 2 (столбец 3) определяется принадлежность найденного значения A (в %) к доле выполнения критерия и соответствующий ему вербальный аналог.

Вербальным аналогом результатов зачета являются оценки «зачтено / не зачтено», экзамена – «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно», которые заносятся в экзаменационную (зачетную) ведомость (в то числе электронную) и зачетную книжку. В зачетную книжку заносятся только положительные оценки. Подписанный преподавателем экземпляр ведомости сдаётся не позднее следующего дня в деканат, а второй хранится на кафедре.

В случае неявки студента на экзамен (зачет) в экзаменационной ведомости делается отметка «не явился».

1.4 Общая процедура и сроки проведения оценочных мероприятий

Оценивание результатов обучения студентов по дисциплине осуществляется по регламентам текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль в семестре проводится с целью обеспечения своевременной обратной связи, для коррекции обучения, активизации самостоятельной работы студентов. Объектом текущего контроля являются конкретизированные результаты обучения (учебные достижения) по дисциплине.

Промежуточная аттестация предназначена для объективного подтверждения и оценивания достигнутых результатов обучения после завершения изучения дисциплины (или её части). Форма промежуточной аттестации по дисциплине определяется рабочим учебным планом.

Итоговая оценка определяется на основании таблицы 2.

Организация и проведение промежуточной аттестации регламентируется внутренними локальными актами.

Экзаменационное (зачетное) тестирование

Экзаменационное (зачетное) тестирование проводится в день экзамена (зачета) в формате компьютерного тестирования в системе электронного обучения <https://moodle.ksai.ru/course/index.php?categoryid=8002>.

Для проведения тестирования выделяется аудитория, оснащенная компьютерами с доступом в сеть интернет. В ходе выполнения теста использование конспектов лекций, методической литературы, мобильных устройств связи и других источников информации запрещено. Результаты студента, нарушившего правила проведения экзаменационного тестирования, аннулируются. Студенты имеют право делать черновые записи только на черновиках выданных преподавателем, при проверке черновые записи не рассматриваются.

Проверка теста выполняется автоматически, результат сообщается студенту сразу после окончания тестирования.

Итоговый тест состоит из 30 вопросов, скомпонованных случайным образом. Время тестирования 40 минут.

Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

2 ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ

2.1 Текущий контроль знаний студентов

2.1.1 Вопросы для собеседования:

Тема 1. Экспортная деятельность: сущность, преимущества. Этапы жизненного цикла экспортного проекта

1. Основные понятия экспорта и импорта.
2. Определение внешнеэкономической деятельности и внешнеэкономических связей.
3. Что такое внешнеэкономический комплекс страны?
4. Что выступает объектами и субъектами внешней торговли?
5. Внешнеэкономическая сделка: определение и этапы.

Тема 2. Россия на международных рынках продовольственной продукции

6. Каковы итоги внешней торговли России в 20XX году?
7. Какое сальдо внешнеторгового баланса в России в 20XX году? Почему?
8. Какие страны являются основными торговыми партнерами России в 20XX году?
9. Какова товарная структура экспорта в 20XX году?
10. Какую долю занимают продовольственные товары?
11. Какими товарами представлен импорт?

Тема 3. Маркетинг экспортного проекта: проведение маркетинговых исследований, проверка надежности контрагента

12. Что такое маркетинговое исследование?
13. С какой целью необходимо проводить маркетинговое исследование при экспорте?
14. Виды маркетинговых исследований.
15. Преимущества и недостатки полевого и кабинетного исследований.
16. Перечислите основные направления кабинетного исследования.
17. Способы поиска иностранного покупателя
18. На примере натурального меда опишите модель MarketingMix
19. Какие существуют стили и методы сбора информации о контрагенте?

Тема 4. Проведение деловых переговоров

20. С какой целью проводят деловые переговоры?
21. Перечислите основные стадии подготовки к проведению деловых переговоров.
22. Поиск потенциальных контрагентов.
23. Интерес и позиция при проведении переговоров.
24. План проведения деловых переговоров.

Тема 5. Международные правовые акты, регулирующие внешнеторговую деятельность

25. Определение международных правовых актов (МПА).

26. Особенность заключения и совершения внешнеторговых сделок с позиции законодательства.

27. На что нацелены международные, наднациональные правовые акты?

28. Перечислите основные МПА, которые необходимо знать экспортеру продукции АПК.

Тема 6. Внешнеторговый контракт: типовые формы, структура

29. Определение внешнеторгового контракта

30. Перечислите существующие в международной практике механизмы, связанные с предварительным порядком согласования условий будущего контракта.

31. Какие существуют образцы (проформы) внешнеторговых контрактов?

32. Структура внешнеторгового контракта.

Тема 7. Подготовка продуктов АПК к требованиям рынка, особенности таможенного оформления

33. Как провести оценку производственных возможностей предприятия – экспортера?

34. Какие специалисты необходимы для осуществления экспортной сделки?

35. Что такое таможенная процедура?

36. Условия помещения товаров АПК под таможенную процедуру экспорта.

37. Особенности таможенного контроля товаров АПК.

38. Декларирование товаров АПК на границе.

Тема 8. Особенности международной логистики продуктов АПК

39. Что такое логистика?

40. Каким видом транспорта может осуществляться перевозка продуктов АПК?

41. Перечислите основные преимущества и недостатки разных видов транспорта.

42. Перечислите звенья логистической цепочки товаров АПК.

43. Правила Инкотермс.

Тема 9. Валютные платежи, формы расчетов в международном контракте

44. Что является валютным платежом при экспорте товаров?

45. Особенности оплаты экспортного товара с точки зрения законодательства.

46. Перечислите основные формы международных расчетов.

47. В чем основные преимущества и недостатки разных форм международных расчетов?

Тема 10. Риски и государственная поддержка экспортной деятельности в АПК

48. Виды рисков в экспортной деятельности.

49. Страхование риска.

50. Что такое лимитирование концентрации рисков?

51. Что такое хеджирование?

52. Перечислите основные формы государственной поддержки экспортеров продукции АПК.

Тема 11. Методы и средства сбора, обработки, хранения, передачи и накопления информации об экспортном продукте с использованием пакетов прикладных программ

53. Перечислите методы экономико-математического и статистического анализа и оценки данных, необходимые для прогнозирования развития экспорта продовольственных товаров.

54. Какие программные продукты можно использовать для анализа данных об экспортном продукте?

55. Характеристика модулей пакета Excel.

56. Перечислите основные критерии оценки данных.

57. Как выполнить описательную статистику и кластерный анализ по данным, полученным из официальных источников информации?

58. Как выполнить анализ главных компонент и дискриминантный анализ по данным, полученным из официальных источников информации?

59. Графическое представление данных об экспортном продукте в пакете Statistica.

2.1.2 Разноуровневые задачи

Вариант 1.

Задание 1.

1. Приведите примеры экспорта отечественных товаров (услуг) АПК.
2. Приведите примеры импорта товаров (услуг) АПК.
3. Найдите и приведите три примера форм внешнеэкономических связей.
4. Приведите по три примера на группы объектов внешнеторговой деятельности.

Задание 2.

Опишите каковы итоги внешней торговли Кузбасса в 2022 году? В регионе положительное или отрицательное сальдо внешнеторгового баланса? Какие страны являются основными торговыми партнерами Кузбасса в 2022 году? Какова товарная структура экспорта в 2022 году? Какую долю занимают продовольственные товары? Какими товарами представлен импорт?

Задание 3.

Охарактеризуйте выбранный товар с позиции «луковичной» модели Левитта-Котлера, заполнив таблицу:

- натуральный мед;
- зерноуборочный комбайн;
- кедровые орехи.

1. Стержневая выгода или ключевая ценность товара	<i>Какую конечную выгоду дает покупателю употребление продукта?</i>
---	---

2. Основной товар, (материальная реализация коммерческой идеи)	<i>В каком виде?</i>
3. Ожидаемый продукт. (полезные свойства и качества, которые по меньшей мере ожидает получить покупатель)	<i>За счет чего?</i>
4. Дополненный товар, товар с дополнительными характеристиками, повышающими его потребительскую ценность	<i>Чем дополнительно привлекает?</i>
5. Идеальный товар (потенциальный товар, который характеризуется всеми возможными перспективными изменениями качества, его образа и обслуживания)	<i>Что могло быть сделано товар идеальным для потребителя?</i>

Задание 3.

Разбейтесь на 3 группы, изучите и опишите наиболее типичные особенности рекламного рынка:

1. Арабских стран
2. Европейских стран
3. Азиатских стран

Приведите несколько примеров и видеороликов рекламного материала стран выбранной Вами группы.

Задание 4.

Выберете любой продукт (в рамках изучаемой специальности) и определите страну (страны) наиболее благоприятную для экспорта. Оцените каждый показатель по степени влияния на выбор страны-импортера с кратким комментарием:

	Показатель	Бразилия	Китай	Беларусь
1	Наличие общей границы			
2	Удаленность от границы (потребность в транспортировке)			
3	Страна входит в Таможенный союз			
4	Страна входит в другие объединения вместе с РФ			
5	Наличие возможности доставить в страну товар тем же видом транспорта, что и при транспортировке по РФ			
6	Товар может потерять свои потребительские свойства во время транспортировки			
7	Товар требует особых условий транспортировки (специальная упаковка)			

8	Существует языковой барьер при общении с компаниями из этой страны поставки			
9	Имеются существенные культурные различия			
10	Известно о фактах успешного сотрудничества с покупателями у других компаний из нашего региона			
11	Большое количество компаний из нашего региона поставляют товары в рассматриваемую страну			
12	Имеется в наличии информация о ценах на товар			
13	Имеется в наличии информация о конкурентах			
14	Имеется в наличии информация о покупательских предпочтениях			
15	Имеется в наличии информация об особенностях таможенно-тарифного регулирования			

Задание 5.

Выберите продукт:

- зерно пшеницы;
- сыр;
- натуральный сок (и др. на выбор).

От лица экспортера сформируйте коммерческое предложение для потенциального покупателя.

2.1.3 Темы докладов

1. Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров, подписанная в Вене в 1980 г.

2. Женевская конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров, 1983 г.

3. Гагская конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров, 1986 г. (Конвенция о международном частном праве).

4. Конвенция о межгосударственном лизинге, 1998 г.

5. Соглашение об общих условиях поставок между организациями государств – участников СНГ (ОУП СНГ), 1992 г.

6. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов.

7. Унифицированные правила по инкассо, 1995 г.

8. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров, 1974 г.

2.2 Типовой вариант экзаменационного тестирования

Вариант 1

1. В какой последовательности указывать этапы жизненного цикла экспортного проекта:

L1: 1

L2: 2

L3: 3

L4: 4

R1: Выбор и поиск покупателя

R2: Переговоры с покупателем и заключение внешнеторгового контракта

R3: Таможенное оформление товара при экспорте

R4: Доставка товара/ логистика

2. Вывоз за границу товаров, проданных иностранному покупателю или предназначенных для продажи на иностранном рынке.

+: экспорт

-: импорт

-: внешнеэкономическая сделка

3. Как называется процесс определения наиболее привлекательного иностранного рынка и нахождения потенциального иностранного покупателя.

-: изучение рынков

+: маркетинговое исследование

-: анализа статистических данных

4. Какое маркетинговое исследование является более дорогостоящим, требует много времени, но позволяет получить точную информацию

+: Полевое исследование

-: Кабинетное исследование

5. По каким направлениям целесообразно начинать кабинетное исследование?

-: Географическое расположение региона, расположение компании-экспортера по отношению к другим странам

-: Заинтересованность отдельных стран в экономическом сотрудничестве с Россией в целом и с конкретным регионом страны

-: Изучение потенциального рынка

+: Все вышеперечисленное

6. Объем товаров или услуг, которые предлагаются и приобретаются на рынке той или иной страны это

-: ассортимент продукции

+: емкость рынка

-: товарная номенклатура

7. Для чего не применяется Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности

-: обеспечения однозначной идентификации товаров

-: взимания таможенных пошлин

- + : расчета себестоимости продукции
- + : установления обязанностей партнеров по транспортировке товара
- : упрощения автоматизированной обработки таможенных деклараций

8. Какой информационный ресурс содержит статистическую информацию по внешней торговле, перечень таможенных органов, их контакты, реестры таможенных брокеров и перевозчиков, статистику об экспорте в натуральном и стоимостном выражении по товарным позициям ТН ВЭД ЕАЭС и другим странам.

- : Единый портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития Российской Федерации

+ : Сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации

- : Единый интернет-портал Федеральной службы государственной статистики

- : Сайт Торгово-промышленной палаты Российской Федерации

9. Какая разрешительная документация не относится к документам на вывоз товара из Российской Федерации?

- : сертификат происхождения товара

- : фитосанитарные сертификаты

- : разрешение или лицензия Федеральной службы по техническому и экспортному контролю Российской Федерации

+ : сертификат качества

10. Укажите срок действия международного сертификата соответствия ISO

- : 5 лет

- : 1 год

- : 7 лет

+ : 3 года

11. Основной коммерческий документ, содержащий договоренность между участниками внешнеторговой сделки по качеству и количеству товара, условиям поставки и обязательствам каждой из подписывающих сторон

+ : внешнеторговый контракт

- : паспорт сделки

- : международный правовой акт

12. Международные правила, регулирующие распределение транспортных расходов по доставке товара между экспортером и импортером, момент перехода рисков повреждения, утраты или случайной гибели груза с экспортера на импортера

+ : Инкотермс

- : Венская конвенция 1980 года

- : Меморандум о намерениях сторон

13. Как называют валюту, в которой осуществляется платёж по договору?

- : цена контракта

+ : валюта платежа

- : иностранная валюта

- : валюта внешнеторгового контракта

14. Ключевые специалисты, которые необходимы для осуществления внешнеторговой сделки:

- : специалист по продажам / сбыту
- : юрист-международник
- : бухгалтер / финансист
- : специалист по производству
- : переводчик
- +: все вышеперечисленные

15. Комплекс программных и аппаратных средств, который позволяет осуществлять таможенное оформление товаров и транспортных средств в электронном виде.

- : электронная сертификация
- +: электронное декларирование
- : электронные базы данных на сайте ФТС РФ

16. Юридическое лицо, которому владелец груза доверяет оформление товаров – совершение операций на таможне при ввозе.

- +: таможенный брокер
- : таможенный декларант
- : таможенный консультант

17. Комплекс мер по доставке товара от экспортера до иностранного покупателя

- +: логистика
- : перевозка
- : экспресс доставка

18. Что из нижеперечисленного включается в преамбулу внешнеторгового контракта:

- : качество товара
- +: место и дата подписания контракта
- : предмет сделки

19. Инкассо это:

+: поручение экспортера своему банку получить от импортера либо через другой банк определенную сумму или подтверждение того, что эта сумма будет выплачена в назначенные сроки против предоставления товарных документов

-: обязательство банка произвести платежи по поручению импортера на основании товарных документов

-: денежное обязательство, облеченное в особую юридическую форму и дающее его владельцу право требовать по истечении срока указанную сумму

20. Документарный аккредитив это:

-: поручение экспортера своему банку получить от импортера либо через другой банк определенную сумму или подтверждение того, что эта сумма будет выплачена в назначенные сроки против предоставления товарных документов

+: обязательство банка произвести платежи по поручению импортера на основании товарных документов

-: денежное обязательство, облеченное в особую юридическую форму и дающее его владельцу право требовать по истечении срока указанную сумму

21. Какая форма международных расчетов подвержена наибольшему риску?

-: Инкассо

-: Документарный аккредитив

+: Банковский перевод

-: Чек

22. Таможенный тариф – это:

-: ставка таможенной пошлины

-: размер таможенной пошлины

+: перечень таможенных пошлин

23. В разделе контракта «цена за единицу товара и общая сумма контракта» указывают:

-: только твердые цены, не меняющиеся в течение действия контракта

+: твердые цены или фиксированные с датой фиксации

-: твердые цены или скользящие цены с указанием способа определения

-: базовую цену с указанием способа фиксации или способа определения

24. Любое деловое общение обязательно включает следующие этапы:

-: почтовую переписку

+: подготовку переговоров

+: проведение переговоров и анализ их результатов

-: электронную переписку

25. Программа подготовки переговоров не включает:

-: анализ проблемы, диагноз ситуации

-: формулирование целей, задач и позиций

+: точный прогноз возможных вариантов решения задач

-: определение возможных вариантов решения задач

-: подготовка предложений и аргументов в их пользу

26. Понижение курса национальной валюты способствует:

-: невыгодному экспорту, дешевому импорту

-: выгодному экспорту, дорогому импорту

-: выгодному экспорту, выгодному импорту

+: невыгодному экспорту, дорогому импорту

27. Повышение курса национальной валюты способствует:

-: выгодному экспорту, дорогому импорту

-: невыгодному экспорту, дешевому импорту

+: выгодному экспорту, выгодному импорту

-: невыгодному экспорту, дорогому импорту

28. Установление предельных сумм экспортных поставок, запасов на складе, привлечения заемных средств и выбор других ограничений:

+: лимитирование концентрации рисков

-: страхование рисков

-: хеджирование рисков

29. Что не относится к форс-мажорным обстоятельствам во внешнеторговой сделке?

- : природные явления, носящие стихийный характер
- : чрезвычайные ситуации в общественной жизни
- +: нарушение обязанностей со стороны контрагента
- +: отсутствие необходимых финансовых ресурсов

30. Хеджирование рисков это:

- +: действия, направленные на снижение рисков неблагоприятного изменения цены на товар
- : действия, направленные на снижение рисков порчи товара
- : действия, направленные на снижение рисков политического характера

3 МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ

Оценка знаний по дисциплине проводится с целью определения уровня освоения предмета, включает:

- собеседование,
- решение задач,
- тестирование.

Оценка качества подготовки на основании выполненных заданий ведется преподавателям (с обсуждением результатов), баллы начисляются в зависимости от соответствия критериям таблицы 1.

Оценка качества подготовки по результатам самостоятельной работы студента ведется:

- 1) преподавателем – оценка глубины проработки материала, рациональность и содержательная ёмкость представленных интеллектуальных продуктов, наличие креативных элементов, подтверждающих самостоятельность суждений по теме;
- 2) группой – в ходе обсуждения представленных материалов;
- 3) студентом лично – путем самоанализа достигнутого уровня понимания темы.

По дисциплине предусмотрены формы контроля качества подготовки:

- текущий (осуществление контроля за всеми видами аудиторной и внеаудиторной деятельности студента с целью получения первичной информации о ходе усвоения отдельных элементов содержания дисциплины);
- промежуточный (оценивается уровень и качество подготовки по конкретным разделам дисциплины).

Результаты текущего и промежуточного контроля качества выполнения студентом запланированных видов деятельности по усвоению учебной дисциплины являются показателем того, как студент работал в течение семестра. Итоговый контроль проводится в форме промежуточной аттестации студента – экзамена (зачета).

Текущий контроль успеваемости предусматривает оценивание хода освоения дисциплины, промежуточная аттестация обучающихся – оценивание результатов обучения по дисциплине, в том посредством испытания в форме экзамена (зачета).

Для оценки качества подготовки студента по дисциплине в целом составляется рейтинг – интегральная оценка результатов всех видов деятельности студента, осуществляемых в процессе ее изучения. Последняя представляется в балльном исчислении согласно таблице 2.

Контрольная работа является частью обязательной самостоятельной работы и выполняется в установленные сроки. Преподаватель проверяет правильность выполнения контрольной работы студентом и сделанных выводов, контролирует знание студентом пройденного материала с помощью собеседования или тестирования.

Проработка конспекта лекций и учебной литературы осуществляется студентами в течение всего семестра, после изучения новой темы. К экзамену

допускаются студенты, выполнившие все виды текущей аттестации – практические занятия, задание для самостоятельной работы.