



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

«Иркутский государственный университет»

(ФГБОУ ВО «ИГУ»)

Международный институт экономики и лингвистики

Кафедра экономики и торговой политики

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

по дисциплине

Б1.В.ДВ.03.01 Международная торговля

Направление подготовки – 38.04.01 Экономика

**Направленность – Экономика производства продукции и услуг/
Economics of Goods and Services Production**

Иркутск, 2026

Одобен УМК Международного института экономики и лингвистики Иркутского государственного университета

Разработан в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.01 «Экономика» (уровень магистратуры), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «11» августа 2020 г. № 939, зарегистрированным в Минюсте России «26» августа 2020 г. № 59459; с учетом требований профессионального стандарта 08.043 «Экономист предприятия», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 марта 2021 г. N 161н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 29 апреля 2021г., регистрационный N 63289)

Председатель УМК:

Е. В. Крайнова, зам. директора по учебной работе,
канд. филол. наук, доцент

Разработчик:

А. Н. Лапшин, доцент кафедры экономики и торговой
политики, канд. филос. наук, доцент



ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

по учебной дисциплине Б1.В.ДВ.03.01 Международная торговля

направление подготовки 38.04.01 Экономика

направленность – Экономика производства продукции и услуг/

Economics of Goods and Services Production

1. Компетенции (индикаторы компетенций), формируемые в процессе изучения дисциплины (курс 2 семестр 3):

Компетенция	Индикаторы компетенций	Результаты обучения
ПК-3. Способен планировать и прогнозировать экономическую деятельность организации	ИДК _{ПК3.1} Готовит экономические обоснования для стратегических и оперативных планов развития организации	Знать: – инструменты таможенно-тарифного регулирования; – виды мировых цен и факторы, влияющие на ценообразование; – формы международных расчётов; – валютные риски и методы их хеджирования; – международные платёжные системы; – базисные условия поставки (Инкотермс); – национальное законодательство в сфере ВЭД – международное коммерческое право; – основные международные базы данных (UN Comtrade, WTOstats, UNCTADStat, ITC Trade Map); – методы анализа конъюнктуры мировых товарных рынков. Уметь: – собирать и обрабатывать статистическую информацию о внешней торговле; – оценивать динамику и структуру экспорта/импорта страны/региона/товара; – рассчитывать показатели эффективности внешнеторговых операций; – анализировать конкурентоспособность продукции на внешних рынках; – оформлять пакет документов для таможенного декларирования; – работать с транспортными и страховыми документами; – находить и интерпретировать данные из международных баз и отчётов; – использовать специализированное ПО для анализа торговых данных. Владеть: – умением применять правила Инкотермс; – цифровыми инструментами для работы с международными статистическими базами данных; – профессиональной лексикой в сфере международной торговли и ВЭД;

		– чтением и анализом англоязычных отчётов, контрактов, статей.
	ИДК_{ПК3.2} Осуществляет стратегическое управление ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами	Знать: – основы теории международной торговли; – торговые блоки и интеграционные объединения; – внешнеторговую политику государств; – национальное законодательство в сфере ВЭД и международное коммерческое право; Уметь: – выявлять глобальные тренды и спрос на товары/услуги; – оценивать влияние внешнеторговой политики на экономику страны/отрасли; – формировать стратегию выхода фирмы на зарубежные рынки; – выбирать целевые рынки и сегменты; – разрабатывать маркетинговые стратегии продвижения товаров/услуг за рубежом; – составлять и анализировать внешнеторговые контракты; – проводить переговоры с иностранными партнёрами с учетом культурных особенностей; – согласовывать условия поставки, оплаты, сроков и ответственности сторон; – идентифицировать и оценивать внешнеторговые риски и применять инструменты их минимизации; – находить и интерпретировать данные из международных баз и отчётов; Владеть: – методами PEST-анализа и SWOT-анализа для оценки внешних рынков; – навыками интерпретации международных торговых соглашений и национального законодательства; – программным обеспечением для логистического планирования и управления цепями поставок; – навыками межкультурной коммуникации; – навыками деловой переписки на иностранном языке (английском или языке целевого рынка), ведения переговоров и презентаций на иностранном языке; – профессиональной лексикой в сфере международной торговли и ВЭД; – чтением и анализом англоязычных контрактов, отчётов, статей.

2. Текущий контроль

2.1. Программа оценивания контролируемой компетенции ПК-3

Тема дисциплины	Код индикатора компетенции	Планируемый результат	Показатель	Критерий оценивания	Наименование ОС	
					ТК	ПА
Тема 1. Содержание, формы, субъекты и объекты международной торговли	ИДК _{ПК3.1}	Знает: понятие и сущность международной торговли; формы и виды международной торговли; объекты и субъекты международной торговли. Умеет: определять особенности функционирования международного рынка и его основные характеристики. Владеет: терминологией использования теории и практики международной торговли.	Знает критерии выделения МЭО, ВЭС, ВЭД, международной и внешней торговли. Способен объяснить нарративы современного состояния международного рынка в дефинициях предмета изучения. Может содержательно объяснить тот или иной термин или дефиницию в тезаурусе международной торговли.	Даны определения понятий международной торговли и внешняя торговля. Названы традиционные и модифицированные формы и виды внешнеторговых отношений. Перечислены субъекты международной торговли и дано определение каждого субъекта в их функциональности. Названы и описаны основные объекты международной торговли и их разновидности.	Собеседование, тестирование.	тестирование
Тема 2. Международное и национальное регулирование внешне-торговой деятельности	ИДК _{ПК3.1}	Знает: правовые основы международного и национального регулирования внешнеторговой деятельности; формы и виды регулирования в практике международной торговли. Умеет: определять таможенно-тарифные, нетарифные и паратарифные методы регулирования в проекциях на экспортные и импортные операции. Владеет: методикой определения таможенной стоимости товаров и расчетов таможенных пошлин.	Ориентируется в основных нормативных актах и допустимых методах регулирования внешнеторговой деятельности; субъектах регулирования и их компетенциях. Способен построить матрицу применения таможенно-тарифных и нетарифных методов регулирования по видам внешнеторговых операций. Способен определить вид и форму таможенной стоимости товара и произвести расчет таможенных пошлин.	Проведен анализ форм и средств регулирования международной торговли. Сформулированы принципы таможенно-тарифных и нетарифных методов регулирования по видам внешнеторговых операций. Представлены примеры определения таможенной стоимости товаров и расчетов таможенных пошлин.	Собеседование, тестирование, ситуационные процессы	тестирование
Тема 3. Основные принципы классификации внешнеторговых	ИДК _{ПК3.1}	Знает: содержание понятий внешнеторговая сделка и внешнеторговая бизнес-операция. Умеет: классифици-	Знание классификационных критериев, признаков и характеристик внешнеторговых	Правильно называть: -основные понятия и термины темы; -основные клас-	Собеседование, тестирование,	тестирование

операций		ровать внешнеторговые операции. Владеет: анализом функциональных процессов внешне-торговых операций.	операций.	сификации внешнеторговых операций. Определить какие внешнеторговые операции относятся к группе «по критериям торговли», «по процессуальным признакам», «по концептам».	ситуационные задачи	
Тема 4. Методы ведения международной торговли	ИДК _{ПК3.1}	Знает: содержание и инфраструктурное сопровождение экспортно-импортных операций. Умеет: выбирать оптимальные формы, типы и виды экспортно-импортных операций в зависимости от условий совершения сделки. Владеет: алгоритмами совершения экспортно-импортных операций.	Знание форм, типов, видов экспортных, импортных, реэкспортных и реимпортных операций; условий минимизации коммерческих рисков при совершении экспортных и импортных операций; особенности участия посредников в экспортно-импортных операциях; таможенного и инфраструктурного сопровождения экспортно-импортных операций; особенностей заключения контактов.	Дать определение основным понятиям и терминам темы. Назвать характеристики прямого, опосредованного, кооперативного, «собственного» экспорта. Графически изобразить схему проведения экспортной, импортной, реэкспортной, реимпортной операций. Назвать таможенные режимы и методы определения таможенной стоимости при экспортно-импортных операциях.	Собеседование, тестирование, ситуационные задачи	тестирование
Тема 5. Экспортно-импортные операции	ИДК _{ПК3.2}	Знает: содержание и инфраструктурное сопровождение внешнеторговых операций по организационным формам торговли. Умеет: выбирать оптимальные формы, типы и виды внешнеторговых операций по организационным формам торговли в зависимости от условий совершения сделки. Владеет: алгоритмами совершения внешнеторговых операций по организационным формам торговли.	Знание форм, типов, видов внешнеторговых операций по степени готовности продукции; Преимуществ и недостатков сделок с готовой продукцией, с разрозненным и комплексным оборудованием; условий минимизации коммерческих рисков при совершении внешнеторговых операций с готовой продукцией, с разрозненным оборудованием, с комплексным оборудованием;	Дать определение основным понятиям и терминам темы. Назвать особенности внешнеторговых операций с готовой продукцией, с разрозненным оборудованием, с комплексным оборудованием. Графически изобразить схемы проведения операций по степени готовности продукции. Перечислить достоинства и недостатки сделок с готовой продукцией, разрозненным оборудованием, комплексным	Собеседование, тестирование, ситуационные задачи	тестирование

			таможенного и инфраструктурного сопровождения внешнеторговых операций по степени готовности продукции.	оборудованием. Перечислить особенности таможенного сопровождения сделок.		
Тема 6. Внешнеторговые операции по организационным формам торговли	ИДК _{ПК3.2}	Знает: содержание и инфраструктурное сопровождение внешнеторговых бартерных операций. Умеет: выбирать оптимальные формы, типы и виды внешнеторговых бартерных операций в зависимости от условий совершения сделки. Владеет: алгоритмами совершения внешнеторговых бартерных операций.	Знание форм, типов, видов внешнеторговых бартерных операций; причин совершения бартерных операций; преимуществ и недостатков бартерных операций; условий минимизации коммерческих рисков при совершении внешнеторговых бартерных операций; таможенного и инфраструктурного сопровождения внешнеторговых операций бартерных; особенностей бартерного контракта; форм оплаты и урегулирования претензий по бартерному контракту.	Дать определение основным понятиям и терминам темы. Назвать особенности внешнеторговых бартерных операций. Графически изобразить схемы проведения прямых и опосредованных бартерных операций. Перечислить: -причины бартерных операций; - достоинства и недостатки бартерных операций; -перечислить особенности таможенного сопровождения бартерных операций. Охарактеризовать особенности бартерного контракта.	Собеседование, тестирование, ситуационные задачи	тестирование
Тема 7. Встречная торговля	ИДК _{ПК3.2}	Знает: содержание и инфраструктурное сопровождение внешнеторговых по встречной торговле. Умеет: выбирать оптимальные формы, типы и виды внешнеторговых операций по встречной торговле в зависимости от условий совершения сделки. Владеет: алгоритмами совершения внешнеторговых операций по встречной торговле.	Знание форм, типов, видов внешнеторговых операций по встречной торговле; причин совершения внешнеторговых операций по встречной торговле; преимуществ и недостатков операций по встречной торговле; условий минимизации коммерческих рисков при совершении внешнеторговых операций по встречной торговле; таможенного и инфраструктурно-	Дать определение основным понятиям и терминам темы. Сформулировать содержание операций клиринговых операций; встречных закупок, операций типа «свитч», «оффсет», «байбэк», операций на давальческом сырье. Графически изобразить схемы проведения операций по встречной торговле. Перечислить достоинства и недостатки операций по встречной торговле.	Собеседование, тестирование, ситуационные задачи	тестирование

			го сопровождения операций по встречной торговле; особенностей контрактов операций по встречной торговле.	Назвать особенности таможенного сопровождения сделок по встречной торговле.		
Тема 8. Внешнеторговые операции в рамках промышленного сотрудничества	ИДК _{ПК3.2}	Знает: формы и виды внешнеторговых операций в рамках промышленного сотрудничества Умеет: структурировать внешнеторговые операции в рамках промышленного сотрудничества по различным критериям взаимодействия партнеров. Владеет: спецификой заключения контрактов по операциям на условиях подряда.	Способен сформулировать основные характеристики внешнеторговых операций в рамках промышленного сотрудничества: сбытовая кооперация; производственно-сбытовая кооперация; зарубежное сборочное или «отверточное» производство; «оффшорная сборка»; зарубежное производство по контракту; соглашением «о разделе продукции»; концессионные соглашения.	Перечислены формы и виды внешнеторговых операций в рамках промышленного сотрудничества. Определены критерии взаимодействия партнеров. Даны определения сделок промышленного сотрудничества. Названы основные особенности контрактов в рамках промышленного сотрудничества. Названы преимущества и риски сделок промышленного сотрудничества.	Собеседование, тестирование, ситуационные задачи	тестирование

2.2. Характеристика оценочных материалов для обеспечения текущего контроля по дисциплине

Код индикатора компетенции	Планируемый результат	ОС	Содержание задания/вопроса и т.д.
ИДК _{ПК 3.1}	Знает: алгоритмы проведения основных внешнеторговых операций.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.ДВ.03.01 Международная торговля
ИДК _{ПК 3.1}	Умеет: использовать аналитический инструментарий проведения внешнеторговых операций.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.ДВ.03.01 Международная торговля
ИДК _{ПК 3.1}	Владеет: методиками исследования международной торговли.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.ДВ.03.01 Международная торговля
ИДК _{ПК 3.2}	Знает: основные формы международных контрактов, как по основной, так и по обеспечивающим операциям.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.ДВ.03.01 Международная торговля
ИДК _{ПК 3.2}	Умеет: составлять, заключать международные контракты и контролировать их выполнение.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.ДВ.03.01 Международная торговля
ИДК _{ПК 3.2}	Владеет: методологией подготовки и заключения внешнеторговых контрактов.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.ДВ.03.01 Международная торговля

Вопросы для собеседования

Тема 1. Содержание, формы, субъекты и объекты международной торговли

1. Международная торговля сущность, содержание, причины.
2. Соотношение понятий «международная» и «внешняя» торговля.
3. Механизм международной торговли и внешнеторговых отношений.
4. Основные характеристики и признаки международной торговли и ее отличия от национальной торговли.
5. Формы международной торговли и их трансформация в современных условиях.
6. Международная торговля товарами и услугами.
7. Международное движение капитала.
8. Международная валютно-расчетная система.
9. Международный информационно-технологический обмен.
10. Факторы, влияющие на международную торговлю.
11. Субъекты международной торговли.
12. Объекты международной торговли.

Тема 2. Международное и национальное регулирование внешнеторговой деятельности

1. Основные макроэкономические регуляторы международной и внешней торговли.
2. Правовые основы регулирования внешнеторговой деятельности.
3. Основные законодательные акты, регулирующие внешнеэкономическую деятельность в РФ.
4. Органы государственного регулирования ВТД в РФ и их функции.
5. Организация негосударственного регулирования ВТД.
6. Инфраструктура международной торговли
7. Методы регулирования внешнеэкономической деятельности: таможенно-тарифные и нетарифные.
8. Таможенно-тарифные методы: использование таможенных тарифов, таможенных сборов (НДС, акцизов и др.).
9. Нетарифные методы: экономические и административные: паратарифные методы; меры контроля цен; финансовые меры; методы количественного контроля; автоматическое лицензирование; монополистические меры; технические барьеры, импортные депозиты, антидемпинговые процедуры, ценовые, контингентирование экспорта и импорта.
10. Экономические методы стимулирования экспорта: прямое и косвенное финансирование экспортеров; снижение налогов с экспортеров; внешнее кредитование импортеров; страхование экспортеров от коммерческих и политических рисков.

Тема 3. Основные принципы классификации внешнеторговых операций

1. Понятие содержания внешнеторговой бизнес-операции.
2. Классификация внешнеторговых операций из практической реализации целей и задач участников международной торговли.
3. Внутренняя структура и дифференциация международных бизнес-операций.
4. Бизнес-операции по направлению торговли: экспорт; импорт; реэкспорт; реимпорт.
5. Бизнес-операции по видам товаров и услуг: машинотехническая продукция; сырьевые товары; продовольственные товары; потребительские товары.
6. Бизнес-операции по научно-техническому обмену.
7. Международные бизнес-операции по торговле услугами.
8. Бизнес-операции по степени готовности товара: готовая продукция; разрозненное (некомплектное) оборудование; комплектное оборудование.
9. Бизнес-операции по организационным формам торговли: бартерные операции; встречные закупки; компенсационные сделки; операции на давальческом сырье; закуп устаревшей продукции.

10. Бизнес-операции в сфере промышленного сотрудничества, производственной и отраслевой кооперация и интеграции, создание совместных производств.

Тема 4. Методы ведения международной торговли

1. Прямой и косвенный методы международной торговли.
2. Виды и типы посредников в международной торговле: агенты, брокеры, комиссионеры, консигнаторы, дилеры, дистрибьюторы, принципалы, поверенные.
3. Ответственность посредников. Сделки типа «делькредере».
4. Формы вознаграждения международных посредников.
5. Институциональный метод торговли: биржевая торговля, международные тендеры, международные аукционы.
6. Кооперативные методы торговли: консорциумы (виды и формы), картели (виды и формы), операции типа «пиггибэкинг».
7. Дифференциация косвенных и кооперативных методов международной торговли.
8. Интракорпоративный метод торговли: механизм и особенности ценообразования.
9. Традиционные и модифицированные методы международной торговли: группа «товар», группа «ноу-хау», группа «производство/инвестиции», группа «аренда» (лизинг, хайринг, рентинг).
10. Инновационные формы международной торговли.

Тема 5. Экспортно-импортные операции

1. Содержание понятия «экспорт».
2. Экспортные пошлины и льготы по экспорту.
3. Организация и техника экспортной операции.
4. Алгоритм проведения экспортной операции.
5. Прямой экспорт: понятие и основные характеристики.
6. Понятие импортной операции.
7. Импортные таможенные пошлины и издержки импортера.
8. Товарные группы, облагаемые минимальными, средними и максимальными таможенными пошлинами.
9. Рынок «продавца» и рынок «покупателя» при совершении импортных операций.
10. Способы минимизация риска импортной сделки.
11. Основные опции международной торговли для импортера.
12. Алгоритм осуществления импортной операции.
13. Резэкспортные операции.
14. Реимпортные операции.

Тема 6. Внешнеторговые операции по организационным формам торговли

1. Виды внешнеторговых операций по степени готовности продукции.
2. Современное содержание понятия «готовая продукция».
3. Необходимость дополнительных процедур и дополнительных вложений средств при покупке готовой продукции.
4. Особенности заключения контракта на покупку готовой машинотехнической продукции.
5. Особенности внешнеторговых сделок с продукцией бывшей в употреблении («second hand»).
6. Операции по выкупу устаревшей продукции. Условия сделок по выкупу устаревшей продукции.
7. Разрозненное (некомплектное) оборудование как объект торговли.
8. Относительная оценка затрат на торговлю разрозненным (некомплектным) оборудованием.

9. Причины, стимулирующие международную торговлю разрозненным (некомплектным) оборудованием.
10. Специфика контрактов на поставку разрозненного оборудования. Комплектное оборудование как объект торговли.

Тема 7. Встречная торговля

1. Встречная торговля как форма международных бизнес-операций.
2. Классификационные признаки форм встречной торговли.
3. Валютоэкономные товарообменные и компенсационные сделки.
4. Международный бартер.
5. Клиринговое соглашение как валютоэкономная компенсационная сделка.
6. Встречные закупки: содержание и структура сделки.
7. Свитч как форма валютоэкономных товарообменных операций.
8. Сделки типа «оффсет» как вид коммерческих компенсационных сделок встречной торговли.
9. Сделка типа «байбэк» как основной вид кооперационных компенсационных сделок. Алгоритм сделки типа «байбэк».
10. Операции с давальческим сырьем (толлинг).

Тема 8. Внешнеторговые операции в рамках промышленного сотрудничества

1. Промышленно-торговое сотрудничество как форма международной торгово-производственной кооперации и интеграции.
2. Субъекты торгово-производственной кооперации и промышленного сотрудничества.
3. Сбытовая и производственно-сбытовая кооперация.
4. Зарубежная сборка как превращенная форма международных бизнес-операций.
5. Зарубежное сборочное или «отверточное» производство.
6. «Оффшорная сборка» как форма экспорта и как форма реэкспорта.
7. Зарубежное производство по контракту: формы и виды.
8. Содержание сделки с соглашением «о разделе продукции».
9. Концессионные соглашения.
10. Специфика контрактов торгово-промышленного сотрудничества.

Критерии оценки ответов в ходе собеседования

- уровень освоения учебного материала;
- обоснованность и четкость изложения материала;
- уровень умения ориентироваться в потоке информации, выделять главное.

«отлично» студент получает, если:

- обстоятельно, с достаточной полнотой отвечает на вопрос;
- дает правильные формулировки, точные определения, понятия терминов;
- правильно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя, имеющие целью выяснить степень понимания студентом данного материала.

«хорошо» студент получает, если:

- неполно, но правильно отвечает на вопрос;
- в ответе на вопрос были допущены 1-2 несущественные ошибки, которые он исправляет после замечания преподавателя;
- дает правильные формулировки, точные определения, понятия терминов;
- может обосновать свой ответ, привести необходимые примеры;
- правильно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя, имеющие целью выяснить степень понимания студентом данного материала.

«удовлетворительно» студент получает, если:

- неполно, но правильно отвечает на вопрос;

- в ответе на вопрос допущена одна существенная ошибка;
 - знает и понимает основные положения данной темы, но допускает неточности в формулировке понятий;
 - отвечает на вопрос недостаточно логично и последовательно;
 - затрудняется при ответах на дополнительные вопросы преподавателя.
- «неудовлетворительно»** студент получает, если:
- неполно отвечает на вопрос либо не отвечает вовсе;
 - в ответе на вопрос допущены существенные ошибки.

Демонстрационный вариант теста

1. Совокупность производственно-экономических, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций экономических субъектов (фирмы предприятия, организации, учреждения и т.п.) это – ...

- а) международные экономические отношения
- б) внешнеэкономические связи
- в) внешнеэкономическая деятельность
- г) внешняя торговля

2. При каком курсе рубля для российского бизнеса наиболее выгоден импорт?

- а) 1\$=100 рублей
- б) 1\$=90 рублей
- в) 1\$=80 рублей
- г) 1\$=70 рублей

3. Повышение ставок ввозных пошлин ведет к снижению ...

- а) импорта
- б) экспорта
- в) объема уплаты пошлин
- г) курса национальной валюты

4. Основной метод расчета таможенной стоимости товаров -

- а) по цене сделки с ввозимыми товарами
- б) на основе сложения стоимости
- в) по цене сделки с идентичными товарами
- г) по цене сделки с однородными товарами

5. На какие товары устанавливаются самые высокие пошлины?

- а) сырьевые товары
- б) полуфабрикаты
- в) готовая продукция
- г) комплектующие

6. Какой метод регулирования внешнеторговой деятельности является тарифным?

- а) импортные пошлины
- б) технические барьеры
- в) автоматическое лицензирование
- г) финансовые меры

7. Вывоз товара из страны для реализации на внешнем рынке без обязательств об обратном ввозе – это ...

- а) экспорт

- б) импорт
- в) реэкспорт
- г) реимпорт

8. Ввоз в страну ранее вывезенного из нее товара – это ...

- а) реимпорт
- б) реэкспорт
- в) импорт
- г) экспорт

9. К какому методу торговли относятся бартерные операции?

- а) метод встречной торговли
- б) кооперативный метод
- в) интракорпоративный метод
- г) институционально-конкурсный метод

10. Какой пункт отсутствует в контракте при заключении бартерной сделки?

- а) цена и стоимость контракта
- б) условия платежа
- в) предмет контракта
- г) условия поставки

11. Внешнеторговая операция, предполагающая безналичные расчеты и взаимозачеты за поставленные товары исходя из баланса платежей – это ...

- а) бартер
- б) клиринг
- в) толлинг
- г) встречная закупка

12. Какие функции выполняет клиринговая валюта?

- а) средства платежа
- б) депозита
- в) расчетной единицы
- г) залога

13. Внешнеторговая операция, содержание которой заключается в том, что одна страна отправляет часть своих ресурсов (так называемое «давальческое сырье») для переработки в другую страну и расплачивается за это частью произведенного продукта – это ...

- а) встречная закупка
- б) толлинг
- в) клиринг
- г) бартер

14. Внешнеторговая операция, предусматривающая встречные обязательства экспортера по закупке у импортера партии в размере определенной доли от этой поставки, – это ...

- а) бартер
- б) встречная закупка
- в) сделка типа «свитч»
- г) сделка типа «байбэк»

15. Внешнеторговая операция, при которой поставки промышленного оборудования будут оплачиваться поставками товаров, производимых с помощью этого же импортированного оборудования, - это ...

- а) бартер
- б) клиринг
- в) сделка типа «байбэк»
- г) сделка типа «свитч»

16. К какому методу торговли относятся консигнационные внешнеторговые операции?

- а) косвенный метод
- б) прямой метод
- в) метод встречной торговли
- г) институционально-конкурсный метод

17. Вид договора о посреднических услугах, который предполагает ответственность посредника за действия третьих сторон, - это ...

- а) договор комиссии
- б) договор поручение
- в) договор поставки
- г) договор делькредере

18. Какие процедуры способствуют минимизации риска при совершении импортной операции? (несколько ответов)

- а) проверка надежности контрагента
- б) выбор формы платежа
- в) участие посредника
- г) участие таможенного брокера

19. Что подлежит оценке в контракте по операции на давальческом сырье? (несколько ответов)

- а) величина внутренних налогов
- б) стоимость сырья
- в) стоимость переработки
- г) величина таможенных пошлин

20. В каких сделках может возникать неконвертируемое сальдо (несколько ответов)?

- а) экспорт
- б) импорт
- в) клиринговое соглашение
- г) сделка типа «байбэк»

21. В каких операциях имеет место взаимообусловленная связь между товарами? (несколько ответов)

- а) выкуп устаревшей продукции
- б) сделка типа «байбэк»
- в) реэкспорт
- г) реимпорт

22. Установите соответствие.

- | | |
|-----------|---|
| 1.экспорт | а) ввоз в страну ранее вывезенного товара |
| 2.импорт | б) вывоз из страны ранее ввезенного |

- 3.реэкспорт в) ввоз в страну товара для его реализации без обязательств об обратном вывозе
- 4.реимпорт г) вывоз из страны товара для его реализации без обязательств об обратном ввозе

1	2	3	4
---	---	---	---

23. Установите соответствие.

- 1.брокер а) посредник, действующий от чужого имени и за чужой счет
- 2.комиссионер б) посредник, действующий от своего имени, но за чужой счет
- 3.консигнатор в) посредник, действующий от своего имени, но за чужой счет, реализующий товар с собственного склада
- 4.дилер, дистрибьютор г) посредник, действующий от своего имени и за свой счет

1	2	3	4
---	---	---	---

24. Установите соответствие между методами торговли и внешнеторговыми операциями

- 1.прямой метод а) торговые операции опосредованные биржей, аукционами, тендерами
- 2.косвенный метод б) бартер
- 3.метод встречной торговли в) импорт с привлечением посредников
- 4.институционально-конкурсный метод г) экспорт без посредников

1	2	3	4
---	---	---	---

25. Установите соответствие.

- 1.гудвилл а) позитивный имидж фирмы
- 2.инвойс б) счет-фактура
- 3.оферта в) коммерческое предложение
- 4.лизинг г) долгосрочная аренда

1	2	3	4
---	---	---	---

26. Установите соответствие.

- 1.рентинг а) закупка лизинговой компанией оборудования у иностранной фирмы и предоставление его отечественному арендатору
- 2.хайринг б) внешнеэкономическая сделка, при которой отечественная лизинговая компания предоставляет иностранному арендатору оборудование, купленное ей у другой отечественной организации
- 3.экспортный лизинг в) среднесрочная аренда
- 4.импортный лизинг г) краткосрочная аренда

1	2	3	4
---	---	---	---

27. Установите последовательность применения способов определения таможенной стоимости товаров.

- _____ по цене сделки с ввозимыми товарами
- _____ по цене сделки с идентичными, однородными товарами
- _____ на основе вычитания, сложения стоимости
- _____ резервный

28. Вставьте пропущенное число.

В реэкспортной операции принимают участие _____ страны.

29. Вставьте число.

Сколько контрактов подписывается при встречной авансовой закупке? _____

30. Вставьте число.

Сколько контрактов подписывается при сделке по толлингу? _____

Критерии оценки результатов выполнения тестовых заданий

Основным критерием оценки результатов выполнения тестовых заданий является коэффициент усвоения учебного материала, который определяется как отношение правильных ответов к общему количеству заданий.

Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
От 0 до 49 баллов. Необходима значительная дальнейшая работа для успешного прохождения теста.	От 50 до 75 баллов. Выполнение теста удовлетворяет минимальным критериям.	От 76 до 85 баллов. В целом правильная работа с определённым количеством ошибок.	От 86 до 100 баллов. Отличное выполнение теста с незначительным количеством ошибок.

Примерные темы докладов

1. Цифровая трансформация международной торговли
 - Влияние цифровизации на торговые потоки
 - Электронная коммерция как новый формат международной торговли
2. Торговые войны и их последствия
 - Анализ торговых конфликтов между ведущими экономиками
 - Влияние торговых ограничений на мировую экономику
3. Региональные торговые соглашения
 - Особенности интеграционных процессов в разных регионах мира
 - Влияние РТС на развитие международной торговли
4. Устойчивое развитие в международной торговле
 - Зелёная торговля и экологические стандарты
 - Социальная ответственность в международной торговле
5. Роль новых технологий в международной торговле
 - Блокчейн в международных расчётах
 - Искусственный интеллект в логистике и таможенном контроле
6. Международные цепочки поставок
 - Оптимизация глобальных цепочек создания стоимости
 - Риски и устойчивость международных поставок
7. Торговая политика развивающихся стран
 - Стратегии выхода на международные рынки
 - Особенности торговой интеграции развивающихся экономик
8. Международное регулирование торговли услугами
 - Специфика торговли цифровыми услугами
 - Барьеры в сфере услуг и пути их преодоления
9. Влияние геополитики на международную торговлю
 - Санкции и контрсанкции в современной торговле
 - Диверсификация торговых партнёров
10. Инновационные механизмы финансирования торговли
 - Новые инструменты торгового финансирования
 - Роль международных финансовых организаций в поддержке торговли

Критерии оценивания доклада с мультимедийной презентацией

Содержательная часть критерия	Макс. уровень (баллов)	Уровень исполнения (баллов)
ОЦЕНКА ДОКЛАДА		
1. Время представления доклада не выходит за рамки 10-15 минут	10	
2. Докладчик: – не «привязан» к тексту доклада (10); – 30% времени «привязан» к тексту доклада (7); – 50 % времени «привязан» к тексту доклада (5).	10	
3. Текст доклада тесно увязан с подготовленной к докладу презентацией	10	
4. Материал доклада представляется эмоционально и разборчиво	10	
5. Актуальность представляемого материала	10	
6. Целевая установка реализована	10	
7. Уровень представляемого материала соответствует высшей школе	10	
8. Докладчик приводит конкретные примеры, подтверждающие те или иные факты из предметной области вопроса, акцентируя внимание на наиболее важных моментах материала	10	
9. Ответы на вопросы однозначные, с использованием слайдов поддержки доклада	10	
ОЦЕНКА ПРЕЗЕНТАЦИИ		
1. В презентации обеспечен минимальный уровень элементов (слайдов), в соответствии с требованиями: тема, цель, задачи, объект, предмет...; 4-5 слайдов поддержки доклада; выводы.	2	
2. Выбранная форма позволяет воспринимать представляемый материал без каких-либо затруднений: цветовая гамма, шрифт, фон.	2	
3. Слайды поддержки доклада выстроены в логической последовательности и синхронизированы с докладом	2	
4. Выводы представлены в логической последовательности и отражают наиболее важные моменты представляемого материала	2	
5. Слайды не избыточны в представлении текста	2	
Итого	100	

Максимальное количество баллов за доклад с презентацией – 100 баллов.

Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
От 40 до 0 баллов	От 60 до 40 баллов	От 80 до 60 баллов	От 100 до 80 баллов

3. Промежуточная аттестация

По дисциплине «Международная торговля» предусмотрен зачет.

3.1. Оценка запланированных результатов по дисциплине

Код компетенции	Код оцениваемого индикатора	Результаты обучения	Показатели
ПК-3	ИДК ПК 3.1	Знает: алгоритмы проведения основных внешнеэкономических операций международной торговли. Умеет: использовать аналитический и формальный инструментов для проведения внешнеэкономических операций. Владеет: методиками исследо-	Дает правильное определение понятий и дефиниций. Аргументирует теоретические положения дисциплины и сопоставляет их с практикой реализации международных торговых операций. Формулирует и объясняет основные тенденции развития международной торговли.

		вания международной торговли.	
	ИДК ПК 3.2	Знает: специфику основных форм и видов бизнес-операций и их сопровождение в формате международных контрактов как по основным, так и по обеспечивающим операциям. Умеет: составлять, заключать международные контракты и контролировать их выполнение. Владеет: методологией подготовки и заключения внешне-торговых сделок и международных контрактов.	Выполняет задания по заданному алгоритму при формировании внешне-торговых операций и международных контрактов соответствующих типов и видов. Производит расчеты показателей, характеризующих эффективность внешнеторговых сделок. По основаниям общепринятых нормативов, международных обычаев торгового и делового оборота, способен осуществлять контроль соблюдения и исполнения условий международных контрактов.

3.2. Показатели и критерии оценивания сформированности компетенции (индикатора) на этапе освоения дисциплины «Международная торговля»

Коды компетенций	Показатели и критерии оценки достижения освоения компетенции				Оценочное средство
	Не зачтено		Зачтено		
ПК-2	Знать				Вопросы к зачету
	Студент обнаружил пробелы в знаниях основного учебного материала; ответы носят несистематизированный, отрывочный, поверхностный характер. Студент не понимает существа излагаемых им вопросов, что свидетельствует о его неспособности продолжать обучение или приступить к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по дисциплине.	Студент: - обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного и нормативного материала, усвоил рекомендованную литературу; - обнаружил полное знание учебного материала, усвоил рекомендованную литературу, продемонстрировал систематический характер знаний по дисциплине и способен к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебы и профессиональной деятельности; - показал знание основного учебного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, но допустил погрешности в ответе на зачете, которые не носят принципиального характера (студент способен исправить ошибки под руководством преподавателя).			
	Уметь				Тестирование
	От 0 до 49 баллов. Необходима значительная дальнейшая работа для успешного прохождения теста.	От 50 до 69 баллов. Выполнение теста удовлетворяет минимальным критериям.	От 70 до 85 баллов. В целом правильная работа с определенным количеством ошибок.	От 86 до 100 баллов. Отличное выполнение теста с незначительным количеством ошибок.	
	Владеть				Тестирование
Правильные ответы даны на менее ½ вопросов, выполнены менее ½ заданий. Ответы краткие, неразвернутые, «случайные».	Правильные ответы даны на ⅔ вопросов, выполнены ⅔ заданий. Большинство (⅔) ответов краткие, не-	Правильные ответы даны на все вопросы, выполнены все задания. Полнота и логичность изложения	Правильные ответы даны на все вопросы, выполнены все задания. Полнота и логичность изложения ответов		

		развернутые.	ответов до- статочная в $\frac{2}{3}$ ответах.	достаточно вы- сокая во всех ответах.	
--	--	--------------	--	---	--

3.3 Оценочные материалы, обеспечивающие диагностику сформированности компетенций (или индикаторов компетенций), заявленных в рабочей программе дисциплины

Примерный список вопросов к зачету

1. Международная торговля сущность, содержание, причины.
2. Соотношение понятий «международная» и «внешняя» торговля.
3. Механизм международной торговли и внешнеторговых отношений.
4. Основные характеристики и признаки международной торговли и ее отличия от торговли на национальных рынках.
5. Формы международной торговли и их трансформация в современных условиях.
6. Факторы, влияющие на международную торговлю.
7. Субъекты и объекты международной торговли
8. Международная и национальная инфраструктура международной торговли.
9. Основные этапы развития внешней торговли России.
10. Законодательная база РФ в области регулирования внешнеторговой деятельности.
11. Закон РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности».
12. Органы государственного регулирования международной и внешней торговли РФ.
13. Международные и национальные методы регулирования внешнеторговых операций и международных сделок.
14. Торговые обычаи и обычаи делового оборота в международной торговле.
15. Внешнеторговые операции и основные принципы их классификации.
16. Процессуальные и концептуальные методы международной торговли.
17. Прямой и косвенные методы торговли.
18. Посредники в международной торговле.
19. Кооперативные методы торговли: формы и виды.
20. Интракорпоративный метод торговли.
21. Традиционные и модифицированные методы международной торговли.
22. Экспортные и импортные операции как направления торговли.
23. Резэкспортные и реимпортные операции как направление торговли.
24. Внешнеторговые операции с готовой продукцией.
25. Внешнеторговые операции с разрозненным оборудованием.
26. Внешнеторговые операции с комплектным оборудованием.
27. Компенсационные сделки.
28. Бартерные операции и их особенности.
29. Клиринговые соглашения.
30. Встречные закупки.
31. Сделки типа «оффсет».
32. Сделки типа «свитч».
33. Сделки типа «байбэк».
34. Операции на давальческом сырье и толлинг в международной торговле
35. Производственная кооперация и промышленное сотрудничество.
36. Операции по информационно-технологическому обмену.
37. Финансово-валютное сопровождение международной торговли.
38. Формы расчетов во внешнеторговых операциях.
39. Аккредитивная форма расчетов.
40. Инкассовая форма расчетов.