

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
Экономики труда и основ управления
А.А. Федченко



30.05.2018г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.10 Внешнеэкономическая деятельность

- 1. Шифр и наименование направления подготовки:** 38.03.02 Менеджмент
- 2. Направление подготовки:** Международный менеджмент
- 3. Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр
- 4. Форма обучения:** очная
- 5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины:** экономики труда и основ управления
- 6. Составители программы:** Кравец Максим Александрович, к.ф.-м.н., доцент
- 7. Рекомендована:** НМС экономического факультета протокол №5 от 24.05.2018

отметки о продлении

8. Учебный год: 2020/2021

Семестр(ы): 7

9. Цели и задачи учебной дисциплины: Целью изучения дисциплины является формирование у будущих специалистов современного экономического мышления об основах, принципах и закономерностях функционирования внешнеэкономических отношений, изучение современной практики внешнеэкономической деятельности фирмы, а также умений и навыков, позволяющих самостоятельно принимать решения в конкретной экономической среде.

Основные задачи, решаемые в ходе изучения дисциплины:

- изучить основные понятия, категории и элементы современной внешнеэкономической деятельности;
- рассмотреть структуру и направления развития внешнеэкономических отношений в условиях глобализации;
- понять принципы и особенности функционирования внешнеэкономической деятельности фирмы в современных условиях;
- изучить структуру и методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности фирм;
- овладеть навыками проведения современных внешнеторговых операций;
- определить роль и место, а также специфику деятельности различных международных экономических организаций в сфере регулирования внешнеэкономической деятельности фирмы.

10. Место учебной дисциплины в структуре ООП: вариативная часть. Обязательная дисциплина. Основываясь на ранее изученных студентами предметах таких как «Основы предпринимательства», «Теория и практика менеджмента» изучение курса «Внеэкономическая деятельность» одновременно служит базой для последующих дисциплин в рамках направления 38.03.02 «Менеджмент» профиль «Международный менеджмент» - «Управление международным бизнесом», «Стратегический менеджмент».

11. Планируемые результаты обучения по дисциплине/модулю (знания, умения, навыки), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями выпускников):

Компетенция		Планируемые результаты обучения
Код	Название	
ОПК-1	Владеть навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности	<p>Знать: основы государственного управления внешнеэкономической деятельностью в Российской Федерации, регламентирующие ее законодательные и нормативные акты</p> <p>Уметь: составить контракт международной купли-продажи товаров (работ, услуг); организовать связи с деловыми партнерами, систему сбора необходимой информации, расширение внешних контактов в целях совершенствования рекламной деятельности</p> <p>Владеть: методами оценки и выбора международных партнеров</p>
ПК-17	Способность оценивать экономические и	Знать: основные понятия, категории и элементы современной внешнеэкономической деятельности;

	социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	<p>основы организации и управления внешнеэкономической деятельностью на предприятиях</p> <p>Уметь: осуществить анализ внешнеэкономической деятельности предприятия и оценить его экспортные возможности; осуществлять руководство, планирование и координацию работ по проведению рекламных кампаний при выходе предприятия на международный рынок, разрабатывать планы рекламных мероприятий по одному виду или группе товаров (услуг) и определять затраты на их проведение</p> <p>Владеть: владеть техникой проведения современных внешнеторговых операций</p>
--	--	---

12. Объем дисциплины в зачетных единицах/час — 3/108.

Форма промежуточной аттестации зачет

13. Виды учебной работы

Вид учебной работы	Трудоемкость			
	Всего	По семестрам		
		№ сем. 7	№ семестра	...
Аудиторные занятия	72	72		
в том числе: лекции	36	36		
практические	36	36		
лабораторные				
Самостоятельная работа	36	36		
Форма промежуточной аттестации (зачет – 0 час. / экзамен – __ час.)	0	0		
Итого:	108	108		

13.1. Содержание дисциплины

п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины
1. Лекции		
1.1	Организация управления внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия	<p>Взаимосвязь внешнеэкономической деятельности страны и предприятия. ВЭД как составная часть производственной и коммерческой деятельности предприятия.</p> <p>Варианты организационных структур управления ВЭД на уровне предприятия. Самоокупаемость и самофинансирование – принципы внешнеэкономической деятельности предприятия.</p> <p>Понятие и содержание планирования ВЭД предприятия. Структура планов предприятия. Виды и показатели планирования ВЭД предприятия. Управление повышением эффективности ВЭД на предприятии. Работа предприятия по выходу на внешний рынок. Разработка стратегий. Роль подготовительной работы по заключению внешнеторговых сделок в повышении их эффективности.</p>
1.2	Организация сделок с	Контрагенты на мировом рынке и принципы их подбора.

	зарубежными партнерами	<p>Содержание оперативно-коммерческой работы по изучению зарубежных фирм. Классификация фирм, действующих на мировом рынке. Составление досье на фирму. Состав досье: информационная карта фирмы, сведения о переговорах с фирмой, сведения о деловых отношениях. Характеристика основных источников информации при изучении зарубежных фирм: годовой отчет фирмы, бухгалтерский баланс, отчет по прибылям и убыткам, отчет о поступлении и расходовании денежных средств. Оценка результатов деятельности контрагента.</p> <p>Торговая оферта как предложение продавца о желании заключить договор купли-продажи на определенных условиях. Формы оферты и ее содержание. Характеристика основных видов оферты – твердая и свободная.</p>
1.3	Особенности различных типов внешнеэкономических операций	<p>Понятие внешнеэкономической сделки. Классификация внешнеэкономических сделок. Виды сделок купли-продажи товаров, оказания услуг, торговли научно-технической продукцией. Организация торговли сырьевыми товарами, готовой продукцией, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, информацией, выполнение работ во внешнеэкономической деятельности предприятия.</p> <p>Экспортные, импортные, реэкспортные и реимпортные сделки. Сделки встречной торговли. Классические товарообменные сделки. Бартер и его разновидности. Компенсационные сделки. Цели товарообменных операций. Недостатки международного бартера. Прямые сделки. Косвенные сделки. Посреднические операции. Виды посредников во внешнеэкономической деятельности.</p>
1.4	Внешнеэкономический договор купли-продажи	<p>Контракт купли-продажи: понятие, условия. Венская Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Условия признания договора купли-продажи международным. Структура договора международной купли-продажи товаров, содержание его статей. Преамбула договора. Определение предмета и объекта сделки. Выбор единицы измерения количества поставляемой продукции. Понятие качества товара, способы определения качества. Срок и дата поставки: способы их установления. Упаковка и маркировка: понятие, виды.</p> <p>Цена товара и общая сумма контракта. Выбор единицы измерения. Валюта цены. Публикуемые и расчетные цены товара. Виды скидок. Методы расчета контрактных цен. Условия платежа и валюта платежа. Виды расчетов.</p> <p>Порядок извещения покупателя о произошедшей отгрузке товара. Условия сдачи-приемки товара. Гарантии качества, отсчет гарантийного срока. Основания, сроки и порядок подачи рекламаций. Виды штрафных санкций и возмещения убытков. Базисные условия сделки. Инкотермс – 2010. Обязанности продавца и покупателя. Особенности четырех групп терминов Инкотермс-2010.</p> <p>Валютно-финансовые условия международных контрактов: валюта цены, валюта платежа, перерасчет валют. Защитные оговорки. Формы расчетов во внешнеэкономической деятельности. Аккредитив и его виды. Этапы аккредитивной операции. Инкассовая форма расчетов и этапы проведения инкассовой операции. Банковский перевод и его схема. Расчеты чеками, оплата векселем. Простой и переводной (тратта) вексель. Особенности векселя.</p> <p>Заключение и исполнение контракта. Порядок подписания и порядок оформления договора международной купли-продажи товаров. Правовые обязанности сторон. Правовые источники договора международной купли-продажи товаров. Типовой договор, его назначение и содержание.</p>

1.5	Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности предприятия	<p>Организационно-правовая основа валютного регулирования и валютного контроля Основные цели регулирования ВЭД. Валютный рынок, структура валютного рынка РФ. Содержание валютного законодательства. Система валютного регулирования и контроля в РФ. Сущность и инструменты валютного регулирования.</p> <p>Уполномоченные банки, как агенты валютного контроля в России. Российские участники внутреннего валютного рынка. Источниками валютных средств.</p> <p>Валютный контроль при экспортно-импортных операциях. Понятие паспорта сделок и его оформление.</p>
1.6	Особенности регистрации и деятельности коммерческих предприятий с иностранными инвестициями	<p>Необходимость привлечения иностранных инвестиций в РФ. Каталог разрешенной деятельности для иностранных инвесторов. Ограничиваемые отрасли для иностранных инвесторов. Запрещенная деятельность для иностранных инвесторов.</p> <p>Предприятие с участием иностранного капитала. Законодательная основа деятельности предприятий с иностранным капиталом. Порядок формирования учредительных документов. Источники формирования Уставного капитала. Порядок регистрации.</p> <p>Новые формы внешнеэкономического сотрудничества предприятий. Роль и значение создание предприятий с иностранным капиталом. Совместные предприятия. Правовое и экономическое обеспечение. Порядок создания, организационно-экономический механизм их функционирования. Этапы создания СП. Предприятия со 100 % иностранным капиталом.</p>
2. Практические занятия		
2.1	Организация управления внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия	<p>Взаимосвязь внешнеэкономической деятельности страны и предприятия. ВЭД как составная часть производственной и коммерческой деятельности предприятия.</p> <p>Варианты организационных структур управления ВЭД на уровне предприятия. Самоокупаемость и самофинансирование – принципы внешнеэкономической деятельности предприятия.</p> <p>Понятие и содержание планирования ВЭД предприятия. Структура планов предприятия. Виды и показатели планирования ВЭД предприятия. Управление повышением эффективности ВЭД на предприятии. Работа предприятия по выходу на внешний рынок. Разработка стратегий. Роль подготовительной работы по заключению внешнеторговых сделок в повышении их эффективности.</p>
2.2	Организация сделок с зарубежными партнерами	<p>Контрагенты на мировом рынке и принципы их подбора. Содержание оперативно-коммерческой работы по изучению зарубежных фирм. Классификация фирм, действующих на мировом рынке. Составление досье на фирму. Состав досье: информационная карта фирмы, сведения о переговорах с фирмой, сведения о деловых отношениях. Характеристика основных источников информации при изучении зарубежных фирм: годовой отчет фирмы, бухгалтерский баланс, отчет по прибылям и убыткам, отчет о поступлении и расходовании денежных средств. Оценка результатов деятельности контрагента.</p> <p>Торговая оферта как предложение продавца о желании заключить договор купли-продажи на определенных условиях. Формы оферты и ее содержание. Характеристика основных видов оферты – твердая и свободная.</p>
2.3	Особенности различных типов внешнеторговых операций	<p>Понятие внешнеторговой сделки. Классификация внешнеторговых сделок. Виды сделок купли-продажи товаров, оказания услуг, торговли научно-технической продукцией. Организация торговли сырьевыми товарами, готовой продукцией, услугами, результатами</p>

		<p>интеллектуальной деятельности, информацией, выполнение работ во внешнеэкономической деятельности предприятия.</p> <p>Экспортные, импортные, реэкспортные и реимпортные сделки. Сделки встречной торговли. Классические товарообменные сделки. Бартер и его разновидности. Компенсационные сделки. Цели товарообменных операций. Недостатки международного бартера. Прямые сделки. Косвенные сделки. Посреднические операции. Виды посредников во внешнеэкономической деятельности.</p>
2.4	Внешнеторговый договор купли-продажи	<p>Контракт купли-продажи: понятие, условия. Венская Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Условия признания договора купли-продажи международным. Структура договора международной купли-продажи товаров, содержание его статей. Преамбула договора. Определение предмета и объекта сделки. Выбор единицы измерения количества поставляемой продукции. Понятие качества товара, способы определения качества. Срок и дата поставки: способы их установления. Упаковка и маркировка: понятие, виды.</p> <p>Цена товара и общая сумма контракта. Выбор единицы измерения. Валюта цены. Публикуемые и расчетные цены товара. Виды скидок. Метода расчета контрактных цен. Условия платежа и валюта платежа. Виды расчетов.</p> <p>Порядок извещения покупателя о произошедшей отгрузке товара. Условия сдачи-приемки товара. Гарантии качества, отсчет гарантийного срока. Основания, сроки и порядок подачи рекламаций. Виды штрафных санкций и возмещения убытков. Базисные условия сделки. Инкотермс – 2010. Обязанности продавца и покупателя. Особенности четырех групп терминов Инкотермс-2010.</p> <p>Валютно-финансовые условия международных контрактов: валюта цены, валюта платежа, перерасчет валют. Защитные оговорки. Формы расчетов во внешнеэкономической деятельности. Аккредитив и его виды. Этапы аккредитивной операции. Инкассовая форма расчетов и этапы проведения инкассовой операции. Банковский перевод и его схема. Расчеты чеками, оплата векселем. Простой и переводной (тратта) вексель. Особенности векселя.</p> <p>Заключение и исполнение контракта. Порядок подписания и порядок оформления договора международной купли-продажи товаров. Правовые обязанности сторон. Правовые источники договора международной купли-продажи товаров. Типовой договор, его назначение и содержание.</p>
2.5	Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности предприятия	<p>Организационно-правовая основа валютного регулирования и валютного контроля Основные цели регулирования ВЭД. Валютный рынок, структура валютного рынка РФ. Содержание валютного законодательства. Система валютного регулирования и контроля в РФ. Сущность и инструменты валютного регулирования.</p> <p>Уполномоченные банки, как агенты валютного контроля в России. Российские участники внутреннего валютного рынка. Источниками валютных средств.</p> <p>Валютный контроль при экспортно-импортных операциях. Понятие паспорта сделок и его оформление.</p>
2.6	Особенности регистрации и деятельности коммерческих предприятий с иностранными инвестициями	<p>Необходимость привлечения иностранных инвестиций в РФ. Каталог разрешенной деятельности для иностранных инвесторов. Ограничиваемые отрасли для иностранных инвесторов. Запрещенная деятельность для иностранных инвесторов.</p> <p>Предприятие с участием иностранного капитала. Законодательная основа деятельности предприятий с иностранным капиталом. Порядок формирования</p>

		учредительных документов. Источники формирования Уставного капитала. Порядок регистрации. Новые формы внешнеэкономического сотрудничества предприятий. Роль и значение создание предприятий с иностранным капиталом. Совместные предприятия. Правовое и экономическое обеспечение. Порядок создания, организационно-экономический механизм их функционирования. Этапы создания СП. Предприятия со 100 % иностранным капиталом.
--	--	--

13.2. Темы (разделы) дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Виды занятий (часов)			
		Лекции	Практические	Самостоятельная работа	Всего
1	Организация управления внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия	6	6	6	18
2	Организация сделок с зарубежными партнерами	6	6	6	18
3	Особенности различных типов внешнеторговых операций	6	6	6	18
4	Внешнеторговый договор купли-продажи	6	6	6	18
5	Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности предприятия	6	6	6	18
6	Особенности регистрации и деятельности коммерческих предприятий с иностранными инвестициями	6	6	6	18
Итого:		36	36	36	108

14. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

для освоения дисциплины необходимо работать с материалами лекций, готовить доклады по заданной тематике, решать задачи и кейсы.

15. Перечень основной и дополнительной литературы, ресурсов интернет, необходимых для освоения дисциплины (список литературы оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ и используется общая сквозная нумерация для всех видов источников)

а) основная литература:

№ п/п	Источник
1	Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / [ред.: Л.Е. Стровский]. — Москва : Юнити-Дана, 2015 .— 504 с. —ISBN 978-5-238-01772-3 .— <URL:https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=114538&sr=1>.

б) дополнительная литература:

№ п/п	Источник
2	Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. Л.Е. Стровского .— 4-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ, 2007 .— 799 с.
3	Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник : учебное пособие / [Е.П. Темнышова и др.] ; под ред. И.Н. Иванова .— М. : ИНФРА-М, 2008 .— 295 с.

4	Маслов М.П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий / М.П. Маслов .— Новосибирск : НГТУ, 2013 .— 114 с. — ISBN 978-5-7782-2174-1 .— <URL:http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229131>
5	Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность / Е.Ф. Прокушев .— 8-е изд. — Москва : Дашков и Ко, 2012 .— 500 с. — ISBN 978-5-394-01609-7 .— <URL:http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115775>.
6	Ростовский, Ю. М. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Ю.М. Ростовский, В.Ю. Гречков .— 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Магистр, 2008 .— 589 с.

в) информационные электронно-образовательные ресурсы (официальные ресурсы интернет)*:

№ п/п	Источник
7	Электронный каталог Научной библиотеки ВГУ – http://www.lib.vsu.ru

16. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

№ п/п	Источник
1	Программа, фонд оценочных средств (включающий комплекс задач по дисциплине) на moodle.vsu

17. Информационные технологии, используемые для реализации учебной дисциплины, включая программное обеспечение и информационно-справочные системы (при необходимости)

18. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Медиапроектор, ноутбук

19. Фонд оценочных средств:

19.1. Перечень компетенций с указанием этапов формирования и планируемых результатов обучения

Код и содержание компетенции (или ее части)	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенции посредством формирования знаний, умений, навыков)	Этапы формирования компетенции (разделы (темы) дисциплины или модуля и их наименование)	ФОС* (средства оценивания)
ОПК-1. Владеть навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности	Знать: основы государственного управления внешнеэкономической деятельностью в Российской Федерации, регламентирующие ее законодательные и нормативные акты	1 Организация управления внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия 2 Организация сделок с зарубежными партнерами 3 Особенности различных типов внешнеторговых операций 4 Внешнеторговый договор купли-продажи 5 Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности предприятия 6 Особенности регистрации и деятельности коммерческих предприятий с иностранными инвестициями	Круглый стол Темы сообщений
	Уметь: составить контракт международной	1 Организация управления внешнеэкономической	Круглый стол Темы

	<p>купли-продажи товаров (работ, услуг); организовать связи с деловыми партнерами, систему сбора необходимой информации, расширение внешних контактов в целях совершенствования рекламной деятельности</p>	<p>деятельности на уровне предприятия 2 Организация сделок с зарубежными партнерами 3 Особенности различных типов внешнеторговых операций 4 Внешнеторговый договор купли-продажи 5 Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности предприятия 6 Особенности регистрации и деятельности коммерческих предприятий с иностранными инвестициями</p>	<p>сообщений</p>
	<p>Владеть: методами оценки и выбора международных партнеров</p>	<p>1 Организация управления внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия 2 Организация сделок с зарубежными партнерами 3 Особенности различных типов внешнеторговых операций 4 Внешнеторговый договор купли-продажи 5 Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности предприятия 6 Особенности регистрации и деятельности коммерческих предприятий с иностранными инвестициями</p>	<p>Круглый стол Темы сообщений</p>
<p>ПК-17. Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели</p>	<p>Знать: основные понятия, категории и элементы современной внешнеэкономической деятельности; основы организации и управления внешнеэкономической деятельностью на предприятиях</p>	<p>1 Организация управления внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия 2 Организация сделок с зарубежными партнерами 3 Особенности различных типов внешнеторговых операций 4 Внешнеторговый договор купли-продажи 5 Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности предприятия 6 Особенности регистрации и деятельности коммерческих предприятий с иностранными инвестициями</p>	<p>Круглый стол Темы сообщений</p>
	<p>Уметь: осуществить анализ внешнеэкономической деятельности предприятия и оценить его экспортные возможности; осуществлять руководство, планирование и координацию работ по проведению рекламных кампаний при выходе предприятия на международный рынок,</p>	<p>1 Организация управления внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия 2 Организация сделок с зарубежными партнерами 3 Особенности различных типов внешнеторговых операций 4 Внешнеторговый договор купли-продажи 5 Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности предприятия 6 Особенности регистрации и деятельности коммерческих предприятий с иностранными инвестициями</p>	<p>Круглый стол Темы сообщений</p>

	разрабатывать планы рекламных мероприятий по одному виду или группе товаров (услуг) и определять затраты на их проведение	предприятий с иностранными инвестициями	
	Владеть: владеть техникой проведения современных внешнеторговых операций	1 Организация управления внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия 2 Организация сделок с зарубежными партнерами 3 Особенности различных типов внешнеторговых операций 4 Внешнеторговый договор купли-продажи 5 Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности предприятия 6 Особенности регистрации и деятельности коммерческих предприятий с иностранными инвестициями	Круглый стол Темы сообщений
Промежуточная аттестация			КИМ

19.2 Описание критериев и шкалы оценивания компетенций (результатов обучения) при промежуточной аттестации

Для оценивания результатов обучения на зачете используются следующие показатели:

- 1) знание учебного материала и владение понятийным аппаратом: внешнеторговая сделка, внешнеторговый контракт, глобализация, международная специализация, экспорт, фрахт;
- 2) умение выявлять особенности внешнеэкономической деятельности предприятия, обобщать данную информацию и представлять ее в форме доклада/выступления;
- 3) умение иллюстрировать ответ примерами, фактами, данными научных исследований;
- 4) владение методами проведения исследования перспективных направлений развития внешнеэкономической деятельности;
- 5) владение навыками представлять результаты проведенного по вопросам внешнеэкономической деятельности.

Для оценивания результатов обучения на зачете применяется два вида оценок: «зачтено», «не зачтено». Соотношение показателей, критериев и шкалы оценивания результатов обучения.

Критерии оценивания компетенций	Уровень сформированности компетенций	Шкала оценок
Правильный ответ дан на 50 % и более тестовых вопросов	<i>Высокий уровень</i>	<i>Зачтено</i>
Правильные ответы составляют менее 50 % вопросов.	<i>Низкий уровень</i>	<i>Не зачтено</i>

19.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

19.3.1 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 Внешнеэкономический комплекс страны, его состав и отличия от других хозяйственных комплексов.
- 7 Содержание основных и обеспечивающих внешнеторговых операций.
- 8 Особенности внешнеторговых сделок, их классификация.
- 9 Виды внешнеторговых сделок в зависимости от их объекта.
- 10 Прямой и косвенный методы выхода на внешний рынок.
- 11 Договоры коммерческой концессии (франчайзинга), взаимоотношения правообладателя и пользователя.
- 12 Операции, совершаемые на международных товарных биржах.
- 13 Особенности проведения операций на международных аукционах.
- 14 Размещение заказов через международные торги.
- 15 Основные элементы работы по подготовке внешнеторговых сделок.
- 16 Выбор товара как объекта экспортной или импортной сделки.
- 17 Поиск и выбор иностранных торговых партнеров.
- 18 Методы анализа и расчета внешнеторговых цен.
- 19 Способы заключения внешнеторговых сделок.
- 20 Подготовка коммерческих переговоров с иностранными партнерами и оформление их результатов.
- 21 Рекомендации по содержанию и форме внешнеторговых контрактов.
- 22 Определение предмета контракта и количества товара при заключении экспортных и импортных сделок.
- 23 Базисные условия поставки во внешнеторговых контрактах.
- 24 Условие «качество товара» в контрактах на экспорт и импорт, представление документов о качестве.
- 25 Способы установления цены во внешнеторговых контрактах.
- 26 Срок поставки товара и дата поставки. Транспортные условия контракта.
- 27 Условия сдачи-приемки товара по количеству и качеству.
- 28 Способы платежа и формы расчетов по экспортным и импортным контрактам.
- 29 Условия о претензиях и санкциях во внешнеторговых контрактах.
- 30 Форс-мажор, порядок разрешения споров и прочие условия внешнеторговых контрактов.
- 31 Работа по исполнению экспортных сделок.
- 32 Исполнения импортных сделок.

Для оценивания результатов обучения на зачете используется – зачтено, не зачтено.

Соотношение показателей, критериев и шкалы оценивания результатов обучения.

Критерии оценивания компетенций	Уровень сформированности компетенций	Шкала оценок
Оценку «зачтено» заслуживает студент, который демонстрирует владение понятийным аппаратом, отвечает правильно на теоретические вопросы, составляющие основу сдаваемого курса. Ответ должен быть содержательным, раскрывать суть вопроса. Студент должен демонстрировать понимание излагаемых им ответов, уметь отвечать на заданные дополнительные вопросы.	<i>Высокий уровень</i>	<i>Зачтено</i>
Оценку «не зачтено» заслуживает студент, который при ответе	<i>Низкий</i>	<i>Не зачтено</i>

обнаруживает существенные пробелы в знании основного учебно-программного материала, не отвечает на теоретические вопросы, составляющие основу сдаваемого курса, если в ходе ответа демонстрирует грубые ошибки, противоречащие азам изучаемого курса, и нет ответов на дополнительные уточняющие вопросы	уровень	
--	---------	--

19.3.2 Перечень практических заданий

Задача 1. Российский импортер тканей должен заплатить своему поставщику из Германии. Какой курс назначит банк для обмена российского рубля на евро (EUR/RUR)? Если USD/ RUR = 27,37 – 27,47; EUR/USD = 1,2328 – 1,2338.

Задача 2. Фирме надо продать евро за швейцарские франки (EUR/CHF) по курсу 1,5610. В момент открытия биржи значения курсов были следующие:

EUR/USD = 1,2328 – 1,2338;

USD/CHF = 1,2743 – 1,2753

Надо узнать: а) может ли банк выполнить просьбу в момент открытия биржи? б) каким должен быть курс EUR/USD, при условии, что курс USD/CHF не изменится, чтобы просьба была выполнена?

Задача 3. Японский производитель швейных машин продает свою продукцию российскому торговцу и получает оплату в российских рублях. Какой курс установит банк для перевода рублей в йены, если USD/RUR = 27,37 (bid) – 27,47 (offer), USD/JRY = 116,47 (bid) – 116,57 (offer)?

Задача 4. Необходимо рассчитать трехмесячные форвардные пункты bid и offer для курса американского доллара к швейцарскому франку, если USD/CHF 1,2743 – 1,2753, а ставки по депозитам в USD и CHF представлены в таблице.

Таблица - Ставки по депозитам в USD и CHF

Валюта	Ставка привлечения	Ставка размещения
USD	3,875	4,125
CHF	5,875	6,125

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он активно участвует в обсуждении предлагаемых вариантов решения проблемных ситуаций, аргументирует свою точку зрения, показывает полное знание теоретического материала;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если он активно участвует в обсуждении предлагаемых вариантов решения проблемных ситуаций, аргументирует свою точку зрения, показывая частичное знание теоретического материала;

- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он участвует в обсуждении предлагаемых вариантов решения проблемных ситуаций, пытается аргументировать свою точку зрения, имеет начальные знания по предмету;

- оценка «неудовлетворительно» если он не участвует в обсуждении предлагаемых вариантов решения проблемных ситуаций, не пытается аргументировать свою точку зрения

19.3.4 Тестовые задания

Вариант №1

1 Документ, предоставляющий право предприятиям, предпринимателям и их объединениям самим устанавливать внешнеэкономические связи в пределах полномочий, предусмотренных законодательством:

- A) внешнеторговый контракт;
- B) Закон РК «О государственном регулировании внешнеэкономических отношений»;
- C) Гражданский Кодекс РК;
- D) Конституция РК.

2 Выход предприятия на зарубежные рынки позволяет добиться:

- A) максимизации прибыли;
- B) роста конкурентоспособности;
- C) устойчивости;
- D) повышения рентабельности.

3 Субъекты, не являющиеся участниками ВЭД:

- A) организации-посредники;
- B) региональные органы самоуправления;
- C) риэлторские фирмы;
- D) производители-экспортеры.

4 К основной внешнеэкономической операции относится:

- A) лизинг;
- B) экспедиторские операции;
- C) страхование грузов;
- D) международные расчеты.

5 Причина, обеспечивающая расширение и углубление внешнеэкономической деятельности:

- A) одинаковые природно-климатические условия;
- B) неравномерный уровень развития различных стран мира;
- C) равномерная обеспеченность ресурсами;
- D) однотипность социально-экономических отношений.

6 Основным признаком экспорта товара является:

- A) расчеты в валюте;
- B) таможенное оформление;
- C) заключение контракта;
- D) пересечение границы.

7 На международных товарных биржах сделки заключаются товарами с:

- A) индивидуальными свойствами;
- B) уникальными свойствами;
- C) стандартизированными;
- D) различными свойствами.

8 Документ, не являющийся основным при осуществлении контроля за проведением импортных операций:

- A) карточка платежа;
- B) платежное поручение;
- C) досье по импортной сделке;
- D) паспорт импортной сделки.

9 Сделка, в которой не задействован механизм валютного расчета:

- A) бартер;
- B) хайринг;
- C) встречная закупка;
- D) компенсационная сделка.

10 Обязательство экспортера закупить на определенную сумму товары в стране импортера:

- A) «продакшн шеринг»;
- B) «секонд хенд»;
- C) «бай-бек»;
- D) «ноу-хау».

11 Структура управления ВЭД, ориентирующаяся на продажу товаров по группам стран:

- A) Функциональная;
- B) Сегментная;
- C) Предметная;
- D) Региональная.

12 Принцип построения структуры управления, наиболее предпочтительный для крупных предприятий с недиверсифицированным ассортиментом товаров и услуг:

- A) региональный;
- B) матричный;
- C) товарный;
- D) функциональный.

13 Основной критерий оптимальной структуры управления ВЭД:

- A) приближение к зарубежным рынкам;
- B) рост технико-экономического уровня;
- C) максимизация объемов продаж;
- D) экспорт деятельности.

14 Отдел, занимающийся организацией встреч, приемов и проводов представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми целями:

- A) протокольный;

- В) юридический;
- С) маркетинговый;
- Д) канцелярия.

15 Разработка политики ценообразования непосредственно связана с деятельностью отдела:

- А) маркетингового;
- В) валютно-финансового;
- С) рекламы;
- Д) планово-экономического.

Вариант №2

1 Принцип, предполагающий осуществление планирования в рамках жизненных циклов проектов и производимых проектов:

- А) единства;
- В) гибкости;
- С) непрерывности;
- Д) точность.

2 Первый этап планирования ВЭД связан с:

- А) оценкой деловой среды;
- В) определением факторов, обеспечивающих достижение целей;
- С) контролем результатов;
- Д) анализом внешней среды.

3 Место в матрице БКГ, характеризующее как большая доля на рынке с низким ростом

- А) «дойная корова»;
- В) «собака»;
- С) «трудный ребенок»;
- Д) «звезда».

4 Стратегия, направленная на создание продукта с уникальными свойствами

- А) Дифференсация;
- В) Фокусирование;
- С) Диверсификация;
- Д) преимущество в издержках.

5 Определите основные фазы планирования ВЭД предприятия в логической последовательности:

а) анализ ситуации; б) постановка цели; в) принятие решений; г) прогноз ситуации; д) планирование альтернативы

- А) а, б, г, д, в;
- В) б, г, а, д, в;
- С) в, б, а, г, д;
- Д) б, а, г, д, в.

6 Правовой источник, не связанный с регулированием ВЭД:

- А) Налоговый кодекс РК;
- В) Таможенный кодекс;
- С) Уголовный кодекс;
- Д) Бюджетный кодекс РК.

7 Квоты – это:

- А) налоги;
- В) лимиты;
- С) запреты;
- Д) тарифы.

8 Контингентирование – это:

- А) разрешение на право вывоза или ввоза товаров;
- В) правила, требующие соблюдения безопасности для потребителей;
- С) санитарно-ветеринарные нормы;
- Д) контроль за количественными и стоимостными квотами.

9 Основным критерием определения демпинга является:

- A) сравнение экспортных цен и внутренних цен в стране экспортера;
- B) расчет произведенных затрат;
- C) сопоставление экспортных и импортных цен;
- D) анализ мировых цен.

10 Субъектами посреднической деятельности могут быть:

- A) частные лица, специализированные фирмы;
- B) смешанные предприятия;
- C) государственные предприятия;
- D) все перечисленные.

11 По договору консигнации товары экспортера до их реализации-продажи конечному потребителю — находятся на складе:

- A) экспортера в стране экспортера, экспортера в стране импорта;
- B) посредника в стране импорта, посредника в третьей стране;
- C) правильные A) и B);
- D) правильные C) и D).

12 Понятие «исключительное право» в посредническом соглашении означает, что:

- A) экспортер имеет право самостоятельно реализовать свою продукцию на оговоренной территории;
- B) экспортер сохраняет за собой право выбирать посредников для последующей реализации продукции на оговоренной территории;
- C) посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера;
- D) посредник получает все права на реализацию продукции экспортера на оговоренной территории.

13 Понятие «договорная территория» в посредническом соглашении представляет собой территорию, на которой:

- A) расположено предприятие экспортера;
- B) посредник реализует товары экспортера;
- C) экспортер самостоятельно реализует продукцию;
- D) расположено предприятие посредника.

14 Посредники, осуществляющие сделки от своего имени и за свой счет:

- A) джобберы;
- B) консигнаторы;
- C) брокеры;
- D) дилеры.

15 Основной показатель, позволяющий определить деловое лицо зарубежного партнера:

- A) репутация;
- B) кредитоспособность;
- C) конкурентоспособность;
- D) платежеспособность.

Вариант №3

1 Страна, в которой применяется международная система учета:

- A) Германия;
- B) Великобритания;
- C) Австрия;
- D) Франция.

2 Система учета с характерными признаками:

- высокая степень госрегулирования бухгалтерской практики;
- обязательность следования принципам отражения операций;
- ориентация бухгалтерской отчетности на требования налоговых и других органов власти — это:
- A) англо-американская;
- B) континентальная.

3 Источники информации, позволяющих получить сведения о производимых фирмой изделиях и их технических характеристиках:

- A) каталоги;
- B) фирменные справочники;

- C) публикации;
- D) проспекты.

4 Какие оговорки по качеству не используются во внешнеторговых контрактах:

- A) соответствие описанию;
- B) соответствие национальному стандарту;
- C) высший сорт;
- D) соответствие мировым стандартам.

5 Системный и независимый анализ, проводимый в целях установления соответствия определяющих качество видов деятельности и связанных с ним результатов поставленным задачам:

- A) контролинг;
- B) идентификация продукции;
- C) сортировка;
- D) аудит.

6 Для определения качества товаров, изготавливаемых на основе индивидуальных заказов, применяется метод проверки «по ...»:

- A) спецификации;
- B) образцу;
- C) техническим условиям;
- D) предварительному осмотру.

7 Стратегическое решение о выходе на внешний рынок связано с вопросом:

- A) как организовать выход на внешний рынок;
- B) какую ценовую политику проводить;
- C) как осуществлять анализ рынка;
- D) на какой рынок выходить.

8 Фактор, противодействующий принятию решению о необходимости выхода на внешние рынки:

- A) высокая цена приспособления товара к требованиям зарубежного рынка;
- B) рассредоточение рисков между внутренним и внешним рынками;
- C) инвестиционный климат за рубежом;
- D) падение спроса внутри страны.

9 Вид стратегии, обеспечивающей достижение целевой прибыли на зарубежном рынке:

- A) контрольной точки;
- B) внедрения;
- C) реализации;
- D) снятия сливок.

10 При выборе стратегии выхода на внешний рынок предприятие должно учитывать в первую очередь:

- A) тип конкуренции;
- B) структуру зарубежного рынка;
- C) деятельность международных организаций;
- D) политику государства.

11 Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению ВЭД предприятия производится путем

- A) прогноза развития рынков;
- B) ведения переговоров;
- C) расчета системы показателей эффективности;
- D) подготовки заключения контрактов.

12 Конкуренция по Майклу Портеру не связана с:

- A) соперничеством поставщиков;
- B) соперничеством посредников;
- C) угрозой появления нового конкурента;
- D) замещением товарами-заменителями.

13 Конкурентоспособность предприятия основана на:

- A) методах экономической деятельности;
- B) конкурентоспособности товаров;
- C) рекламном имидже;

D) технологии производства продукции.

14 Фактор, оказывающий определяющее воздействие на степень конкуренции на зарубежных рынках:

- A) качество товаров;
- B) насыщенность товарами;
- C) монополизм;
- D) торговые барьеры.

15 Метод, неиспользуемый при оценке конкурентоспособности предприятия:

- A) по сравнительным преимуществам;
- B) по теории равновесия фирмы и отрасли;
- C) матричный;
- D) маржинальный.

Вариант №4

1 Для предприятия наибольшую трудность при работе с зарубежными рынками представляет изменение:

- A) товарного рынка;
- B) технологии производства;
- C) характеристик товара;
- D) товарного ассортимента.

2 Услуги по продаже и покупке иностранной валюты за валюту страны экспортера или импортера оказывают:

- A) центральный банк;
- B) лицензированные банки;
- C) фондовые биржи;
- D) федеральное казначейство.

3 При организации контроля за поступлением валютной выручки учетная карточка экспортируемых товаров создается на этапе:

- A) окончательный контроль;
- B) синтетического;
- C) предварительного контроля;
- D) информационно-аналитического контроля.

4 При использовании в расчетах пластиковых карт международных систем уполномоченные банки обязаны списывать в пользу юридических лиц и индивидуальных предпринимателей средства в иностранной валюте только с валютных счетов:

- A) резидентов;
- B) нерезидентов;
- C) юридических лиц;
- D) физических лиц.

5 Таможенный режим, при котором товары перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами РК без взимания таможенных пошлин:

- A) реэкспорт;
- B) свободная таможенная зона;
- C) реимпорт;
- D) транзит.

6 Обменный курс иностранной и отечественной валюты не будут таить существенной опасности для участника ВЭД в том случае, если будет обеспечено:

- A) своевременное погашение кредитов;
- B) качество товаров;
- C) согласованное поступление и отчисление валюты;
- D) своевременные поставки товаров.

7 Метод, не использующийся при определении таможенной стоимости:

- A) вычитания стоимости;
- B) резервный;
- C) умножения стоимости;
- D) сложения стоимости.

8 Повышение ставок ввозных пошлин ведет к снижению:

- A) экспорта;
- B) сумм уплаты пошлин;
- C) курса национальной валюты;
- D) объемов импорта.

9 Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин – это способ расчета:

- A) смешанный;
- B) в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;
- C) расчетный;
- D) в денежных величинах за физическую единицу товара.

10 При ввозе товаров таможенное оформление завершается в регионе деятельности таможенного органа РК, где находится:

- A) получатель;
- B) отправитель;
- C) торгово-промышленная палата;
- D) место пересечения таможенной границы.

11 В целях минимизации транспортных расходов таможенное оформление может происходить местами нахождения:

- A) таможенного органа;
- B) предприятия, участника ВЭД;
- C) таможенной границы;
- D) транспортного предприятия.

12 Документ, носящий разрешительный характер:

- A) учетная карточка;
- B) спецификация;
- C) коносамент;
- D) таможенный приходный ордер.

13 Лицо, которое не может перемещать товары через таможенную границу:

- A) собственник товара;
- B) покупатель товара;
- C) таможенный брокер;
- D) судебный исполнитель.

14 Место подписания контракта влияет на:

- A) содержательную сторону контракта;
- B) количество сторон, участвующих в сделке;
- C) структуру оформления контракта;
- D) применяемое право страны при рассмотрении спора.

15 К дополнительным условиям контракта относится:

- A) качество товара;
- B) условия платежа;
- C) количество и сроки поставки;
- D) наименование сделки.

Вариант №5

1 Повышение ставок ввозных пошлин ведет к снижению:

- A) экспорта;
- B) сумм уплаты пошлин;
- C) курса национальной валюты;
- D) объемов импорта.

2 Выход предприятия на зарубежные рынки позволяет добиться:

- A) максимизации прибыли;
- B) роста конкурентоспособности;
- C) устойчивости;
- D) повышения рентабельности.

3 Субъекты, не являющиеся участниками ВЭД:

- A) организации-посредники;
- B) региональные органы самоуправления;
- C) риэлторские фирмы;
- D) производители-экспортеры.

4 К основной внешнеэкономической операции относится:

- A) лизинг;
- B) экспедиторские операции;
- C) страхование грузов;
- D) международные расчеты.

5 Причина, обеспечивающая расширение и углубление внешнеэкономической деятельности:

- A) одинаковые природно-климатические условия;
- B) неравномерный уровень развития различных стран мира;
- C) равномерная обеспеченность ресурсами;
- D) однотипность социально-экономических отношений.

6 Основным признаком экспорта товара является:

- A) расчеты в валюте;
- B) таможенное оформление;
- C) заключение контракта;
- D) пересечение границы.

7 На международных товарных биржах сделки заключаются товарами с:

- A) индивидуальными свойствами;
- B) уникальными свойствами;
- C) стандартизированными;
- D) различными свойствами.

8 Документ, не являющийся основным при осуществлении контроля за проведением импортных операций:

- A) карточка платежа;
- B) платежное поручение;
- C) досье по импортной сделке;
- D) паспорт импортной сделки.

9 Сделка, в которой не задействован механизм валютного расчета:

- A) бартер;
- B) хайринг;
- C) встречная закупка;
- D) компенсационная сделка.

10 Субъектами посреднической деятельности могут быть:

- A) частные лица, специализированные фирмы;
- B) смешанные предприятия;
- C) государственные предприятия;
- D) все перечисленные.

11 По договору консигнации товары экспортера до их реализации-продажи конечному потребителю — находятся на складе:

- A) экспортера в стране экспортера, экспортера в стране импорта;
- B) посредника в стране импорта, посредника в третьей стране;
- C) правильные A) и B);
- D) правильные C) и D).

12 Понятие «исключительное право» в посредническом соглашении означает, что:

- A) экспортер имеет право самостоятельно реализовать свою продукцию на оговоренной территории;
- B) экспортер сохраняет за собой право выбирать посредников для последующей реализации продукции на оговоренной территории;
- C) посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера;
- D) посредник получает все права на реализацию продукции экспортера на оговоренной территории.

13 Понятие «договорная территория» в посредническом соглашении представляет собой территорию, на которой:

- A) расположено предприятие экспортера;

- В) посредник реализует товары экспортера;
- С) экспортер самостоятельно реализует продукцию;
- Д) расположено предприятие посредника.

14 Посредники, осуществляющие сделки от своего имени и за свой счет:

- А) джобберы;
- В) консигнаторы;
- С) брокеры;
- Д) дилеры.

15 Основной показатель, позволяющий определить деловое лицо зарубежного партнера:

- А) репутация;
- В) кредитоспособность;
- С) конкурентоспособность;
- Д) платежеспособность.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он отвечает правильно на 90 процентов ответов;
- оценка «хорошо», если он отвечает правильно на 70 процентов ответов;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если он отвечает правильно на 50 процентов ответов;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если он отвечает правильно менее чем на 50 процентов ответов.

19.3.4 Перечень заданий для контрольных работ

19.3.5 Темы курсовых работ

19.3.6 Темы рефератов

- 1 Торговые отношения России с США.
- 2 Торгово-экономические связи России с Бразилией.
- 3 Торгово-экономические связи России и Чили.
- 4 Торгово-экономические связи России и Египта.
- 5 Внешнеэкономическая деятельность и внешнеэкономическая политика государства
- 6 Государственное регулирование внешнеторговой деятельности
- 7 Внешнеторговый потенциал в России
- 8 Роль внешней торговли России в развитии национальной экономики
- 9 Торгово-экономические отношения России со странами СНГ, состояние и перспективы сотрудничества
- 10 Торгово-экономические отношения России со странами ЕС, состояние и перспективы сотрудничества
- 11 Российско-азиатские торгово-экономические отношения
- 12 Сотрудничество России со странами Ближневосточного региона
- 13 Торгово-экономические отношения России с Австралией,
- 14 Торгово-экономические отношения России с Японией.
- 15 Торгово-экономические отношения России с КНР.
- 16 Торгово-экономическое сотрудничество России с Аргентиной.
- 17 Торгово-экономическое сотрудничество России с Бангладеш.
- 18 Торгово-экономическое сотрудничество России с Таиландом.
- 19 Торгово-экономическое сотрудничество России с Ираном.
- 20 Российско-турецкие торгово-экономические связи.
- 21 Торгово-экономическое сотрудничество России с Республикой Куба
- 22 Торгово-экономические связи России и Венесуэлы.
- 23 Торгово-экономические связи России с Аргентиной.
- 24 Торгово-экономические связи России с Норвегией.
- 25 Торгово-экономические связи России с Литвой.
- 26 Торгово-экономические связи России с Германией.
- 27 Торгово-экономические связи России с Венгрией, Польшей.
- 28 Торгово-экономические связи России с Великобританией.
- 29 Торгово-экономические связи России с Грецией.
- 30 Основные показатели внешней торговли России со странами Азии.
- 31 Торгово-экономические отношения России и Тайваня.

- 32 Торгово-экономические отношения России и КНДР.
- 33 Торгово-экономические связи Казахстана с Россией.
- 34 Торгово-экономические связи России с Украиной.
- 35 Российско-азербайджанские торгово-экономические отношения
- 36 Торгово-экономическое сотрудничество России и Армении.
- 37 Торгово-экономические связи России с Киргизией.
- 38 Торгово-экономические связи России с Республикой Беларусь.
- 39 Отношение России со странами ЕС: топливно-энергетический комплекс, металлургия, химическая промышленность.
- 40 Торгово-экономические связи России с Бельгией, Нидерландами, Люксембургом.
- 41 Внешняя торговля РФ: основные показатели развития.
- 42 Тенденции развития внешних связей России

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если представленный материал кратко, емко, четко определяет проблему, представлена авторская позиция на исследуемый вопрос;
- оценка «хорошо», если представленный материал отличается неточностью или не вполне широко представлена авторская позиция;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если при подготовке материала использован один источник, нет авторской позиции, не в полном объеме рассмотрен вопрос;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если материал подготовлен не по теме, или не подготовлен.

19.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Оценка знаний, умений и навыков, характеризующая этапы формирования компетенций в рамках изучения дисциплины осуществляется в ходе текущей и промежуточной аттестаций.

Текущая аттестация проводится в соответствии с Положением о текущей аттестации обучающихся по программам высшего образования Воронежского государственного университета. Текущая аттестация проводится в формах: устного опроса (индивидуальный опрос, доклады); индивидуального и группового решения задач, заданий и кейсов. Критерии оценивания приведены выше.

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с Положением о промежуточной аттестации обучающихся по программам высшего образования.

Контрольно-измерительные материалы промежуточной аттестации включают в себя варианты тестовых заданий, позволяющие оценить уровень полученных знаний, степень сформированности умений и навыков. Критерии оценивания приведены выше.