

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Усынин Максим Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 07.07.2025 16:54:19
Уникальный программный ключ:
f498e59e83f65dd7c3ce7bb8a25cbbabb33ebc58

**Частное образовательное учреждение высшего образования
«Международный Институт Дизайна и Сервиса»
(ЧОУВО МИДиС)**

Кафедра экономики и управления

**ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО
КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль): Менеджмент в ресторанном и гостиничном бизнесе

Квалификация выпускника: бакалавр

Год набора: 2024

Автор-составитель: Якимова И.А.

СОДЕРЖАНИЕ

1.

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

_____3

2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

_____7

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

_____10

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

_____27

1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины «Международный бизнес» направлен на формирование следующих компетенций:

Код и наименование компетенций выпускника	Код и наименование индикатора достижения компетенций
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1. Знает методики сбора, обработки и обобщения информации, методики системного подхода для решения поставленных задач
	УК-1.2. Умеет анализировать и систематизировать разнородные данные, осуществлять критический анализ и синтез информации, полученной из разных источников, оценивать эффективность процедур анализа проблем и принятия решений в профессиональной деятельности
	УК-1.3. Владеет методами научного сбора, обработки и обобщения информации, практической работы с информационными источниками; методами системного подхода для решения поставленных задач
УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1. Знает необходимые для осуществления профессиональной деятельности правовые нормы и методологические основы принятия управленческого решения
	УК-2.2. Умеет анализировать альтернативные варианты решений для достижения намеченных результатов; разрабатывать план, определять целевые этапы и основные направления работ.
	УК-2.3. Владеет методиками разработки цели и задач проекта; методами оценки продолжительности и стоимости проекта, а также потребности в ресурсах, навыками работы с нормативно-правовой документацией
УК-5 Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	УК-5.1. Знает основные категории философии, законы исторического развития, основы межкультурной коммуникации
	УК-5.2. Умеет вести коммуникацию в мире культурного многообразия и демонстрировать взаимопонимание между обучающимися – представителями различных культур с соблюдением этических и межкультурных норм; воспринимать разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контексте
	УК-5.3. Владеет практическими навыками анализа философских и исторических фактов, оценки явлений культуры; способами анализа и пересмотра своих взглядов в случае разногласий и конфликтов в межкультурной коммуникации
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1. Знает базовые принципы функционирования экономики; оценивает цели и механизмы государственной социально-экономической политики и ее влияния на субъекты экономики
	УК-10.2. Умеет использовать методы экономического и финансового планирования для достижения поставленной цели
	УК-10.3. Владеет финансовыми инструментами для управления личными финансами, контролирует собственные экономические и финансовые риски
ПК-1 Способен проводить	ПК-1.1 Осуществляет деятельность по формированию

анализ, обоснование и выбор решения по созданию продуктов и услуг в профессиональной деятельности	возможных решений по созданию продуктов и услуг в профессиональной деятельности
	ПК-1.2 Оценивает эффективность создаваемых продуктов и услуг в профессиональной деятельности
	ПК-1.3 Обосновано применяет законодательство РФ в области профессиональной деятельности
ПК-3 Способен осуществлять продвижение товаров и услуг в сети Интернет	ПК-3.1 Осуществляет деятельность по организации процессов в Интернет-маркетинге и работ по привлечению трафика
	ПК-3.2 Умеет формировать концепцию, выбирать методы и инструменты продвижения продуктов в сети Интернет
	ПК-3.3 Применяет алгоритм построения концепции продвижения товаров и услуг в сети Интернет
ПК-9 Способен осуществлять сбор и обработку исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной деятельности (бизнес-планов) организации	ПК-9.1 Выполняет расчет по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг
	ПК-9.2 Составляет проекты финансово-хозяйственной деятельности (бизнес-планов) организации на основе нормативно-правовых актов, регулирующих финансово-хозяйственную деятельность организации
	ПК-9.3 Использует методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием вычислительной техники

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции	Этапы формирования компетенций
1	УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	<i>1 Этап – Знать:</i> УК-1.1. - методики сбора, обработки и обобщения информации, методики системного подхода для решения поставленных задач;
			<i>2 Этап – Уметь:</i> УК-1.2. - анализировать и систематизировать разнородные данные; - осуществлять критический анализ и синтез информации, полученной из разных источников; - оценивать эффективность процедур анализа проблем и принятия решений в профессиональной деятельности;
			<i>3 Этап – Владеть:</i> УК-1.3. - методами научного сбора, обработки и обобщения информации; - практической работы с информационными источниками; - методами системного подхода для решения поставленных задач.
2	УК-2	Способен определять круг задач в	<i>1 Этап – Знать:</i> УК-2.1. - необходимые для осуществления профессио-

		рамках поставленной цели и выбрать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	нальной деятельности правовые нормы; - методологические основы принятия управленческого решения.
			<i>2 Этап – Уметь:</i> УК-2.2. - анализировать альтернативные варианты решений для достижения намеченных результатов; - разрабатывать план, определять целевые этапы и основные направления работ, исходя из действующих правовых норм;
			<i>3 Этап – Владеть:</i> УК-2.3. - методиками разработки цели и задач проекта; - методами оценки продолжительности и стоимости проекта; - навыками определения потребности в ресурсах; - навыками работы с нормативно-правовой документацией.
3	УК-5	Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	<i>1 Этап – Знать:</i> УК-5.1. - основные категории философии; - законы исторического развития; - основы межкультурной коммуникации;
			<i>2 Этап – Уметь:</i> УК-5.2. - вести коммуникацию в мире культурного многообразия; - демонстрировать взаимопонимание между обучающимися – представителями различных культур с соблюдением этических и межкультурных норм; - воспринимать разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контексте;
			<i>3 Этап – Владеть:</i> УК-5.3. - практическими навыками анализа философских и исторических фактов, оценки явлений культуры; - способами анализа и пересмотра своих взглядов в случае разногласий и конфликтов в межкультурной коммуникации.
4	УК-10	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	<i>1 Этап – Знать:</i> УК-10.1. - базовые принципы функционирования экономики; оценивает цели и механизмы государственной социально-экономической политики и ее влияния на субъекты экономики;
			<i>2 Этап – Уметь:</i> УК-10.2.

			использовать методы экономического и финансового планирования для достижения поставленной цели;
			3 Этап – Владеть: УК-10.3. финансовыми инструментами для управления личными финансами, контролирует собственные экономические и финансовые риски.
5	ПК-1	Способен проводить анализ, обоснование и выбор решения по созданию продуктов и услуг в профессиональной деятельности	1 Этап – Знать: ПК-1.1 - основы организации деятельности по формированию возможных решений по созданию продуктов и услуг в профессиональной сфере 2 Этап – Уметь: ПК-1.2 - оценивать эффективность создаваемых продуктов и услуг в профессиональной деятельности; 3 Этап – Владеть: ПК-1.3 - навыками обоснованного применения законодательства РФ в области профессиональной деятельности;
6	ПК-3	Способен осуществлять продвижение товаров и услуг в сети Интернет	1 Этап – Знать: ПК-3.1. - методы осуществления деятельности по организации процессов в Интернет-маркетинге и работ по привлечению трафика; 2 Этап – Уметь: ПК-3.2 - формировать концепцию, выбирать методы и инструменты продвижения продуктов в сети Интернет; 3 Этап – Владеть: ПК-3.3. - навыками применения алгоритмов построения концепции продвижения товаров и услуг в сети Интернет.
7	ПК-9	Способен осуществлять сбор и обработку исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной деятельности (бизнес-планов) организации	1 Этап – Знать: ПК-9.1 - способы выполнения расчетов по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг; 2 Этап – Уметь: ПК-9.2 - составлять проекты финансово-хозяйственной деятельности (бизнес-планов) организации на основе нормативно-правовых актов, регулирующих финансово-хозяйственную деятельность организации; 3 Этап – Владеть:

			ПК-9.3 - методами сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием вычислительной техники.
--	--	--	--

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

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции	Критерии оценивания компетенций на различных этапах формирования	Шкала оценивания
1.	УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	<i>1 Этап – Знать:</i> УК-1.1. - методики сбора, обработки и обобщения информации, методики системного подхода для решения поставленных задач; <i>2 Этап – Уметь:</i> УК-1.2. - анализировать и систематизировать разнородные данные; - осуществлять критический анализ и синтез информации, полученной из разных источников; - оценивать эффективность процедур анализа проблем и принятия решений в профессиональной деятельности; <i>3 Этап – Владеть:</i> УК-1.3. - методами научного сбора, обработки и обобщения информации; - практической работы с информационными источниками; - методами системного подхода для решения поставленных задач.	ЗАЧЁТ 1. Глубокое и прочное усвоение программного материала. 2. Свободное владение понятийным аппаратом, умение использовать его в анализе экономических процессов и явлений; 3. Умение выявлять и объяснять функциональные связи и зависимости; 4. Знание формул, умение выявлять количественные зависимости, осуществление
2.	УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и	<i>1 Этап – Знать:</i> УК-2.1. - необходимые для осуществления профессиональной деятельности правовые нормы; - методологические основы принятия управленческого решения. <i>2 Этап – Уметь:</i> УК-2.2. - анализировать альтернативные варианты решений для достижения намеченных результатов; - разрабатывать план, определять целе-	экономико-математических расчетов, построение графиков; 5. Иллюстрация теоретических положений примерами из реалий экономической жизни;

		ограничений	вые этапы и основные направления работ, исходя из действующих правовых норм;	6. Выполнение практических заданий и самостоятельной работы за семестр;
			3 Этап – Владеть: УК-2.3. - методиками разработки цели и задач проекта; - методами оценки продолжительности и стоимости проекта; - навыками определения потребности в ресурсах; - навыками работы с нормативно-правовой документацией.	7. Точность и обоснованность выводов; 8. Точные, полные и логичные ответы на дополнительные вопросы;
3.	УК-5	Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	1 Этап – Знать: УК-5.1. - основные категории философии; - законы исторического развития; - основы межкультурной коммуникации; 2 Этап – Уметь: УК-5.2. - вести коммуникацию в мире культурного многообразия; - демонстрировать взаимопонимание между обучающимися – представителями различных культур с соблюдением этических и межкультурных норм; - воспринимать разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контексте; 3 Этап – Владеть: УК-5.3. - практическими навыками анализа философских и исторических фактов, оценки явлений культуры; - способами анализа и пересмотра своих взглядов в случае разногласий и конфликтов в межкультурной коммуникации.	9. Умение логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь. НЕЗАЧЁТ 1. Незнание значительной части программного материала; 2. Незнание основных терминов, классификаций; 3. Неумение выявлять количественные зависимости, незнание формул, неумение строить графики; 4. Неумение решать задачи по экономическим расчетам;
4.	УК-10	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	1 Этап – Знать: УК-10.1. - базовые принципы функционирования экономики; оценивает цели и механизмы государственной социально-экономической политики и ее влияния на субъекты экономики; 2 Этап – Уметь: УК-10.2. использовать методы экономического и финансового планирования для достижения поставленной цели;	5. Неумение выделить главное, сделать выводы и обобщения; 6. Грубые ошибки при выполнении практического задания и самостоятельной работы; 7. Неправильные

			<i>3 Этап – Владеть:</i> УК-10.3. финансовыми инструментами для управления личными финансами, контролирует собственные экономические и финансовые риски.	ответы на дополнительные вопросы.
5.	ПК-1	Способен проводить анализ, обоснование и выбор решения по созданию продуктов и услуг в профессиональной деятельности	<i>1 Этап – Знать:</i> ПК-1.1 - основы организации деятельности по формированию возможных решений по созданию продуктов и услуг в профессиональной сфере	
			<i>2 Этап – Уметь:</i> ПК-1.2 - оценивать эффективность создаваемых продуктов и услуг в профессиональной деятельности;	
			<i>3 Этап – Владеть:</i> ПК-1.3 - навыками обоснованного применения законодательства РФ в области профессиональной деятельности;	
6.	ПК-3	Способен осуществлять продвижение товаров и услуг в сети Интернет	<i>1 Этап – Знать:</i> ПК-3.1. - методы осуществления деятельности по организации процессов в Интернет-маркетинге и работ по привлечению трафика;	
			<i>2 Этап – Уметь:</i> ПК-3.2 - формировать концепцию, выбирать методы и инструменты продвижения продуктов в сети Интернет;	
			<i>3 Этап – Владеть:</i> ПК-3.3. - навыками применения алгоритмов построения концепции продвижения товаров и услуг в сети Интернет.	
7.	ПК-9	Способен осуществлять сбор и обработку исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной деятельности (бизнес-планов) организации	<i>1 Этап – Знать:</i> ПК-9.1 - способы выполнения расчетов по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг;	
			<i>2 Этап – Уметь:</i> ПК-9.2 - составлять проекты финансово-хозяйственной деятельности (бизнес-	

			планов) организации на основе нормативно-правовых актов, регулирующих финансово-хозяйственную деятельность организации;	
			3 Этап – Владеть: ПК-9.3 - методами сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием вычислительной техники.	

3. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1 ЭТАП – ЗНАТЬ

Собеседование по теме «Общая характеристика международного бизнеса»

1. Задачи, предмет, объект изучения дисциплины «Международный бизнес».
2. Понятие международного бизнеса как формы международного предпринимательства.
3. Участники (субъекты) международного бизнеса: национальные государства, международные компании, совместные производственно-финансовые структуры, физические и юридические лица.
4. Международное производство. Международный бизнес в системе международных экономических отношений.

Собеседование по теме «Формирование среды международного бизнеса»

1. Внешняя и внутренняя среда предпринимательской деятельности.
2. Составляющие среды международного бизнеса (факторы зарубежной, национальной и международной среды).
3. Формирование мировых рынков капитала, рабочей силы, единого научно-информационного пространства и международного производства.
4. Типы правовых систем, применяемых в международной практике.
5. Культурная среда международного бизнеса. Типы управленческих культур.
6. Риски в системе международном предпринимательстве и способы их минимизации.

Собеседование по теме «Формы международного предпринимательства»

1. Характеристика способов проникновения компаний на зарубежные рынки (факторы выбора, преимущества и недостатки, механизмы): экспорт, лицензирование, франчайзинг, специализированные способы проникновения (контрактное производство, управление контрактами, строительство объектов под ключ), прямые иностранные инвестиции.
2. Электронная коммерция. Аутсорсинг. Размещение заказов за рубежом.
3. Факторы, влияющие на принятие решения о форме осуществления международного предпринимательства.
4. Посредники во внешнеэкономических операциях. Международный технологический обмен.

Собеседование по теме «Транснационализация мировой экономики»

1. Транснационализация мировой экономики: понятие, сущность, основные черты. Причины

процессов транснационализации.

2. Промышленная специализация. Транснациональные корпорации (ТНК): сущность, характеристика, признаки. Типы ТНК. Основные виды организационной структуры ТНК.
3. Показатели, характеризующие масштабы транснациональной деятельности компаний. Преимущества и возможности ТНК.
4. Положительные и отрицательные стороны деятельности ТНК. Многонациональные корпорации. Особенности развития российских ТНК.

Собеседование по теме «Иностранные инвестиции»

1. Иностранные инвестиции и цели их привлечения. Виды инвестиций и их характеристика (прямые, портфельные, прочие).
2. Международные соглашения и договоры в сфере инвестиционной деятельности.
3. Инвестиционный климат, факторы его формирования, методы оценки. Инвестиционная привлекательность.
4. Специфика привлечения иностранных инвестиций. Иностранные инвестиции в России.
5. Зарубежная экспансия российского бизнеса: российские инвестиции за рубежом, деятельность ФПГ. Совместное предпринимательство.

Собеседование по теме «Свободные (особые) экономические зоны и офшорный бизнес»

1. СЭЗ и специфика ведения международного бизнеса: зарубежная и российская практика.
2. Типы и механизм деятельности предприятия на территории СЭЗ.
3. Оффшорный бизнес и функционирование компании за рубежом. Специализация мировых оффшорных центров и механизмы ведения бизнеса в различных сферах.

Собеседование по теме «Регулирование международного бизнеса»

1. Организационные структуры и функции контроля в международном бизнесе. Аспекты формирования организационной структуры многонациональными компаниями.
2. Способы и уровни международного регулирования бизнеса.
3. Ведущие международные экономические организации и их роль в развитии международного бизнеса: МВФ, ВБ, ВТО и др.
4. Особенности ведения бизнеса в разных странах.

Собеседование по теме «Внешнеэкономическая политика и особенности развития международного бизнеса в РФ»

1. Внешнеэкономическая политика России: сущность, принципы, цели, основные элементы, долгосрочные и среднесрочные перспективы развития.
2. Оценка состояния, перспективы развития международного бизнеса в России.
3. Конкурентоспособность и экономическая безопасность.

2 ЭТАП – УМЕТЬ

Задание на структурирование информации в табличном виде

В начале работы с таблицей необходимо внимательно изучить ее содержание. Заполнение таблицы осуществляется с помощью основной и дополнительной литературы по дисциплине «Международный бизнес». Таблица может быть заполнена в письменном или печатном формате.

Тема 1. Общая характеристика международного бизнеса

Таблица 1. Формы предпринимательской деятельности

Форма деятельности	Характеристика

Тема 2. Формирование среды международного бизнеса

Таблица 2. Формы промышленной кооперации

Форма	Характеристика

Тема 3. Формы международного предпринимательства.

Таблица 3. Организационно-правовые формы международного бизнеса

Форма	Характеристика

Тема 4. Транснационализация мировой экономики

Таблица 4. Основные виды организационной структуры ТНК

Вид структуры	Характеристика

Тема 5. Иностранные инвестиции

Таблица 5. Анализ динамики иностранных инвестиций в РФ:

Показатели	Характеристика

Тема 6. Свободные (особые) экономические зоны и оффшорный бизнес.

Таблица 6. СЭЗ России: проблемы и перспективы

Показатели	Характеристика

--	--

Тема 7. Регулирование международного бизнеса.

Таблица 7. Основные инструменты государственного регулирования предпринимательской деятельности в разных странах

Инструмент регулирования	Характеристика

Тема 8. Внешнеэкономическая политика и особенности развития международного бизнеса в РФ.

Таблица 8. Россия и ВТО: преимущества и опасности вступления для различных отраслей

Название отрасли	Преимущества	Опасности

Задание на изложение материала в форме доклада по темам:

1. Иностранные инвестиции в России.
2. Зарубежная экспансия российского бизнеса.
3. Совместное предпринимательство.
4. Особые экономические зоны России: история, современное состояние и перспективы.
5. Деофшоризация российского бизнеса.
6. Особенности ведения бизнеса в разных странах.
7. Участие России в международных экономических организациях.
8. Закрытая и открытая экономика.
9. Обмен Россией санкциями с зарубежными государствами: последствия и перспективы.

Написание доклада является элементом самостоятельной работы студентов в рамках освоения курса «Международный бизнес». Доклад – это самостоятельная работа, в которой автор раскрывает суть рассматриваемой проблемы; приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее. Содержание доклада должно быть логичным; изложение материала должно носить обзорно-тематический характер. Содержание предполагает:

- изучение литературы и электронных ресурсов по рассматриваемой проблеме, отбор наиболее актуальных и значимых источников информации, представляющих различные точки зрения и авторские позиции по проблеме
- анализ отобранной информации, раскрывающей основные аспекты рассматриваемой проблемы.

Цель написания доклада:

- продемонстрировать наличие самостоятельного аналитического мышления;

- продемонстрировать необходимые общекультурные, общепрофессиональные и профессиональные компетенции по дисциплине «Международный бизнес».
- продемонстрировать общий уровень владения основами экономической методологии;

Структура доклада:

- 1) Ключевые слова.
- 2) Аннотация содержания (2-3 предложения).
- 3) Введение (не более 2 страниц). Во введении необходимо обосновать актуальность темы, обозначить круг рассматриваемых экономических явлений, процессов и отношений, сущность рассматриваемой проблемы, основные цели и задачи экономического анализа проблемы, сформулировать выдвигаемые гипотезы.
- 4) Основная часть состоит из 2-3 разделов. В них раскрывается суть рассматриваемой проблемы, проводится обзор научной литературы по рассматриваемому предмету, в котором дается характеристика степени разработанности проблемы и авторская оценка основных подходов к ее решению. Изложение материала не должно ограничиваться лишь описательным подходом к раскрытию выбранной темы. Оно также должно содержать собственное видение рассматриваемой проблемы.
- 5) Заключение (1-2 страницы). В заключении кратко излагаются выводы, а также предполагаемые результаты и прогнозы.
- 6) Библиографический список (от 5 до 10 источников) в алфавитном порядке. В данный список рекомендуется включать работы отечественных и зарубежных авторов, в том числе статьи, опубликованные в научных журналах в течение последних 3-х лет. Библиографический список содержит только те произведения, на которые есть сноски в тексте.
- 7) Приложение (при необходимости).

Создание презентации по заданной теме

Мультимедийные презентации используются для того, чтобы обучающийся смог наглядно продемонстрировать визуальные (табличные, графические) материалы, освоенные в ходе самостоятельной и практической работы по определенной теме.

Темы для создания презентаций:

Понятие международного бизнеса как формы международного предпринимательства.

Международный бизнес в системе международных экономических отношений.

Формирование мировых рынков капитала, рабочей силы, единого научно-информационного пространства и международного производства.

Типы правовых систем, применяемых в международной практике.

Риски в системе международном предпринимательстве и способы их минимизации.

Характеристика способов проникновения компаний на зарубежные рынки

Посредники во внешнеэкономических операциях. Международный технологический обмен.

Транснационализация мировой экономики: понятие, сущность, основные черты.

Показатели, характеризующие масштабы транснациональной деятельности компаний. Преимущества и возможности ТНК.

Иностранные инвестиции и цели их привлечения. Виды инвестиций и их характеристика (прямые, портфельные, прочие).

Инвестиционный климат, факторы его формирования, методы оценки. Инвестиционная привлекательность.

СЭЗ и специфика ведения международного бизнеса: зарубежная и российская практика.

Оффшорный бизнес и функционирование компании за рубежом. Специализация мировых оффшорных центров и механизмы ведения бизнеса в различных сферах.

Организационные структуры и функции контроля в международном бизнесе. Аспекты формирования организационной структуры многонациональными компаниями.

Способы и уровни международного регулирования бизнеса.

Ведущие международные экономические организации и их роль в развитии международного бизнеса: МВФ, ВБ, ВТО и др.

Особенности ведения бизнеса в разных странах.

Внешнеэкономическая политика России: сущность, принципы, цели, основные элементы, долгосрочные и среднесрочные перспективы развития.

Оценка состояния, перспективы развития международного бизнеса в России.

Конкурентоспособность и экономическая безопасность.

Общие требования к презентации:

Презентация не должна быть меньше 10 слайдов.

Первый слайд – титульный лист, на котором обязательно должны быть представлены: тема; фамилия, имя, автора, номер учебной группы;

Второй слайд – содержание, где представлены основные вопросы, разобранные в ходе изучения темы. Желательно, чтобы из содержания по гиперссылке можно было перейти на необходимую страницу и вернуться вновь на содержание.

В структуре презентации необходимо использовать: графическую и анимационную информацию: схемы, таблицы, диаграммы и т.д.

Последний слайд демонстрирует список ссылок на используемые информационные ресурсы.

3 ЭТАП – ВЛАДЕТЬ

Вопросы к зачёту

1. Международный бизнес: понятие, субъекты, место в системе МЭО.
2. Понятие и виды предпринимательской деятельности.
3. Внешняя и внутренняя среда международного бизнеса.
4. Характеристика мировых рынков товаров и услуг, капитала, рабочей силы.
5. Способы проникновения на зарубежные рынки (факторы выбора, преимущества и недостатки, механизмы).
6. Транснациональные корпорации как движущая сила интернационализации экономики.
7. Положительные и отрицательные стороны деятельности ТНК.
8. Международные аспекты управления деятельностью предприятия (содержание, уровень, правовые системы, национальные особенности).
9. Иностранные инвестиции. Понятие, виды, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность.
10. Иностранные инвестиции в России.
11. Риски в системе международного предпринимательства и способы их минимизации.
12. Роль государственного регулирования в мирохозяйственных связях.
13. Международные организации и их роль в регулировании международных бизнес-процессов.
14. Международное сотрудничество и конкуренция.
15. Подсистемы мирового хозяйства и особенности их выделения.
16. Основные особенности глобализации мирового хозяйства и ее основные направления.
17. Проявление глобализации в различных сферах мирохозяйственных процессов.

18. Свободные экономические зоны. Понятие, виды, требования к территории, особенности управления.
19. Оффшорный бизнес и функционирование компании за рубежом.
20. Перспективы развития международного бизнеса в России.

Тест для самоконтроля (примерные вопросы итогового тестирования)

1. Причины выхода компаний на зарубежные рынки:

- а. ограниченный внутренний рост**
- б. чрезмерная внутренняя конкуренция**
- в. стремление к краткосрочному успеху
- г. увеличение количества глобальных компаний
- д. усложнение международной финансовой системы

2. Если штаб-квартира многонационального предприятия имеет четко выраженное национальное происхождение, то это предприятие относят к:

- а) глобальной компании;
- б) международной компании;
- в) транснациональной компании**

3. Способ выхода на зарубежный рынок, при котором компания заключает контракт на выпуск продукции с производителем на зарубежном рынке ...

- а). подрядное производство**
- б). прямой экспорт
- в). совместное владение
- г). управление по контракту
- д). прямое инвестирование

4. Способ выхода на зарубежный рынок, при котором зарубежная компания предоставляет капитал в обмен на услуги менеджмента местной компании ...

- а). управление по контракту**
- б). косвенный экспорт
- в). совместное владение
- г). лицензирование
- д). подрядное производство

5. Способ выхода на зарубежный рынок, при котором компания объединяется с инвесторами на зарубежном рынке с целью создания местного предприятия - ...

- а). совместное владение**
- б). подрядное производство
- в). лицензирование
- г). управление по контракту
- д). прямое инвестирование

6. Способ выхода на зарубежный рынок, при котором компания создаёт сборочные или производственные предприятия за рубежом - ...

- а). прямое инвестирование**
- б). прямой экспорт
- в). совместное владение
- г). управление по контракту ≤ подрядное производство

7. Адаптация маркетингового комплекса к международным рынкам производится, если

- а). потребители в разных странах существенно различаются по основным характеристикам**

- б). потребители в разных странах обладают однородными потребностями
- в). потребители путешествуют на большие расстояния, покупая большое количество товаров по всему миру
- г). необходимо снизить себестоимость продукции за счёт эффекта масштаба
- д). продукция компании способна удовлетворить потребности большинства клиентов в большинстве стран

8. Международное подразделение компании может быть организовано по признаку:

- а). географическому
- б). товарному
- в). демографическому
- г). психографическому
- д). поведенческому

9. Разновидностью компенсационной торговли является:

- а). бартер
- б). встречная покупка
- в). косвенный экспорт
- г). прямое инвестирование
- д). лизинг

10. Элементами таможенно-тарифного регулирования являются:

- а) единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности ЕАЭС;
- б) единые правила определения страны происхождения
- в) единый таможенный тариф ЕАЭС
- г) Все ответы верны

11. Если национальное государство ограничивает или запрещает экспорт важнейших сырьевых ресурсов, то оно преследует цель:

- а) индустриализации страны;
- б) защиты молодых отраслей;
- в) борьбы с безработицей;
- г) стратегической самообеспеченности страны.

12. Кто выигрывает при повышении тарифных и нетарифных барьеров на пути международной торговли:

- а) потребители;
- б) экспортеры;
- в) импортозамещающие производители;
- г) предприятия, закупающие импортное сырье и оборудование.

13. Какая из перечисленных причин объясняет возникновение прямых зарубежных инвестиций, связанных с расширением рынков сбыта.

- а) вертикальная и горизонтальная интеграция;
- б) полностью загруженные производственные мощности в своей стране;
- в) необходимость использовать в производстве ресурсы, недоступные в своей стране.

14. Какая из перечисленных причин объясняет возникновение прямых зарубежных инвестиций, связанных с поиском ресурсов:

- а) возможность на территории другой страны осуществлять запрещенные в своей стране исследования;
- б) возможность снизить транспортные расходы.

в) возможность обойти ограничения, вводимые потребителями.

15. Какие сектора проигрывают от повышения курса своей национальной валюты:

- а) экспортирующий и импортозамещающий;
- б) импортозамещающий и использующий импортное сырье и материалы;
- в) экспортирующий и использующий импортное сырье и материалы.

16. Какой из видов платежных балансов точнее предсказывает направление изменения валютного курса:

- а) торговый баланс;
- б) баланс текущих платежей;
- в) базисный баланс.

17. Если фирма продает свою продукцию посреднической фирме в своей стране, а та, в свою очередь, ее экспортирует, то это:

- а) прямой экспорт;
- б) непрямой экспорт;
- в) контрабанда.

18. Если национальное государство запрещает направлять государственные закупки на приобретение импортной продукции для нужд госучреждений, то это называется:

- а) полный государственной монополией внешней торговли;
- б) частичной государственной монополией внешней торговли;
- в) эмбарго.

19. Если фирма производит и реализует высоко стандартизированные продукты питания, то для проникновения на малознакомый зарубежный рынок ей лучше использовать:

- а) франчайзинг;
- б) экспорт;
- в) открыть филиал.

20. Если у компании несколько собственников разного национального происхождения, то ее относят к:

- а) транснациональной;
- б) международной;
- в) глобальной компании.

21. Если национальное государство жестко квотирует или полностью запрещает импорт иностранных автомобилей (самолетов, судов, телевизоров и т.п.) при возникновении импортозамещающего производства, то оно преследует цель:

- а) борьбы с безработицей;
- б) защиты молодых отраслей;
- в) индустриализации;
- г) политические цели.

22. Кто проигрывает от либерализации (снижение тарифных и нетарифных барьеров) международной торговли:

- а) потребители;
- б) экспортеры;
- в) импортозамещающие производители;
- г) предприятия, закупающие импортное сырье и оборудование.

23. Какая из перечисленных причин объясняет возникновение прямых зарубежных инвестиций, связанных с поиском ресурсов:

- а) необходимость сокращать транспортные расходы;
- б) национализм зарубежных потребителей;
- в) стадия роста и зрелости в жизненном цикле товара.

24. Какая из перечисленных причин объясняет возникновение прямых зарубежных инвестиций, связанных с поиском новых рынков:

- а) высокие торговые ограничения на экспорт готовой продукции;
- б) необходимость снижения прямых и транзакционных издержек за счет вертикальной интеграции;
- в) льготы иностранного правительства для зарубежных инвесторов.

25. Какой из видов платежных балансов свидетельствует о будущей конкурентоспособности и платежеспособности нации, о ее инвестиционной привлекательности:

- а) торговый;
- б) баланс текущих платежей;
- в) базисный баланс.

26. Если за прошедший год баланс текущих платежей сложился с большим отрицательным сальдо, то при прочих равных условиях:

- а) национальная валюта девальвируется;
- б) национальная валюта ревальвируется;
- в) валютный курс не изменяется.

27. Базисные условия согласно международной терминологии- это

- а) макроэкономические условия определенного периода времени (например, процесс переправки товара в другую страну, таможенное оформление и т.д);
- б) законодательные условия, регулирующие внешнюю торговлю;
- в) условия, на основании которых строится цена контракта.

28. Если фирма занимается реализацией своей продукции через собственную экспортную сеть, то это называется:

- а) прямой экспорт;
- б) непрямой экспорт;
- в) контрабанда

29. Если рынок зарубежной страны оценивается как привлекательный, а конкурентоспособность фирмы на нем низка, то ей следует:

- а) открывать филиал фирмы на территории данной страны;
- б) организовать совместное предприятие;
- в) продать лицензию на производство своей продукции местным производителям.

30. Если фирма продает лицензию на производство и реализацию своей продукции иностранной фирме и при этом снабжает ее сырьем, финансами, торговой маркой, обучает ее персонал, то эта форма бизнеса называется:

- а) лицензирование;
- б) франчайзинг;
- в) менеджмент контракт.

31. Если фирма производит высокодифференцированные потребительские товары (бытовая химия) и зарубежная среда ей близка и знакома, то ей лучше:

- а) открыть свой филиал на территории зарубежной страны;

- б) заключить контракт "под ключ";
- в) заключить договор франчайзинга.

32. Международный франчайзинг это:

а) соглашение в соответствии с которым, компания позволяет зарубежной фирме использовать ее технологию, патенты, торговые марки, авторские права за определенную плату (роялти);

б) особая форма лицензии, в которой компания позволяет другой компании использовать свою систему ведения бизнеса в целом под ее маркой за определенную плату;

в) особое соглашение, в соответствии с которым фирма продает свой управленческий опыт и ставит менеджмент зарубежной компании

г) Соглашение между партнерами, поставляющими неконкурирующие продукты и разрешающими друг другу использовать свои рынки

д) Две или более компаний объединяют свои активы, участвуют в акционерном капитале компании в соответствии с собственным вкладом, разделяют риски в процессе достижения общих деловых целей

33. Наивысший риск экспроприации в странах:

а) испытывающих постоянные политические перевороты.

б) с нестабильной экономикой.

в) с низким уровнем образования и экономического развития.

г) с большим числом МНК.

д) с преобладанием мусульманской религии

34. Тарифы и квоты являются инструментами политики:

а) изоляции.

б) экономического развития.

в) политического развития.

г) протекционизма

д) свободной торговли

35. Процесс, вызванный усилением и изменением в международной конкуренции, насыщением местных рынков и потребностью фирмы в экспансии на зарубежные рынки, называется:

а) интернационализацией.

б) локализацией.

в) вертикальной интеграцией.

г) стратегическим планированием.

д) концентрацией

36. Рассмотрение всей мировой экономики как единого рыночного пространства без границ и использование возможностей комбинации ресурсов во всемирном масштабе носит название:

а) интернационализации.

б) транснационализации.

в) глобализации.

г) интеграции.

д) регионализация

37. Китай стал мощной экономической державой, преуспевающей во внешнеэкономических операциях благодаря:

а) режиму наибольшего благоприятствования в мировой торговле.

б) конкурентному преимуществу, связанному с налаженной сетью неформальных связей, высокой нормой накопления и мобильности капитала и низкими издержками.

в) ее тесным связям с Японией и помощи США.

г) ее тесным связям с остальной Азией.

д) господству в политической жизни страны коммунистической партии

38. Какая из стратегий ведения международных операций обладает наименьшим риском:

а) франчайзинг.

б) экспорт.

в) совместное предприятие.

г) лицензирование.

д). прямое инвестирование в покупку зарубежного предприятия

39. Что выгодно отличает стратегию слияний и поглощений от стратегии органического роста в международном бизнесе:

а) оперативность, выигрыш во времени,

б) быстрая адаптация компании к незнакомым рынкам,

в) одномоментное обретение конкурентных преимуществ,

г) все вышеперечисленное.

д) ничего из перечисленного

40. К предприятиям с иностранными инвестициями относятся:

а) филиалы иностранного юридического лица в России,

б) совместные предприятия,

в) дочерние предприятия и филиалы совместного предприятия,

г) предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам и их дочерние предприятия и филиалы;

д) все вышеперечисленное.

41. Из представленных наиболее типичных событий политического и экономического риска по ведению международных деловых операций, выделите событие микроэкономического риска:

а) принудительная распродажа собственности иностранных компаний местным представителям,

б) препятствия для репатриации прибыли или собственности иностранных компаний,

в) экспроприация корпоративных активов,

г) военизированный разгон студенческой демонстрации.

д) досрочные парламентские выборы

42. Включенность в международный бизнес обеспечивает международным компаниям по сравнению с фирмами, ведущими операции исключительно на внутреннем рынке:

а) большой доход на активы,

б) более высокий уровень доходности привилегированных акций,

в) активный рост продаж,

г) все вышеперечисленное,

д) ни один из пунктов.

43. Крупнейшая американская информационная компания, представляющая сведения о компаниях мира, это:

а) General Motors

б) Dun @ Breadstreet

в) IKEA,

г) General Electric,

д) NESTLE.

44. Основные документы, входящие в досье фирмы-партнера или фирмы-конкурента

- а) карта фирмы, сведения о переговорах с фирмой, сведения о деловых отношениях.
- б) отчет о прибылях и убытках, баланс фирмы, отчет о движении денежных средств
- в) бизнес-план, технико-экономическое обоснование инвестиционных проектов, заключение аудиторской фирмы
- г) план маркетинговых исследований, организационная структура предприятия, основные функции топ-менеджеров
- д) свод финансовых показателей, заключение аудиторской фирмы, годовой отчет фирмы

45. Для оценки фирмы-партнера или фирмы-конкурента целесообразно применять показатели, характеризующие:

- а) Экономический потенциал фирмы.
- б) Эффективность деятельности фирмы.
- в) Конкурентоспособность фирмы
- г) Финансовое положение фирмы.
- д) Все вышеперечисленные состояния фирмы

46. Укажите вид цены контракта по способу фиксации, когда в договоре указано, что «цена не подлежит изменению в последующем»:

- а) скользящая цена
- б) цена с последующей фиксацией
- в) твердая цена
- г) бартерная цена
- д) договорная цена

47. Укажите базисные условия поставки товаров, в которые входит уплата таможенной пошлины:

- а) EXW
- б) DDU
- в) DDP
- г) FAS
- д) FOB

48. Аутсорсинг – это технология ведения международного бизнеса путем:

- а) переноса рутинных операций с головного предприятия в международную сеть филиалов,
- б) перераспределения компетенций между штаб-квартирой и дочерними структурами, расположенными в разных странах мира,
- в) поручения отдельных функций внешним зарубежным исполнителям,
- г) совместного производства на зарубежной территории.
- д) организации филиала в оффшорной зоне

49. Порядок рассмотрения споров во внешней торговле – это:

- а) форс-мажор
- б) Ноу-хау
- в) Демпинг
- г) Арбитраж
- д) Бай-бэк

50. Как называется таможенная процедура, при которой товары, ранее ввезенные на таможенную территорию таможенного союза, либо продукты переработки товаров, помещенных под таможенную процедуру переработки на таможенной территории, вывозятся с

этой территории без уплаты и (или) с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования?

- а) **резкспорт**
- б) реимпорт
- в) таможенный транзит

51. Международный банк реконструкции и развития (МБРР):

- а) Оказывает помощь государствам, имеющим трудности с платежным балансом
- б) Наблюдает за валютной политикой государств
- в) Представляет дешевые валютные кредиты на структурную перестройку экономики, инфраструктуры и социальной сферы различных стран.
- г) **Оказывает помощь и содействие Центральным банкам различных государств**
- д) Предоставляет валютные кредиты коммерческим банкам различных стран на различные инвестиционные проекты

52. Прямой международный фирменный кредит:

- а) Родительская фирма помещает целевые фонды на срочный депозит в банк своей страны с условием передачи данных денежных средств дочерней компании.
- б) **Головная компания предоставляет временно свободные денежные средства своей дочерней компании за рубежом.**
- в) Банк использует свой филиал за рубежом для перекредитования полученных от головной компании денег дочерней компании в другой стране.
- г) Предоставление компаниями друг другу займов в валюте своей страны на оговоренный период времени.
- д) Договор между банком и его клиентом, содержащий обещание банка предоставить клиенту определенную сумму денег до некоторого лимита в течение определенного срока.

53. Евровалютное финансирование международной деятельности компании, имеет место тогда, когда фирма:

- а) Получает кредитование от национального банка в иностранной валюте.
- б) Получает финансирование от иностранного банка в его национальной валюте.
- в) **Получает финансирование от иностранного источника в валюте третьей страны.**
- г) Получает финансирование от иностранного банка в ЕВРО.
- д) Получает финансирование от банка Европейского Союза в ЕВРО

54. К элементам системы тарифных преференций относятся:

- а) **система ставок ввозных таможенных пошлин**
- б) единые правила определения страны происхождения

55. Непатентованное научно-техническое достижение и производственный опыт конфиденциального характера – это:

- а) патент
- б) лицензия
- в) авторское право
- г) **ноу-хау**
- д) лизинг

56. В международном товарообороте принято выделять так называемый «невидимый товар», под которым понимаются:

- а) ноу-хау
- б) технологии
- в) **транспортные услуги**
- г) туристические услуги

д) финансовые услуги

57. Что из перечисленного не является формой международного производственного сотрудничества:

- а) франчайзинг,
- б) факторинг,**
- в) совместное производство,
- г) подрядное сотрудничество,
- д) контракт под ключ

58. Натуральный обмен определенного количества одного товара на другой без использования механизма валютно-финансовых расчетов- это:

- а) Сделка встречной закупки
- б) Консигнационная сделка
- в) Бартер**
- г) Сделка «бай-бэк»
- д) Комиссионная сделка

59. Сделка, когда посредник сбывает от своего имени товар, поставленный продавцом на склад посредника, называется:

- а) Компенсационной
- б) Посреднической (простой)
- в) Комиссионной
- г) Консигнационной**
- д) Дистрибьютерской

60. Сделка, когда посредник закупает товары от своего имени и за свой счет и перепродает их покупателю от своего имени и за свой счет, называется:

- а) Компенсационной
- б) Посреднической (простой)
- в) Комиссионной
- г) Консигнационной
- д) Дистрибьютерской**

61. Какое совместное предприятие образуется на основе договора об использовании управленческих знаний, прав промышленной собственности, технологии, услуг, лицензий, торговой марки и других объектов интеллектуальной собственности без совместных инвестиций?

- а) акционерное,**
- б) контрактное,
- в) имущественное,
- г) иное.
- д) международное

62. Основное отличие международного совместного предприятия (МСП) от других форм экономических союзов?

- а) долговременный характер,
- б) наличие межфирменного кооперационного соглашения,
- в) образование новой самостоятельной деловой единицы,
- г) акционерная основа.**
- д) все вышеперечисленное

63. Основными субъектами, осуществляющими прямые зарубежные инвестиции являются:
- а) международные экономические организации
 - б) международные банки
 - в) международные инвестиционные фонды
 - г) транснациональные корпорации
 - д) государственные инвестиционные фонды
64. Основу господства международных корпораций на мировом рынке составляют:
- а) прямые инвестиции,
 - б) портфельные инвестиции,
 - в) ссудный капитал,
 - г) заемный капитал.
 - д) поддержка государства
65. Ключевое отличие международного совместного предприятия (МСП) от других форм внешнеэкономических связей:
- а) наличие иностранных партнеров,
 - б) долгосрочный характер договорных отношений,
 - в) наличие более одного учредителя,
 - г) наличие общей собственности.
 - д) использование международных посредников
66. Постоянный координирующий орган СНГ – это:
- а) Совет глав государств
 - б) Таможенный совет
 - в) Экономический совет
67. Во внешнеторговом обороте различают такие объемы внешней торговли, как:
- а) классические
 - б) стоимостные
 - в) предметные
68. Во внешнеторговом обороте различают такие объемы внешней торговли, как:
- а) ценностные
 - б) общие
 - в) физические
69. Производство тех товаров, по которым страна обладает относительным преимуществом:
- а) специфика
 - б) специализация
 - в) монополизация
70. Основным фактором развития международных экономических отношений является:
- а) рост народонаселения
 - б) различие в наделенности ресурсами
 - в) многообразие политических систем
71. Соглашение, заключенное сторонами внешнеэкономической деятельности в отношении уже возникшего спора:
- а) третейская запись
 - б) арбитражная оговорка
 - в) форс-мажор

72. Целью размещения капитала за рубежом в отношении прибавочной стоимости является ее:

- а) реализация
- б) сохранение
- в) издание

73. К сферам международного кооперирования производства из перечисленного не относится:

- а) экономическая
- б) послепродажное обслуживание
- в) торговая

74. Основным фактором развития международных экономических отношений является:

- а) рост народонаселения
- б) различие в наделенности ресурсами
- в) многообразие политических систем

75. Мера по ограничению возросшего импорта на территорию РФ - это:

- а) антидемпинговая мера
- б) специальная защитная мера
- в) компенсационная мера
- г) специальная пошлина

76. Классификация перемещаемых через таможенную границу таможенного союза товаров в соответствии с товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности :

- а) это исключительная компетенция таможенных органов
- б) это прерогатива декларанта
- в) может быть осуществлена как таможенными, так и иными государственными органами и учреждениями, что впоследствии будет использовано в таможенных целях

77. Осуществление ... демпинга невозможно без учета государства.

- а) товарного
- б) валютного
- в) Производственного

78. Какой документ предоставляет право предприятиям, предпринимателям и их объединениям самим устанавливать внешнеэкономические связи в пределах полномочий, которые предусмотрены законодательством?

- а) внешнеторговый контракт
- б) Гражданский Кодекс РФ
- в) Конституция РФ

79. Какие субъекты не являются участниками ВЭД:

- а) производители-экспортеры
- б) региональные органы самоуправления.
- в) риэлтерские фирмы

80. Что относится к основной внешнеэкономической операции?

- а) лизинг
- б) экспедиторские операции

- в) страхование грузов.
- г) международные расчеты
- д)

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1 ЭТАП – ЗНАТЬ

Собеседование по теме

При выполнении задания собеседования по теме, следуйте логике изложения содержания вопроса, учитывая три основных раздела:

1. Формулировка сущности вопроса

Внимательно прочитайте вопрос и подумайте, какую основную мысль, концепцию, проблему он содержит? Попробуйте определить, какие экономические законы, категории, методы можно применить как основу для построения ответа на этот вопрос. Продумайте последовательность изложения содержания ответа.

2. Содержание ответа на вопрос

Ответ на вопрос – это не буквальный пересказ текста учебника или лекции, а конкретное изложение сути рассматриваемых явлений и процессов.

Слово «проблема» обязательно должно прозвучать в тексте ответа на вопрос. Важно дать необходимые понятия рассматриваемых объектов, указать их свойства, характеристики, аналитический разбор, сформулировать выводы.

3. Аргументация излагаемого материала.

В ответе приводится аргументация излагаемого материала. Для этого недостаточно только изложить суть вопроса (по учебнику или лекции), а привести ссылку на данные, полученные из дополнительных источников информации или практические примеры.

Аргументами считаются:

1. Выводы науки (теории, экономические законы и т. д.).
2. Статистика (количественные показатели экономических явлений и процессов).
3. Объективные показатели состояния деятельности организаций (хозяйствующих субъектов).
4. Данные экспериментов, исследований.
5. Ссылки на авторитетные источники (мнение ученого, общественного деятеля, специалиста-практика, эксперта и т. п.; цитата из авторитетного источника: отчетов международных организаций, данных социологических исследований и др.).

Критерии оценивания ответов на вопросы собеседования

Оценка	Правильность (ошибочность) выполнения задания
«отлично»	В содержании ответа развернуто сформулирована проблема, дано полное содержание ответа (понятия, определения, анализ) и аргументация излагаемого материала.
«хорошо»	В содержании ответа отражена формулировка проблемы, названы основные понятия и определения, краткий анализ и аргументация излагаемого материала.
«удовлетворительно»	В содержании ответа допущены практические и теоретические ошибки. Ответ раскрывает основную суть части вопросов, ответ не содержит аргументации излагаемого материала.
«неудовлетворительно»	В содержании ответа допущены практические и теоретические ошибки в большинстве случаев.

	В содержании ответа не представлены аргументы излагаемого материала. Ответ не раскрывает основную суть вопроса.
--	--

2 ЭТАП – УМЕТЬ

Задание на структурирование информации в табличном виде

Критерии оценивания работы с таблицей

Оценка	Правильность (ошибочность) выполнения задания
«отлично»	Представлено 6 таблиц в письменном или печатном формате. Содержание таблиц соответствует тематическим разделам (название столбца). Информация в таблице структурирована и соответствует теоретическим положениям и практическим расчетам в экономической деятельности. Поля и колонки таблицы заполнены на 100%.
«хорошо»	Представлено 5-4 таблицы в письменном или печатном формате. Содержание таблиц соответствует тематическим разделам (название столбца). Информация в таблице структурирована, но имеет некоторые неточности, в отражении теоретических положений и практических расчетов в экономической деятельности. Поля и колонки таблицы заполнены на 80%.
«удовлетворительно»	Представлено 3 таблицы в письменном или печатном формате. Содержание таблиц соответствует тематическим разделам (название столбца). Информация в таблице не структурирована и имеет существенные недочеты в отражении теоретических положений и практических расчетов в экономической деятельности. Поля и колонки таблицы заполнены на 60%.
«неудовлетворительно»	Представлено менее 3 таблиц в письменном или печатном формате. Содержание таблиц не соответствует тематическим разделам (название столбца). Информация в таблице не структурирована и имеет существенные недочеты в отражении теоретических положений и практических расчетов в экономической деятельности. Поля и колонки таблицы заполнены на менее чем на 50%.

Доклад

Требования к оформлению доклада:

- текст на формате А4, с одной стороны листа;
- шрифт Times New Roman;
- кегль шрифта 14;
- межстрочное расстояние 1,5;
- поля: сверху 2 см, снизу - 2 см, слева - 3 см, справа 1,5 см;
- доклад должен быть представлен в сброшюрованном виде;
- формат абзаца текста должен быть выровнен «по ширине» положения на странице.

Абзацный отступ первой строки каждого абзаца должен быть равен 1,25 см;

- номер страницы проставляется арабскими цифрами в центре верхней части листа без точки, начиная с введения (3 страница). На титульном листе и на Содержании страница не ставится;
- титульный лист оформляется в соответствии с образцом оформления доклада, курсовой работы, выпускной квалификационной работы, принятым в ЧОУВО МИДиС.

Критерии оценивания доклада

Оценка	Правильность (ошибочность) выполнения задания
«зачтено»	Содержание доклада соответствует теме; Правильное использования источников литературы; Соответствие оформления доклада стандартам; Знание обучаемым изложенного в докладе материала (для ответа на устные вопросы); Умение грамотно и аргументировано изложить суть проблемы в тексте и устно; Тезисы и предположения аргументированы, сделаны выводы; В тексте отражено умение анализировать фактический материал и экономические законы и концепции.
«не зачтено»	Тема доклада раскрыта недостаточно полно; Отсутствует библиографический список; Тезисы и предположения не аргументированы, не сделаны выводы; В тексте отсутствует анализ; Ответы на устные вопросы не отражают умения грамотно и аргументировано изложить суть доклада.

Создание презентаций на заданную тему

Критерии оценивания презентаций

№	Параметры оценивания презентации	Выставляемая оценка (балл) от 1 до 3
1	Связь презентации с темой, соответствие содержанию темы	
2	Графическая информация (иллюстрации, графики, таблицы, диаграммы и т.д.)	
3	Полнота изложения темы	
4	Выводы и заключения в презентации	
Итого баллов:		

На каждый представленный параметр заполняется таблица оценивания, где по каждому из критериев присваиваются баллы от 1 до 3, что соответствует определённым уровням развития компетентности: 1 балл – это низкий уровень; 2 балла – это средний уровень; 3 балла – высокий уровень. Определение уровня компетентности:

Количество набранных баллов за представленную презентацию	Уровни	Оценка
от 12 до 15	Высокий уровень	отлично
от 8 до 11	Средний уровень	хорошо
от 5 до 8	Низкий уровень	удовлетворительно
до 5	-	неудовлетворительно

3 ЭТАП – ВЛАДЕТЬ

Зачёт

*Критерии оценивания знаний на зачёте***ЗАЧЁТ**

1. Глубокое и прочное усвоение программного материала.
2. Свободное владение понятийным аппаратом, умение использовать его в анализе экономических процессов и явлений;
3. Умение выявлять и объяснять функциональные связи и зависимости;
4. Знание формул, умение выявлять количественные зависимости, осуществление экономико-математических расчетов, построение графиков;
5. Иллюстрация теоретических положений примерами из реалий экономической жизни;
6. Выполнение практических заданий и самостоятельной работы за семестр;
7. Точность и обоснованность выводов;
8. Точные, полные и логичные ответы на дополнительные вопросы;
9. Умение логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь.

НЕЗАЧЁТ

1. Незнание значительной части программного материала;
2. Незнание основных терминов, классификаций;
3. Неумение выявлять количественные зависимости, незнание формул, неумение строить графики;
4. Неумение решать задачи по экономическим расчетам;
5. Неумение выделить главное, сделать выводы и обобщения;
6. Грубые ошибки при выполнении практического задания и самостоятельной работы;
7. Неправильные ответы на дополнительные вопросы.

Тест для самоконтроля (примерные вопросы итогового тестирования)*Критерии оценивания теста*

Полная версия тестовых вопросов содержится в электронно-информационной системе вуза. Студенты проходят тестирование в компьютерном классе. Оценка успешности прохождения теста определяется следующей сеткой: от 0% до 29% – «неудовлетворительно», от 30% до 59% – «удовлетворительно»; 60% – 79 % – «хорошо»; 80% -100% – «отлично».