

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Усынин Максим Валерьевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 2017/2025.11.07.39  
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): Управление бизнесом и Интернет-маркетинг  
Квалификация выпускника: бакалавр  
Год набора: 2022

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.....	11
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	28

# 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 анализ, обоснование и выбор решения по созданию продуктов и услуг в профессиональной деятельности	ПК-1.1 Осуществляет деятельность по формированию 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-5 Способен осуществлять сбор и обработку исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной деятельности (бизнес-планов) организации	ПК-5.1 Выполняет расчет по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг
	ПК-5.2 Составляет проекты финансово-хозяйственной деятельности (бизнес-планов) организации на основе нормативно-правовых актов, регулирующих финансово-хозяйственную деятельность организации
	ПК-5.3 Использует методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием вычислительной техники
ПК-7 Способен осуществлять деятельность по формированию пакета документов по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов	ПК-7.1 Оформляет документацию по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов
	ПК-7.2 Составляет проект внешнеторгового контракта
	ПК-7.3 Осуществляет деятельность на основе нормативно-правовых актов, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность

№ 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	<p><i>1 Этап – Знать:</i> УК-1.1. - методики сбора, обработки и обобщения информации, методики системного подхода для решения поставленных задач;</p> <p><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</p>

			<p>проблем и принятия решений в профессиональной деятельности;</p> <p><i>3 Этап – Владеть:</i> УК-1.3.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами научного сбора, обработки и обобщения информации;</li> <li>- практической работы с информационными источниками;</li> <li>- методами системного подхода для решения поставленных задач.</li> </ul>
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 ограничений	<p><i>1 Этап – Знать:</i> УК-2.1.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- необходимые для осуществления профессиональной деятельности правовые нормы;</li> <li>- методологические основы принятия управленческого решения.</li> </ul>
			<p><i>2 Этап – Уметь:</i> УК-2.2.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать альтернативные варианты решений для достижения намеченных результатов;</li> <li>- разрабатывать план, определять целевые этапы и основные направления работ, исходя из действующих правовых норм;</li> </ul>
			<p><i>3 Этап – Владеть:</i> УК-2.3.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методиками разработки цели и задач проекта;</li> <li>- методами оценки продолжительности и стоимости проекта;</li> <li>- навыками определения потребности в ресурсах;</li> <li>- навыками работы с нормативно-правовой документацией.</li> </ul>
3	УК-5	Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	<p><i>1 Этап – Знать:</i> УК-5.1.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные категории философии;</li> <li>- законы исторического развития;</li> <li>- основы межкультурной коммуникации;</li> </ul>
			<p><i>2 Этап – Уметь:</i> УК-5.2.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- вести коммуникацию в мире культурного многообразия;</li> <li>- демонстрировать взаимопонимание между обучающимися – представителями различных культур с соблюдением этических и межкультурных норм;</li> <li>- воспринимать разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контексте;</li> </ul>
			<p><i>3 Этап – Владеть:</i> УК-5.3.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- практическими навыками анализа философ-</li> </ul>

			ских 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	<p><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;</p> <p><i>2 Этап – Уметь:</i> УК-10.2. использовать методы экономического и финансового планирования для достижения поставленной цели;</p> <p><i>3 Этап – Владеть:</i> УК-10.3. финансовыми инструментами для управления личными финансами, контролирует собственные экономические и финансовые риски.</p>
5	ПК-1	Способен проводить анализ, обоснование и выбор решения по созданию продуктов и услуг в профессиональной деятельности	<p><i>1 Этап – Знать:</i> ПК-1.1 - основы организации деятельности по формированию возможных решений по созданию продуктов и услуг в профессиональной сфере</p> <p><i>2 Этап – Уметь:</i> ПК-1.2 - оценивать эффективность создаваемых продуктов и услуг в профессиональной деятельности;</p> <p><i>3 Этап – Владеть:</i> ПК-1.3 - навыками обоснованного применения законодательства РФ в области профессиональной деятельности;</p>
6	ПК-3	Способен осуществлять продвижение товаров и услуг в сети Интернет	<p><i>1 Этап – Знать:</i> ПК-3.1. - методы осуществления деятельности по организации процессов в Интернет-маркетинге и работ по привлечению трафика;</p> <p><i>2 Этап – Уметь:</i> ПК-3.2 - формировать концепцию, выбирать методы и инструменты продвижения продуктов в сети Интернет;</p> <p><i>3 Этап – Владеть:</i> ПК-3.3. - навыками применения алгоритмов построения концепции продвижения товаров и услуг в сети Интернет.</p>

7	ПК-5	Способен осуществлять сбор и обработку исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной деятельности (бизнес-планов) организации	<p><i>1 Этап – Знать:</i> ПК-5.1 - способы выполнения расчетов по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг;</p> <p><i>2 Этап – Уметь:</i> ПК-5.2 - составлять проекты финансово-хозяйственной деятельности (бизнес-планов) организации на основе нормативно-правовых актов, регулирующих финансово-хозяйственную деятельность организации;</p> <p><i>3 Этап – Владеть:</i> ПК-5.3 - методами сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием вычислительной техники.</p>
8.	ПК-7	Способен осуществлять деятельность по формированию пакета документов по внешнеэкономической в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов	<p><i>1 Этап – Знать:</i> ПК-7.1 - правила оформления документации по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;</p> <p><i>2 Этап – Уметь:</i> ПК-7.2 - составлять проект внешнеторгового контракта;</p> <p><i>3 Этап – Владеть:</i> ПК-7.3 - навыками осуществления деятельности на основе нормативно-правовых актов, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность.</p>

## 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, приме-	<p><i>1 Этап – Знать:</i> УК-1.1. - методики сбора, обработки и обобщения информации, методики системного подхода для решения поставленных задач;</p>	<p><b>ЗАЧЁТ</b> 1. Глубокое и прочное усвоение программного материала. 2. Свободное вла-</p>

		<p>нять системный подход для решения поставленных задач</p>	<p><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;</p> <p><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.</p>	<p>дение 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.</p>
2.	УК-2	<p>Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</p>	<p><i>1 Этап – Знать:</i> УК-2.1. - необходимые для осуществления профессиональной деятельности правовые нормы; - методологические основы принятия управленческого решения.</p> <p><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;</p> <p><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.</p>	
3.	УК-5	<p>Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и фило-</p>	<p><i>1 Этап – Знать:</i> УК-5.1. - основные категории философии; - законы исторического развития; - основы межкультурной коммуникации;</p> <p><i>2 Этап – Уметь:</i> УК-5.2.</p>	<p>НЕЗАЧЁТ 1. Незнание значительной части программного материала; 2. Незнание</p>



		софском контекстах	<p>- вести коммуникацию в мире культурного многообразия;</p> <p>- продемонстрировать взаимопонимание между обучающимися – представителями различных культур с соблюдением этических и межкультурных норм;</p> <p>- воспринимать разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контексте;</p> <p><i>3 Этап – Владеть:</i> УК-5.3.</p> <p>- практическими навыками анализа философских и исторических фактов, оценки явлений культуры;</p> <p>- способами анализа и пересмотра своих взглядов в случае разногласий и конфликтов в межкультурной коммуникации.</p>	<p>основных терминов, классификаций;</p> <p>3. Неумение выявлять количественные зависимости, незнание формул, неумение строить графики;</p> <p>4. Неумение решать задачи по экономическим расчетам;</p> <p>5. Неумение выделить главное, сделать выводы и обобщения;</p> <p>6. Грубые ошибки при выполнении практического задания и самостоятельной работы;</p> <p>7. Неправильные ответы на дополнительные вопросы.</p>
4.	УК-10	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	<p><i>1 Этап – Знать:</i> УК-10.1.</p> <p>- базовые принципы функционирования экономики;</p> <p>- оценивает цели и механизмы государственной социально-экономической политики и ее влияния на субъекты экономики;</p> <p><i>2 Этап – Уметь:</i> УК-10.2.</p> <p>использовать методы экономического и финансового планирования для достижения поставленной цели;</p> <p><i>3 Этап – Владеть:</i> УК-10.3.</p> <p>финансовыми инструментами для управления личными финансами, контролирует собственные экономические и финансовые риски.</p>	
5.	ПК-1	Способен проводить анализ, обоснование и выбор решения по созданию продуктов и услуг в профессиональной деятельности	<p><i>1 Этап – Знать:</i> ПК-1.1</p> <p>- основы организации деятельности по формированию возможных решений по созданию продуктов и услуг в профессиональной сфере</p> <p><i>2 Этап – Уметь:</i> ПК-1.2</p> <p>- оценивать эффективность создаваемых продуктов и услуг в профессиональной деятельности;</p> <p><i>3 Этап – Владеть:</i> ПК-1.3</p> <p>- навыками обоснованного применения законодательства РФ в области профес-</p>	

			сиональной деятельности;
6.	ПК-3	Способен осуществлять продвижение товаров и услуг в сети Интернет	<p><i>1 Этап – Знать:</i> ПК-3.1. - методы осуществления деятельности по организации процессов в Интернет-маркетинге и работ по привлечению трафика;</p> <p><i>2 Этап – Уметь:</i> ПК-3.2 - формировать концепцию, выбирать методы и инструменты продвижения продуктов в сети Интернет;</p> <p><i>3 Этап – Владеть:</i> ПК-3.3. - навыками применения алгоритмов построения концепции продвижения товаров и услуг в сети Интернет.</p>
7.	ПК-5	Способен осуществлять сбор и обработку исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной деятельности (бизнес-планов) организации	<p><i>1 Этап – Знать:</i> ПК-5.1 - способы выполнения расчетов по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг;</p> <p><i>2 Этап – Уметь:</i> ПК-5.2 - составлять проекты финансово-хозяйственной деятельности (бизнес-планов) организации на основе нормативно-правовых актов, регулирующих финансово-хозяйственную деятельность организации;</p> <p><i>3 Этап – Владеть:</i> ПК-5.3 - методами сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием вычислительной техники.</p>
8.	ПК-7	Способен осуществлять деятельность по формированию пакета документов по внешнеэкономической в соответствии с требованиями	<p><i>1 Этап – Знать:</i> ПК-7.1 - правила оформления документации по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;</p> <p><i>2 Этап – Уметь:</i> ПК-7.2 - составлять проект внешнеторгового</p>

		законодательства Российской Федерации и международных актов	контракта; <i>3 Этап – Владеть:</i> ПК-7.3 - навыками осуществления деятельности на основе нормативно-правовых актов, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность.	
--	--	---	---	--

### 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.





## 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 и 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) больший 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) перепоручения 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) **реэкспорт**
- 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 определенным количеством 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) многообразии 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 относятся:

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

74. Основным фактором развития международных экономических отношений является:

- а) рост народонаселения
- б) различие в наделенности ресурсами
- в) многообразии 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

#### 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 буквальная 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 со-

	держит 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	
<b>Итого баллов:</b>		

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».