

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Баламирзоев Назим Лиодинович
Должность: И.о. ректора
Дата подписания: 18.08.2023 16:22:47
Уникальный программный ключ:
2a04bb882d7edb7f479cb266eb4aaaaedebeea849

Приложение А
(обязательное к рабочей программе дисциплины)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине «Внешнеторговый контракт»

Уровень образования

магистр

(бакалавриат/магистратура/специалитет)

Направление подготовки бакалавриата/магистратуры/специальность

38.04.01- Экономика

(код, наименование направления подготовки/специальности)

Профиль направления подготовки/специализация

Международная экономика

(наименование)

Разработчик



подпись

Эсетова А.М., д.э.н., профессор
(ФИО уч. степень, уч. звание)

Фонд оценочных средств обсужден на заседании кафедры экономической теории
«14» 09 2022г., протокол № 1

Зав. кафедрой



подпись

Эсетова А.М., д.э.н., профессор
(ФИО уч. степень, уч. звание)

г. Махачкала 2022

СОДЕРЖАНИЕ

1. Область применения, цели и задачи фонда оценочных средств
2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины (модуля)
 - 2.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП
 - 2.1.2. Этапы формирования компетенций
 - 2.2. Показатели уровней сформированности компетенций на этапах их формирования, описание шкал оценивания
 - 2.2.1. Показатели уровней сформированности компетенций на этапах их формирования
 - 2.2.2. Описание шкал оценивания
3. Типовые контрольные задания, иные материалы и методические рекомендации, необходимые для оценки сформированности компетенций в процессе освоения ОПОП
 - 3.1. Задания и вопросы для входного контроля
 - 3.2. Оценочные средства и критерии сформированности компетенций
 - 3.3. Задания для промежуточной аттестации (зачета и (или) экзамена)

1. Область применения, цели и задачи фонда оценочных средств

Фонд оценочных средств (ФОС) является неотъемлемой частью рабочей программы дисциплины «Внешнеторговый контракт» и предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся (в т.ч. по самостоятельной работе студентов, далее – СРС), освоивших программу данной дисциплины.

Целью фонда оценочных средств является установление соответствия уровня подготовки обучающихся требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки/специальности **38.04.01- Экономика**.

Рабочей программой дисциплины «Внешнеторговый контракт» предусмотрено формирование следующих компетенций:

ПК-3 - способен разрабатывать планы внешнеэкономической деятельности организации и контролировать их выполнение.

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины (модуля)

Описание показателей и критериев оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины (модуля), и используемые оценочные средства приведены в таблице 1.

2.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП

Таблица 1

Код и наименование формируемой компетенции	Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Критерии оценивания	Наименование контролируемых разделов и тем ¹
ПК - 3. Способен разрабатывать планы внешнеэкономической деятельности организации и контролировать их выполнение	ПК-3.1. Знает методологию разработки плана внешнеэкономической деятельности	- способен применять фундаментальные знания в области внешнеэкономической деятельности	Роль внешнеторгового контракта в реализации торговых сделок и операций на мировом рынке. Содержание внешнеторгового контракта
	ПК-3.2. Умеет разрабатывать стратегические и текущие планы для осуществления организацией внешнеэкономической деятельности	- способен использовать фундаментальные знания для решения прикладных и/или исследовательских задач.	Порядок заключения и оформления внешнеторгового контракта
	ПК-3.3. Владеет навыками подготовки и презентации проекта плана внешнеэкономической деятельности с учетом приоритетов внешнеэкономической деятельности организации и определения зон ответственности по реализации плана	- владеет навыками выбора методов решения практических и исследовательских задач на основе фундаментальных экономических знаний.	Контрактные требования к качеству товара. Финансовые условия внешнеторгового контракта. Обстоятельства непреодолимой силы. Штрафные санкции и возмещение убытков. Порядок урегулирования споров

¹ Наименования разделов и тем должен соответствовать рабочей программе дисциплины.

2.1.2. Этапы формирования компетенций

Сформированность компетенций по дисциплине «Внешнеторговый контракт» определяется на следующих этапах:

1. Этап текущих аттестаций

2. Этап промежуточных аттестаций

Таблица 2

Код и наименование формируемой компетенции	Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Этапы формирования компетенции					
		Этап текущих аттестаций					Этап промежуточной аттестации
		1-5 неделя	6-10 неделя	11-15 неделя	1-17 неделя		18-20 неделя
		Текущая аттестация №1	Текущая аттестация №2	Текущая аттестация №3	СРС	КР/КП	Промежуточная аттестация
1		2	3	4	5	6	7
ПК - 3. Способен разрабатывать планы внешнеэкономической деятельности организации и контролировать их выполнение	ПК-3.1. Знает методологию разработки плана внешнеэкономической деятельности	Контрольная работа №1			Контрольная работа №1	КР	Экзамен
	ПК-3.2. Умеет разрабатывать стратегические и текущие планы для осуществления организацией внешнеэкономической деятельности		Контрольная работа №2		Контрольная работа №2	КР	Экзамен
	ПК-3.3. Владеет навыками подготовки и презентации проекта плана внешнеэкономической деятельности с учетом приоритетов внешнеэкономической деятельности организации и определения зон ответственности по реализации плана			Контрольная работа №3	Контрольная работа №3	КР	Экзамен

СРС – самостоятельная работа студентов;

КР – курсовая работа;

КП – курсовой проект.

2.2. Показатели уровней сформированности компетенций на этапах их формирования, описание шкал оценивания

2.2.1. Показатели уровней сформированности компетенций на этапах их формирования

Результатом освоения дисциплины «Внешнеторговый контракт» является установление одного из уровней сформированности компетенций: высокий, повышенный, базовый, низкий.

Таблица 3

Уровень	Универсальные компетенции	Общепрофессиональные/профессиональные компетенции
Высокий (оценка «отлично», «зачтено»)	Сформированы четкие системные знания и представления по дисциплине. Ответы на вопросы оценочных средств полные и верные. Даны развернутые ответы на дополнительные вопросы. Обучающимся продемонстрирован высокий уровень освоения компетенции	Обучающимся усвоена взаимосвязь основных понятий дисциплины, в том числе для решения профессиональных задач. Ответы на вопросы оценочных средств самостоятельны, исчерпывающие, содержание вопроса/задания оценочного средства раскрыто полно, профессионально, грамотно. Даны ответы на дополнительные вопросы. Обучающимся продемонстрирован высокий уровень освоения компетенции
Повышенный (оценка «хорошо», «зачтено»)	Знания и представления по дисциплине сформированы на повышенном уровне. В ответах на вопросы/задания оценочных средств изложено понимание вопроса, дано достаточно подробное описание ответа, приведены и раскрыты в тезисной форме основные понятия. Ответ отражает полное знание материала, а также наличие, с незначительными пробелами, умений и навыков по изучаемой дисциплине. Допустимы единичные негрубые ошибки. Обучающимся продемонстрирован повышенный уровень освоения компетенции	Сформированы в целом системные знания и представления по дисциплине. Ответы на вопросы оценочных средств полные, грамотные. Продemonстрирован повышенный уровень владения практическими умениями и навыками. Допустимы единичные негрубые ошибки по ходу ответа, в применении умений и навыков
Базовый (оценка «удовлетворительно», «зачтено»)	Ответ отражает теоретические знания основного материала дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшего освоения ОПОП. Обучающийся допускает неточности в ответе, но обладает необходимыми знаниями для их устранения. Обучающимся продемонстрирован базовый уровень освоения компетенции	Обучающийся владеет знаниями основного материала на базовом уровне. Ответы на вопросы оценочных средств неполные, допущены существенные ошибки. Продemonстрирован базовый уровень владения практическими умениями и навыками, соответствующий минимально необходимому уровню для решения профессиональных задач
Низкий (оценка «неудовлетворительно», «не зачтено»)	Демонстрирует полное отсутствие теоретических знаний материала дисциплины, отсутствие практических умений и навыков	

Показатели уровней сформированности компетенций могут быть изменены, дополнены и адаптированы к конкретной рабочей программе дисциплины.

2.2.2. Описание шкал оценивания

В ФГБОУ ВО «ДГТУ» внедрена модульно-рейтинговая система оценки учебной деятельности студентов. В соответствии с этой системой применяются пятибалльная, двадцатибалльная и стобалльная шкалы знаний, умений, навыков.

Шкалы оценивания			Критерии оценивания
пятибалльная	двадцатибалльная	стобалльная	
«Отлично» - 5 баллов	«Отлично» - 18-20 баллов	«Отлично» - 85 – 100 баллов	Показывает высокий уровень сформированности компетенций, т.е.: <ul style="list-style-type: none"> – продемонстрирует глубокое и прочное усвоение материала; – исчерпывающе, четко, последовательно, грамотно и логически стройно излагает теоретический материал; – правильно формирует определения; – демонстрирует умения самостоятельной работы с нормативно-правовой литературой; – умеет делать выводы по излагаемому материалу.
«Хорошо» - 4 балла	«Хорошо» - 15 - 17 баллов	«Хорошо» - 70 - 84 баллов	Показывает достаточный уровень сформированности компетенций, т.е.: <ul style="list-style-type: none"> – демонстрирует достаточно полное знание материала, основных теоретических положений; – достаточно последовательно, грамотно логически стройно излагает материал; – демонстрирует умения ориентироваться в нормальной литературе; – умеет делать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу.
«Удовлетворительно» - 3 балла	«Удовлетворительно» - 12 - 14 баллов	«Удовлетворительно» - 56 – 69 баллов	Показывает пороговый уровень сформированности компетенций, т.е.: <ul style="list-style-type: none"> – демонстрирует общее знание изучаемого материала; – испытывает серьезные затруднения при ответах на дополнительные вопросы; – знает основную рекомендуемую литературу; – умеет строить ответ в соответствии со структурой излагаемого материала.
«Неудовлетворительно» - 2 балла	«Неудовлетворительно» - 1-11 баллов	«Неудовлетворительно» - 1-55 баллов	Ставится в случае: <ul style="list-style-type: none"> – незнания значительной части программного материала; – не владения понятийным аппаратом дисциплины; – допущения существенных ошибок при изложении учебного материала; – неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; – неумение делать выводы по излагаемому материалу.

3. Типовые контрольные задания, иные материалы и методические рекомендации, необходимые для оценки сформированности компетенций в процессе освоения ОПОП

3.1. Задания и вопросы для входного контроля

1. Понятие и формы внешнеэкономической деятельности.
2. Понятие и виды внешнеторговых сделок.
3. Понятие и виды внешнеторговых операций.
4. Виды контрагентов поставок товаров.
5. Основы международного права регулирования торговли.

3.2. Оценочные средства и критерии сформированности компетенций

Контрольная работа по темам «Роль внешнеторгового контракта в реализации торговых сделок и операций на мировом рынке», «Порядок заключения и оформления внешнеторгового контракта»

Комплект заданий для контрольной работы

- Время выполнения 45 мин.
- Количество вариантов контрольной работы - 2.
- Количество заданий в каждом варианте контрольной работы - 20.
- Форма работы – самостоятельная, индивидуальная.

Вариант 1

1. Через совокупность каких функций, ориентированных на внешний рынок, реализуется внешнеэкономическая деятельность:

- А. производственно – хозяйственных;
- Б. организационно – экономических;
- В. коммерческих;
- Г. все перечисленное верно.**

2. Определить один из важных факторов развития ВЭД:

- а. вывоз капитала и эффективное его размещение;**
- б. неравномерность экономического развития государств;
- в. политическая стабильность;
- г. различный уровень научно- технического развития;
- д. различия в обеспеченности материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами.

3. Для России основной формой ВЭД является:

- а. совместные предпринимательства;
- б. внешняя торговля;**
- в. научно – техническое сотрудничество.

4. К самостоятельным формам ВЭД относятся (3 варианта):

- а. валютно – кредитное и финансовое сотрудничество;
- б. издательско – полиграфическое сотрудничество;**
- в. внешнеэкономическая реклама;**
- г. лов рыбы российскими судами в водных пространствах иностранных стран;**
- д. инвестиционное сотрудничество.

5. Внешнеэкономический комплекс страны включает следующие звенья:

- а. зарубежные учреждения, занимающиеся торгово – экономическими вопросами;
- б. государственные органы управления, осуществляющие руководство ВЭД на федеральном и региональном уровнях;
- в. организации, содействующие ВЭД;
- г. хозяйствующие субъекты: консорциумы, предприятия, фирмы, осуществляющие экспортно – импортные операции;
- д. все перечисленное верно.**

6. Третий этап развития ВЭД в России характеризуется:

- а. кардинальным изменением принципов организации, управления, контроля в системе ВЭД государства;
- б. формированием системы государственного ВЭД на основе методов нетарифного воздействия на экспорт;
- в. созданием механизма государственного регулирования ВЭД и переходом экономическим методам регулирования ВЭД.**

7. На каком этапе развития ВЭД в России фактически был отменен экспортный таможенный тариф:

- а. третьем;
- б. четвертом;**
- в. пятом.

8. Из общего числа участников ВЭД особо выделяется группа:

- а. экспорто – ориентированных предприятий, работающих на внешнем рынке с посредниками;
- б. экспорто – ориентированных предприятий, работающих на внешнем рынке без посредников;**
- в. все перечисленное неверно.

9. К коммерческим организациям не относятся:

- а. производственные кооперативы;
- б. общественные объединения;**
- в. муниципальные унитарные предприятия.

10. самой распространенной организационно – правовой формой участников ВЭД является:

- а. ЗАО;
- б. ООО;
- в. АО.**

11. Деятельность внешнеторговой фирмы, обособленную в организацию с правом юридического лица, направлена на;

- а. совершение внешнеторговых операций, сделок от имени и по поручению руководителей предприятия;**
- б. выполнение функций торгового посредника по отношению к экспорто – ориентированному предприятию;
- в. выполнение функций от имени, по поручению и в интересах предприятия экспортера.

12. Наиболее значимыми организационными принципами в период создания и становления внешнеторговой фирмы являются (2 варианта):

- а. обеспечение реализации внешнеторговой стратегии предприятия;**
- б. возможность концентрации усилий на повышении конкурентоспособности продукции;
- в. возможность осуществления и проработки основных этапов и элементов внешнеторговой сделки.**

13. Фирмы, осуществляющие страхование экспортных поставок и фрахтование транспорта для перевозки объекта внешнеторговой сделки:

- а. комиссионные;
- б. конфирмационные;**
- в. стокисты.

14. Комиссионные фирмы:

- а. приобретают партию товара у производителя от своего имени и за свой счет;
- б. не закупают товар у производителя, а совершают операции по купле – продаже товара от своего имени, но за счет клиента;**
- в. выполняют широкий круг посреднических обязанностей от имени экспортера.

15. Фирмы, осуществляющие поиск потенциальных клиентов, предоставляя интересы предприятий – производителей:

а. брокерские;

б. агентские;

в. факторы.

16. Построение структуры внешнеторговой фирмы в составе предприятия зависит от:

а. объема выпуска экспорто – ориентированной продукции;

б. целей выхода на внешний рынок;

в. экспортной стратегии;

г. все перечисленное верно.

17. Организационная структура внешнеторговой фирмы, построенная по функциональной деятельности:

а. предполагает функциональное построение деятельности по географическому принципу направления экспортных потоков с учетом специфики функционирования международных, региональных и страновых товарных потоков;

б. приемлема для небольших предприятий, занятых производством несложных товаров, в рамках которых создаются экспортные и импортные операции;

в. зависит от технологических, транспортных и функциональных возможностей экспортных операций.

18. Гагская конвенция, принятая в 1985 г.;

а. предусматривает нахождение коммерческих предприятий производства и покупателя в разных странах;

б. отражает систему прав, применяемых к договорам международной купли – продажи;

в. регулирует международную куплю – продажу товаров.

19. Внешнеторговая сделка может рассматриваться как:

а. осознанные действия физических и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей;

б. средство или способ осуществления внешнеторговых операций;

в. совокупность действий, включающих подготовку, заключение и исполнение внешнеторговой сделки.

20. К основным внешнеторговым операциям относят:

а. операции по изготовлению экспортно – импортных товаров;

б. поставка товаров;

в. ведение арбитражных дел;

г. арендные операции.

Вариант 2.

1. К обеспечивающим внешнеторговым операциям относят (2 варианта):

а. сертификация экспортно – импортных операций;

б. товарообменные операции;

в. операции по расчетам и кредитованию.

2. Сделка, в которой одна сторона осуществляет поставку второй стороне товаров, услуг, технологий, используемых а данном случае импортером для создания производственных мощностей:

А. торгово – компенсационная сделка;

б. промышленно – компенсационная сделка;

в. бартерная сделка.

3. Давальческие операции, а именно толлинг, являются разновидностью:

а. торгово – компенсационных сделок;

б. промышленно – компенсационных сделок;

в. бартерных сделок.

4. В настоящее время наибольшую популярность приобретают:

а. реэкспортные операции;

б. операции встречной торговли;

в. импортные операции.

5. Какие законодательные акты сложились в российском законодательстве (2 варианта):

а. законы, имеющие прямое отношение к ВЭД;

б. законы общего характера, имеющие косвенное отношение к ВЭД;

в. специальные законы по вопросам ВЭД.

6. Использование документов какого характера становится обязательным только в определенных случаях:

А. императивного характера;

Б. диспозитивного характера;

В. документов заранее определенной нормы;

Г. рекомендательного характера.

7. Узаксы – это:

а. правило поведения, в которой содержится отсылка к законодательству;

б. сложившиеся и устоявшиеся единообразные правила, постоянно соблюдаемые в соответствующих областях торговли;

в. совокупность стихийно возникающих неписанных норм – обычаев, санкционированных государственной властью.

8. В какой стране к числу торгового обычая относят особое требование к упаковке товара:

А. Германии;

Б. США;

В. Японии.

9. Какие договоры подлежат ратификации Федеральным Собранием РФ:

А. межправительственные;

Б. межгосударственные;

В. межведомственные.

10. В настоящее время в РФ приоритет имеют:

А. национальные законодательные акты;

Б. положения международных договоров;

В. рекомендации международных ТПП.

11. Важными исходными условиями в выборе контрагента являются:

А. учет наличия межгосударственного соглашения о взаимных поставках товаров;

Б. степень монополизации изучаемого рынка;

В. условия и сроки взаимодействия с зарубежными фирмами и партнерами;

Г. все перечисленное верно.

12. Вторым этапом подготовки внешнеэкономической сделки является:

А. определение сущности ее предмета;

Б. определение страны заключения сделки;

В. выбор контрагента.

13. При заключении внешнеэкономических сделок иностранные фирмы руководствуются:

А. положениями Гаагской конвенции;

Б. положениями Венской конвенции;

В. рекомендациями экономической комиссии ООН.

14. Для совершения каких сделок не требуется предъявлять какие – либо конкретные партии товаров или их образцы:

- А. на ярмарках;
- Б. на международных аукционах;
- В. на международных торгах;
- Г. биржевых сделок.**

15. На аукционах торговлю обеспечивают (2 варианта):

- А. организаторы аукциона;**
- Б. товаропроизводители;
- В. брокеры продавцов.**

16. С инициативой заключения биржевой сделки, чаще всего, выступает:

- А. покупатель;
- Б. товаропроизводитель;
- В. продавец.**

17. Оферту может направить:

- А. только покупатель;
- Б. только продавец;
- В. и покупатель, и продавец.**

18. Какой вопрос является самым трудным при заключении внешнеторговой сделки:

- А. определение цены объекта сделки;
- Б. согласование подачи заявки;
- В. определение на какую из сторон ложится ответственность за сохранность груза на пути движения их от экспортера до импортера.**

19. Лишает продавца возможности гибко маневрировать:

- А. свободная оферта;
- Б. твердая оферта;**
- В. и свободная, и гибкая оферты.

20. Оферта, направляемая в ответ на полученный запрос контрагентом:

- А. инициативная;
- Б. пассивная;**

Контрольная работа по темам «Содержание внешнеторгового контракта», «Контрактные требования к качеству товара», «Финансовые условия внешнеторгового контракта»

Комплект заданий для контрольной работы

- Время выполнения 45 мин.
- Количество вариантов контрольной работы - 2.
- Количество заданий в каждом варианте контрольной работы - 20.
- Форма работы – самостоятельная, индивидуальная.

Вариант 1

1. Венская конвенция не регламентирует (2 варианта):

- А. права и обязанности сторон;
- Б. ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение сделки;
- В. содержание договора;**
- Г. права собственности на проданный товар;**

2. Основным документом при таможенном оформлении товара является:

- А. страховые документы;

Б. сопроводительные документы;
В. грузовая таможенная декларация.

3. В каких документах предоставлены сведения о товарах и базисных условиях поставки:

А. коммерческих документах;
Б. транспортных документах;
В. грузовой таможенной декларации.

4. Работа по исполнению экспортной сделки не включает (2 варианта):

А. рассмотрение поступивших претензий;
Б. таможенное оформление;
В. организация отгрузки и транспортировки товара;
Г. проведение расчетов за поставляемый товар;
Д. организация транспортировки импортного товара и передача его конечному потребителю в соответствии с базисными условиями поставки.

5. Внешнеторговый контракт – это:

А. договор коммерческого характера с иностранным партнером - контрагентом;
Б. договор купли – продажи в материально – о вещественной форме;
В. коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в которой содержится письменная договоренность сторон о поставке товара.

6. Невыполнение каких условий является основанием для расторжения контракта:

А. универсальных;
Б. обязательных;
В. индивидуальных.

7. К обязательным условиям относятся (2 варианта):

А. качество и количество товара;
Б. санкции и рекламации;
В. условия сдачи – приемки;
Г. форс – мажорные обстоятельства.

8. Определить порядок содержания внешнеторговой сделки:

А. установление единицы измерения количества;
Б. описание предмета сделки;
В. преамбула;
Г. качество товара;

9. Наиболее тяжелым при определении качества товара является:

А. установление совокупности свойств, характеризующих степень пригодности товара для использования его по назначению в соответствии с потребностями покупателя;
Б. установление количества поставляемого товара;
В. выбор способа определения качества товара.

10. Метод по эталону распространен в торговле:

А. специфическими изделиями под заказ;
Б. потребительскими продуктами;
В. фруктами.

11. При каком методе указывается так «осмотрено – одобрено»:

А. по техническим условиям;
Б. по предварительному осмотру;
В. по спецификации.

12. При продаже урожая зерновых, цитрусовых на «корню» применяется метод:

А. по натурному весу;
Б. по выходу готового продукта;

В. «тель – кель».

13. Санкции – это:

- А. обоснованные требования, предъявляемые контрагентами по не выполненным обязательствам внешнеторгового контракта;
- Б. форма материальной ответственности продавца и покупателя за неисполнение контракта;**
- В. все перечисленное неверно.

14. Срок рассмотрения претензии не превышает:

- А. 10 дней;
- Б. 15 дней;**
- В. 20 дней.

15. Кто заинтересован по претензиям удлинить сроки рассмотрения:

- А. покупатель;
- Б. продавец;**
- В. и покупатель, и продавец.

16. Уплата штрафа:

- А. освобождает экспортера от обязанности произвести поставку товара;
- Б. не освобождает экспортера от обязанности произвести поставку товара.**

17. Форс – мажорные обстоятельства, чаще всего, возникают у:

- А. импортера;
- Б. экспортера;**
- В. импортера и экспортера.

18. Предельный срок рассмотрения форс – мажорных обстоятельств составляет:

- А. 3-4 месяцев;
- Б. 5-6 месяцев;
- В. 5-8 месяцев.**

19. Согласно какой конвенции стороны могут по своему желанию отступить от условий оговорки о форс – мажоре:

- А. Гаагской;
- Б. Венской;**
- В. Европейской.

20. Международный коммерческий арбитражный суд – это судебная инстанция, которая:

- А. вмешивается в государственный сектор ведения деятельности с зарубежными странами (2 варианта);
- Б. касается только урегулирования споров между предпринимателями нашей страны и их партнеров из – за рубежа;**
- В. защищает права коммерсантов – участников экономического контракта.**

Вариант 2

1. В. товарная номенклатура. Что выдвинуло необходимость разработки и применения стандартизированного перечня номенклатуры товаров:

- А. развитие торговых связей;
- Б. развитие экономических связей;
- В. развитие торговых и экономических связей.**

2. Принятие общего международного таможенного языка, которая может быть однозначно понятна экспортерам, импортерам и таможенным службам обеспечивает:

- А. грузовая таможенная декларация;
- Б. паспорт сделки;

3. Гармонизированная система в настоящее время представляет собой номенклатуру ВЭД, включающую в себя:
- А. товарные позиции;
 - Б. товарные субпозиции;
 - В. все перечисленное верно.**
4. Базовый документ валютного контроля, оформляемый импортером в банке, содержащий сведения о внешнеэкономической сделке и необходимые для осуществления этого контроля – это:
- А. грузовая таможенная декларация;
 - Б. паспорт сделки;**
 - В. счет – фактура.
5. Что для банка является основанием отказа в регистрации и подписании паспорта сделки:
- А. отсутствие системной классификации всех товаров, обращающихся на мировом рынке;
 - Б. отсутствие во внешнеэкономическом контракте конкретных сроков поступления товаров на таможенную территорию РФ или отгрузки товаров;**
 - В. отсутствие разработанной долгосрочной рыночной стратегии проникновения на зарубежный рынок.
6. Сертификат химического состава составляется при ввозе/вывозе:
- А. продукции, потенциально опасной для здоровья человека;
 - Б. металлолома и стройматериала по установленному перечню;
 - В. руд, концентратов цветных и черных металлов.**
7. Что из следующего перечня должен представить экспортер для таможенного оформления товаров:
- А. нотариально заверенная копия свидетельства о поставке на учет в налоговом органе;**
 - Б. копия внешнеэкономического контракта со всеми приложениями и дополнениями;
 - В. копия баланса с отметкой налоговой инспекции с приложением справки о прибылях и убытках.**
8. Что из ниже перечисленного не относится к схеме подготовки внешнеэкономической сделки:
- А. разработка тактики закупки товара на внешнем рынке;
 - Б. разработка долгосрочной рыночной стратегии проникновения на зарубежный рынок;**
 - В. поиск надежных зарубежных контрагентов.
9. Кто, чаще всего, выступает с инициативой заключения биржевой сделки:
- А. покупатель;
 - Б. продавец;**
 - В. все перечисленное верно.
10. К реквизитам оферты не относится:
- А. срок поставки;
 - Б. количество предлагаемого товара в принятых единицах измерения;
 - В. организация отгрузки и транспортировки товара.**
11. В каком контракте может быть предусмотрено большое число промежуточных этапов исполнения внешнеэкономического контракта:
- А. экспортном контракте;
 - Б. импортном контракте.**
12. При каком условии погрузки и продажи товаров продавец несет риски, которым подвергается товар до его погрузки на судно:
- А. FAS;
 - Б. FOB;**
 - В. CAF.
13. Характерным признаком внешнеэкономической операции не является то, что:

- А. она является средством реализации коммерческой, операционно –производственной и хозяйственной основы ВЭД;
- Б. большой круг участников внешнеторговых операций;
- В. проведение расчетов между контрагентами преимущественно в иностранной валюте.**

14. Какие виды внешнеторговых сделок сопровождаются тремя контрактами:

- А. бартерные сделки;
- Б. встречные параллельные сделки;**
- В. промышленно – компенсационные сделки.

15. Что регулирует Венская конвенция:

- А) межотраслевую куплю-продажу товаров
- Б) межнациональную куплю-продажу товаров
- В) международную куплю-продажу товаров**

16. Основным международным документом, применяемым в международной коммерческой практике, содержащим толкование базисных условий поставки, является издаваемый Международной Торговой Палатой (МТП) "ИНКОТЕРМС", в редакции:

- а) 1936 г.
- б) 1976 г.
- в) 1990 г.
- г) **2020 г.**
- д) 2003 г

17. Запрещение ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны тех или иных товаров, в том числе оружия и научно-технической информации, - это:

- А) демпинг
- Б) лицензирование
- В) квотирование
- Г) эмбарго**

18. Какие меры воздействия на импорт относятся к тарифным:

- А) установление национальных технических стандартов
- Б) введение импортных квот
- В) введение или повышение импортных пошлин**
- Г) размещение государственных заказов только на отечественных предприятиях

19. Государственные денежные сборы, взимаемые через таможенные учреждения с товаров, ценностей и имущества, провозимого через границу страны, - это:

- А) экспортные тарифы
- Б) налоги на добавленную стоимость
- В) таможенные пошлины**
- Г) адвалорные пошлины

20. К какому методу регулирования внешней торговли относится таможенный тариф:

- А) Административный
- Б) Экономический**
- В) Финансовый
- Г) Ни один из перечисленных методов

Контрольная работа по темам «Обстоятельства непреодолимой силы», «Штрафные санкции и возмещение убытков», «Порядок урегулирования споров»

Комплект заданий для контрольной работы

- Время выполнения 45 мин.
- Количество вариантов контрольной работы - 2.
- Количество заданий в каждом варианте контрольной работы - 20
- Форма работы – самостоятельная, индивидуальная.

Вариант 1

1. Порядок рассмотрения споров во внешней торговле - это:

- А) форс-мажор
- Б) ноу-хау
- В) демпинг
- Г) **арбитраж**

2.. Перечислить основные инструменты внешнеторгового регулирования:

- А) **таможенные тарифы**
- Б) протекционизм
- В) **нетарифные методы регулирования**
- Г) реэкспорт
- Д) **меры по стимулированию экспорта**

3 Производство товара в одной стране и его реализация в других странах — это:

- а) международный обмен;
- б) импорт;
- в) глобальная логистика;
- г) **экспорт;**
- д) электронная коммерция.

4. На внешних рынках международные компании — производители товаров рыночной новизны используют ценовую стратегию «снятия сливок», для которой характерна максимально высокая планка цены, обусловленная уникальностью продукции и отсутствием на рынке товаров-аналогов. К какой группе стратегий относится ценовая стратегия «снятия сливок»:

- а) **пионерных;**
- б) стандартных;
- в) договорных с правительством;
- г) адаптационных.

5. Исследования зарубежного рынка — это:

- А) исследования возможностей сбыта экспортной продукции;
- Б) оценка текущего спроса;
- В) определение емкости зарубежного рынка;
- Г) исследование политики конкретной страны в области предпринимательства;
- Д) **важнейшая часть комплексного маркетингового исследования внешних рынков.**

6. Экспортный товар – это:

- А) Товар, который по-новому упакован и маркирован;
- Б) товар, предусмотренный для элитных сегментов зарубежного рынка;
- В) **товар, учитывающий особенности поведения потребителей зарубежного рынка**
- Г) товар, аналогичный производимым отечественными предприятиями;
- Д) товар, соответствующий международным стандартам.

7.. . Какие из перечисленных методов следует отнести к количественным методам получения первичной информации о зарубежном рынке:

- А) написание отчета о работе отдела сбыта зарубежного представительства компании;

Б) поиск информации в Интернете;

В) наблюдение за потребителями в одном из местных торговых центров;

Г) опрос иностранных покупателей.

8.. В практике международного маркетинга экспорт и импорт рассматриваются следующим образом:

А) экспорт имеет для страны гораздо большее значение, чем импорт;

Б) импорт более важен для страны, чем экспорт;

В) экспорт и импорт рассматриваются как взаимообусловленные экономические потоки: импорт в страну влияет на ее экспорт; экспорт соответственно влияет на импорт;

Г) баланс между экспортом и импортом всегда находится в равновесии;

Д) контроль над ними осуществляется посредством широкого использования международных тарифов и правил.

9. Экспортный товар может реализовываться на международных рынках одним из трех способов: 1) в таком же виде, как и на отечественном рынке; 2) модифицированным, либо 3) как:

А) принципиальная новинка;

Б) продукт, в котором изменению подверглись цвет и дизайн;

В) виртуальный продукт;

Г) уцененный продукт;

Д) продукт, который учитывает климатические условия страны-импортера.

10. В распоряжении глобальных компаний имеются различные стратегии выведения и продвижения товара на внешние рынки. Кроме стратегии расширения товарных рынков, это еще:

А) стратегия развития электронной коммерции;

Б) стратегия производственной кооперации;

В) стратегия разработки нового товара;

Г) стратегия разработки уникального товарного предложения;

Д) продажа лицензии на производство экспортного товара.

11. Внешнеторговая сделка - это:

а) вывоз за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту;

б) операции по обмену согласованного количества одного товара на другой товар без использования денежной формы расчетов;

в) договор коммерческого характера с иностранным партнером.

12. Импортные операции представляют собой:

а) закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке

б) ввоз из за границы ранее вывезенного товара, не подвергающегося там переработке

в) вывоз за границу ранее ввезенного иностранного товара, не подвергающихся какой-либо переработке

13. Резэкспортные операции представляют собой:

а) договор коммерческого характера с иностранным партнером

б) вывоз за границу ранее ввезенного иностранного товара, не подвергшегося в резэкспортирующей стране какой-либо переработке

в) закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны или потребления предпринимательским партнером

14. Бартерная сделка представляет собой:

а) закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке

б) вывоз за границу ранее ввезенного иностранного товара, не подвергшегося в резэкспортирующей стране какой-либо переработке

в) операции по обмену согласованного количества одного товара на другой товар без использования денежной формы расчетов

15. Содержанием основных операций являются:

А) экспортные и импортные операции и товарообменные операции

- б) сертификация экспортных и импортных товаров
- в) страхование экспортных и импортных товаров

16. По своему содержанию внешнеторговые операции различают (2 верных варианта):

- А) прямые
- Б) основные**
- В) обеспечивающие**
- Г) косвенные
- Д) необратимые

17. Экспортные операции представляют собой:

- А) продажу и вывоз за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту**
- Б) вывоз за границу ранее ввезенного иностранного товара, не подвергшегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке
- В) закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны или потребления предпринимательским партнером

18. Реимпортные операции представляют собой:

- А) комплекс действий, включающих подготовку, заключение и исполнение внешнеторговой сделки
- Б) ввоз из за границы ранее вывезенного товара, не подвергшегося там переработке**
- В) закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны или потребления предпринимательским партнером

19. Содержанием обеспечивающих операций являются:

- А) товарно-посреднические функции**
- Б) арендные (лизинговые) работы
- В) регистрация товарных знаков

20.. Признаком международной коммерческой сделки являются:

- а) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца
- б) совершение платежа в иностранной валюте
- в) совершение сделки между сторонами разной национальности
- г) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах**

Вариант 2.

1. «Упаковка, хранение, контроль качества, кредитование, ведение арбитражных дел» – все это составляет содержание:

- А) прямых операций
- Б) основных операций
- В) косвенных
- Г) обеспечивающих**
- Д) необратимых

2. Внешнеторговой не признается та сделка, которая заключена:

- А) между российским участником ВЭД и зарегистрированным в России СП, даже если капитал последнего является на 100% иностранным**
- Б) заключенная между зарубежными партнерами, сделка с поставкой товара в третью страну
- В) заключенная сделка с совершением платежа в иностранной валюте

3. К какой из форм ВЭД относится: «получение и предоставление кредитов, платежа, расчетные операции; лизинг»:

- А) оказание услуг**
- Б) совместное предпринимательство
- В) валютно-финансовые отношения

4. Хозяйствующий субъект РФ может приступить к проведению внешнеторговой операции, после:

- А) производства продукции для реализации ее на внешнем рынке**
- Б) принятия (принципиального) решения о целесообразности выхода на внешний рынок
- В) разрешения руководства для внешнеторговых сделок

5 Различают:

- а) безотлагательные оферты
- б) мягкую оферту
- в) инициативные оферты**

6. Оферта, которая направляется в ответ, на полученный запрос контракта называют:

- а) инициативной
- б) пассивной**
- в) свободной

7. Оферта, которая облагает предлагающую сторону определенными обязательствами, называется:

- а) твердая оферта**
- б) свободная оферта

8. Первым этапом подготовки внешнеторговой сделки является:

- А) поиск контроля
- Б) сущность ее предмета**
- В) выбор канала сбыта

9. Оферентом называют:

- А) сторону, принимающую товар
- Б) сторону, предлагающую товар**
- В) сторону, возвращающую товар

10. Оферта, которая не облагает прямыми обязанностями продавца, называется:

- А) твердая оферта
- Б) свободная оферта**

11. Кто из сторон заинтересован в удлинении сроков заявлений претензий по количеству, качеству и сокращению сроков их предъявления:

- а) покупатель**
- б) продавец

12. Освобождается ли продавец от обязанности произвести поставку товара при уплате штрафа за просрочку:

- а) Да
- б) Нет**

13. Форс-мажор это:

- а) штраф за просрочку поставки товара
- б) устранение дефектов товара
- в) обстоятельства непредвиденной силы**
- г) отношение долгосрочных финансовых обязательств к краткосрочным

14. Справкой, из какой организации подтверждаются форс – мажорные обстоятельства:

- А) ООН
- Б) Торгово-промышленная палата**
- В) Международная торговая палата

15 Кто стремится включить более широкий перечень событий форс-мажорных обстоятельств в контракте:

- А) покупатель
- Б) продавец**

В) и покупатель и продавец

161. Торговые обычаи фиксируются в материалах:

А) НАТО

Б) ООН

В) ИНКОТЕРМС

Г) МТП (Международная торговая палата)

16. Согласно Венской конвенции могут ли стороны по своему желанию отступить от условий оговорки о форс-мажоре:

А) могут

Б) не могут

17. Тринадцать базисных условий поставки в Инкотермс, расположенные по мере увеличения расходов и ответственности продавца по доставке товара, внутренне сгруппированы:

а) в четыре раздела

б) в три раздела

в) в два раздела

18. Из положений Венской конвенции (ст.№ 18) следует, что акцептом считается:

а) заявление покупателя, выражающее согласие с офертой (предложение продавца)

б) заявление продавца, выражающее согласие с офертой (предложение покупателя)

19. Совокупность общественных отношений, складывающихся при функционировании валюты в мировом хозяйстве и обслуживающих взаимный обмен результатами деятельности национальных хозяйств, называется ...

А) интернационализация

Б) международным разделением труда

В) международной экономической интеграцией

Г) валютно-финансовыми экономическими отношениями

20.. Форма платежа, когда покупатель открывает в банке продавца свой специальный счет, платежи с которого банк осуществляет в полном соответствии с приказом покупателя, - это:

а) инкассо

б) чеком

в) кредитная

г) аккредитив

д) банковский перевод

е) кредитная

Критерии оценки уровня сформированности компетенций при проведении контрольной работы:

- оценка «отлично»: продемонстрировано грамотное последовательное решение задач (заданий) при правильно выбранном алгоритме. Даны верные ответы на все вопросы и условия задач (заданий). При необходимости сделаны пояснения и выводы (содержательные, достаточно полные, правильные, учитывающие специфику проблемной ситуации в задаче или с незначительными ошибками);

- оценка «хорошо»: грамотное последовательное решение задач (заданий) при правильно выбранном алгоритме. Однако, ответы на вопросы и условия задач (заданий) содержат незначительные ошибки. Пояснения и выводы отсутствуют или даны неверно;

- оценка «удовлетворительно»: обучающийся ориентируется в материале, но применяет его неверно, выбирает неправильный алгоритм решения задач (неверные исходные данные, неверная последовательность решения и др. ошибки), допускает вычислительные ошибки. Пояснения и выводы отсутствуют или даны неверно;

- оценка «неудовлетворительно»: обучающийся слабо ориентируется в материале, выбирает неправильный алгоритм решения, допускает значительное количество вычислительных ошибок. Пояснения и выводы отсутствуют.

Тематика курсовых работ по дисциплине «Внешнеторговый контракт»

- Количество тем - 17.
- Форма работы – самостоятельная, индивидуальная.

1. Определение количества товара во внешнеторговом контракте.
2. Определение качества товара во внешнеторговом контракте.
3. Проверка качества товара.
4. Гарантия качества.
5. Отсутствие в контракте требований к качеству товара.
6. Обязательства продавца.
7. Определение сроков и даты поставки товара.
8. Тара, упаковка и маркировка.
9. Техническая и товарная документация.
10. Способы идентификации товара.
11. Способы защиты покупателя при нарушении внешнеторгового контракта продавцом.
12. Определение цены на товар.
13. Общая сумма контракта.
14. Способы осуществления платежа.
15. Возмещение убытков.
16. Обязательство покупателя принять поставку.
17. Ответственность за нарушение внешнеторгового контракта.

Критерии оценки уровня сформированности компетенций при проверке курсовой работы:

- оценка «отлично»: содержание работы полностью соответствует теме. Тема глубоко и аргументировано раскрыта. Используются дополнительные материалы, необходимые для ее освещения. Работа структурно выдержана. Мысли изложены логически, последовательно, стилистика соответствует содержанию. Фактические ошибки отсутствуют. Заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части;

- оценка «хорошо»: тема достаточно полно и убедительно раскрыта, есть незначительные замечания. Использовано достаточное количество источников и литературы. Текст изложен логически, структура выдержана, использован литературный язык и профессиональная терминология. Недостаточно полно доказывается выдвинутый тезис. Имеются единичные фактические неточности. Заключение содержит выводы, вытекающие из содержания основной части;

- оценка «удовлетворительно»: тема в основном раскрыта. Дан верный, но недостаточно полный ответ. Имеются отклонения от темы, отдельные ошибки, неточности, в том числе фактологические. Обнаруживается недостаточное умение делать выводы и обобщения. Материал излагается достаточно логично, но имеются отдельные нарушения. Выводы не полностью соответствуют содержанию основной части;

- оценка «неудовлетворительно»: тема полностью нераскрыта. Изложение нелогично, много фактологических, речевых, стилистических и других ошибок. Присутствуют многочисленные заимствования из источников. Выводы отсутствуют либо не связаны с основной частью работы.

3.3. Задания для промежуточной аттестации (зачета и (или) экзамена)

Список вопросов к экзамену

1. Понятие внешнеторгового контракта как гражданско-правового договора.
2. Право, применимое к внешнеторговому контракту.
3. Международные торговые обычаи.
4. Унификационные акты по вопросам регулирования внешнеторговых сделок.
5. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.
6. Общие условия поставок. ОУП СНГ.
7. Принципы международных коммерческих контрактов.
8. ИНКОТЕРМС: цели, порядок применения, общая характеристика.
9. Нормы российского законодательства по вопросам внешнеторговых контрактов.
10. Способы заключения внешнеторговых контрактов.
11. Заключение контрактов в процессе переговоров. Типовые проформы.
12. Заключение контрактов путем обмена письменными сообщениями.
13. Оферта в международной торговле. Приглашение делать оферты.
14. Акцепт. Способы акцептования оферты.
15. Автономия воли при определении условий контракта. Пределы автономии воли.
16. Понятие и последствия существенного нарушения договора.
17. Толкование внешнеторгового контракта, действий и заявлений сторон.
18. Сфера применения Венской конвенции 1980 г. Порядок применения.
19. Понятие внешнеторговой поставки.
20. Определение количества товара во внешнеторговом контракте.
21. Определение качества товара во внешнеторговом контракте.
22. Проверка качества товара. Гарантия качества.
23. Отсутствие в контракте требований к качеству товара. Обязательства продавца.
24. Определение сроков и даты поставки товара.
25. Тара, упаковка и маркировка.
26. Техническая и товарная документация.
27. Способы идентификации товара.
28. Способы защиты покупателя при нарушении внешнеторгового контракта продавцом.
29. Определение цены на товар. Общая сумма контракта.
30. Способы осуществления платежа.
31. Возмещение убытков.
32. Обязательство покупателя принять поставку.
33. Ответственность за нарушение внешнеторгового контракта. Освобождение от ответственности.
35. Изменение условий внешнеторгового контракта и внесение дополнений.
36. Расторжение контракта: основания, последствия. Приостановление исполнения.
37. Оговорки к Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
38. Арбитражное соглашение. Арбитражная оговорка во внешнеторговом контракте.
39. Альтернативные методы урегулирования внешнеторговых споров
40. Исковая давность в международной купле - продаже.
41. Контракты во встречной торговле.

Экзамен может быть проведен в письменной форме, а также в письменной форме с устным дополнением ответа. Экзамен по дисциплине (модулю) служит для оценки работы студента в течение семестра (года, всего срока обучения и др.) и призван выявить уровень, качество и систематичность полученных им теоретических и практических знаний, приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления, умения синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач. По итогам экзамена, в соответствии с модульно – рейтинговой системой университета выставляются баллы, с последующим переходом по шкале оценок на оценки: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» и «неудовлетворительно», свидетельствующие о приобретенных компетенциях или их отсутствии.

Форма экзаменационного билета (пример оформления)

Министерство науки и высшего образования РФ

ФГБОУ ВО "Дагестанский государственный технический университет"

Дисциплина (модуль) Внешнеторговый контракт

Код, направление подготовки/специальность 38.04.01- Экономика

Магистерская программа Международная экономика

Кафедра ЭТ

Курс 1

Семестр 1

Форма обучения – очная, заочная, очно-заочная

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №1

1. Понятие внешнеторгового контракта как гражданско-правового договора.
2. Международные торговые обычаи.
3. Принципы составления международных коммерческих контрактов

Экзаменатор..... А.М. Эсетова.

Утвержден на заседании кафедры (протокол №__ от _____ 20__ г.)

Зав. кафедрой ЭТ.....А.М. Эсетова

Критерии оценки уровня сформированности компетенций по результатам проведения зачета:

- оценка «зачтено»: обучающийся демонстрирует всестороннее, систематическое и глубокое знание материала, свободно выполняет задания, предусмотренные программой дисциплины, усвоивший основную и дополнительную литературу. Обучающийся выполняет задания, предусмотренные программой дисциплины, на уровне не ниже базового;

- оценка «не зачтено»: обучающийся демонстрирует незнание материала, не выполняет задания, предусмотренные программой дисциплины. Обучающийся не выполняет задания, предусмотренные программой дисциплины, на уровне ниже базового. Дальнейшее освоение ОПОП не возможно без дополнительного изучения материала и подготовки к зачету.

Критерии оценки уровня сформированности компетенций по результатам проведения дифференцированного зачёта (зачета с оценкой) / экзамена:

- оценка «отлично»: обучающийся дал полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, проявил совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыл основные положения темы. В ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, явлений. Обучающийся подкрепляет теоретический ответ практическими примерами. Ответ сформулирован научным языком, обоснована авторская позиция обучающегося. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе

ответа или с помощью «наводящих» вопросов преподавателя. Обучающимся продемонстрирован высокий уровень владения компетенцией(-ями);

- оценка **«хорошо»**: обучающимся дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, проявлено умение выделять существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, но есть недочеты в формулировании понятий, решении задач. При ответах на дополнительные вопросы допущены незначительные ошибки. Обучающимся продемонстрирован повышенный уровень владения компетенцией(-ями);

- оценка **«удовлетворительно»**: обучающимся дан неполный ответ на вопрос, логика и последовательность изложения имеют существенные нарушения. Допущены грубые ошибки при определении сущности раскрываемых понятий, явлений, нарушена логика ответа, не сделаны выводы. Речевое оформление требует коррекции. Обучающийся испытывает затруднение при ответе на дополнительные вопросы. Обучающимся продемонстрирован базовый уровень владения компетенцией(-ями);

- оценки **«неудовлетворительно»**: обучающийся испытывает значительные трудности в ответе на вопрос, допускает существенные ошибки, не владеет терминологией, не знает основных понятий, не может ответить на «наводящие» вопросы преподавателя. Обучающимся продемонстрирован низкий уровень владения компетенцией(-ями).