

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ  
ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ  
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

**Б1.В.ДВ.04.01 Экономическая безопасность в сфере  
внешнеэкономической деятельности**

**Направление подготовки 38.04.01 Экономика**

**Профиль подготовки Экономическая безопасность**

**Квалификация (степень) выпускника магистр**

## **1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.**

**ОПК-3 готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия**

**Знать:**

Этап 1 Основных норм и функций профессионального этикета.

Этап 2. Делового этикета, протокольных вопросов приема иностранной делегации.

**Уметь:**

Этап 1: Правильно строить общение с коллегами в служебном коллективе, представителями государственных структур.

Этап 2: Осуществлять подготовку и проведение коммерческих переговоров с иностранными деловыми партнерами, в том числе с представителями различных социальных групп, национальностей и конфессий.

**Владеть:**

Этап 1: Специальной терминологией.

Этап 2: Навыками конструктивного общения в процессе профессиональной деятельности, выстраивания социальных и профессиональных взаимодействий с учетом этнокультурных и конфессиональных различий.

**ПК-7-способностью разрабатывать стратегии поведения экономических агентов на различных рынках**

**Знать:**

Этап 1 Закономерности развития внешнеэкономических связей и внешнеэкономической деятельности.

Этап 2. Законодательно-нормативную базу регулирования ВЭД.

**Уметь:**

Этап 1: Выбрать методы международной торговли.

Этап 2: Формировать стратегии поведения субъектов ВЭД и ВЭС на различных рынках.

**Владеть:**

Этап 1: Специальной терминологией.

Этап 2: Навыками выбора контрагентов на различных рынках, оформления сделок.

## **2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования.**

Таблица 1 – Показатели и критерии оценивания компетенций на 1 этапе

<b>Наименование компетенции</b>	<b>Критерии сформированности компетенции</b>	<b>Показатели</b>	<b>Способы оценки</b>
1	2	3	4
ОПК-3	готов руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности,	знать: основных норм и функций профессионального этикета; уметь: правильно строить общение с коллегами в служебном коллективе,	Устный опрос, доклад по результатам самостоятельной работы,

	толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	представителями государственных структур; владеть: специальной терминологией.	компьютерное тестирование, статьи
ПК-7	способен разрабатывать стратегии поведения экономических агентов на различных рынках	знать: закономерности развития внешнеэкономических связей и внешнеэкономической деятельности; уметь: выбрать методы международной торговли; владеть: специальной терминологией.	Устный опрос, письменный опрос, контрольная работа, компьютерное тестирование, статьи

Таблица 2 – Показатели и критерии оценивания компетенций на 2 этапе

Наименование компетенции	Критерии сформированности компетенции	Показатели		Способы оценки
		1	2	3
ОПК-3	готов руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	знать: делового этикета, протокольных вопросов приема иностранной делегации; уметь: Осуществлять подготовку и проведение коммерческих переговоров с иностранными деловыми партнерами, в том числе с представителями различных социальных групп, национальностей и конфессий; владеть: навыками конструктивного общения в процессе профессиональной деятельности, выстраивания социальных и профессиональных взаимодействий с учетом этнокультурных и конфессиональных различий.	Устный опрос, доклад по результатам самостоятельной работы, компьютерное тестирование, статьи	
ПК-7	способен разрабатывать стратегии поведения экономических агентов на различных рынках	знать: законодательно-нормативную базу регулирования ВЭД; уметь: формировать стратегии поведения субъектов ВЭД и ВЭС на различных рынках; владеть: навыками выбора контрагентов на различных рынках, оформления сделок.	Устный опрос, письменный опрос, контрольная работа, компьютерное тестирование, статьи	

### 3. Шкала оценивания.

Университет использует систему оценок соответствующего государственным регламентам в сфере образования и позволяющую обеспечивать интеграцию в международное образовательное пространство. Система оценок и описание систем оценок представлены в таблицах 2 и 3.

Система оценок. Таблица 2.

Диапазон оценки, в баллах	Экзамен		Зачет
	европейская шкала (ECTS)	традиционная шкала	
[95;100]	<b>A – (5+)</b>	отлично – (5)	зачтено
[85;95)	<b>B – (5)</b>	хорошо – (4)	
[70,85)	<b>C – (4)</b>	удовлетворительно – (3)	не зачтено
[60;70)	<b>D – (3+)</b>	удовлетворительно – (3)	
[50;60)	<b>E – (3)</b>	удовлетворительно – (3)	
[33,3;50)	<b>FX – (2+)</b>	неудовлетворительно – (2)	
[0;33,3)	<b>F – (2)</b>	неудовлетворительно – (2)	

Описание системы оценок. Таблица 3.

ECTS	Описание оценок	Традиционная шкала
<b>A</b>	<b>Превосходно</b> – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.	<b>Отлично</b> (зачтено)
<b>B</b>	<b>Отлично</b> – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения большинства из них оценено числом баллов, близким к максимальному.	
<b>C</b>	<b>Хорошо</b> – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено максимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.	<b>Хорошо</b> (зачтено)

<b>D</b>	<b>Удовлетворительно</b> – теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.	<b>Удовлетворительно (зачтено)</b>
<b>E</b>	<b>Посредственно</b> – теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному	<b>удовлетворительно (не зачтено)</b>
<b>FX</b>	<b>Условно неудовлетворительно</b> – теоретическое содержание курса освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий.	<b>Неудовлетворительно (не зачтено)</b>
<b>F</b>	<b>Безусловно неудовлетворительно</b> – теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.	<b>Неудовлетворительно (не зачтено)</b>

**4. 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.**

Таблица 5 – ОПК-3 готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия. Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
---	--

Знать: основных норм и функций профессионального этикета	<p>1. Показатель экспортной квоты свидетельствует:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>об уровне кооперации производства;</li> <li>о степени ориентации отдельных отраслей национальной экономики на внешние рынки;</li> <li>о характере внешнеэкономических связей страны;</li> <li>об уровне отраслевой международной специализации.</li> </ol> <p>3. Увеличение экспортной квоты отражает:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>процесс интенсификации международных экономических связей;</li> <li>повышение уровня конкурентоспособности международно-специализированной продукции;</li> <li>повышение производительности труда;</li> <li>повышение уровня заработной платы рабочей силы;</li> <li>благоприятную конъюнктуру мировых товарных рынков.</li> </ol>
Уметь: правильно строить общение с коллегами в служебном коллективе, представителями государственных структур	<p>3. Сколько в России установлено таможенных режимов?</p> <p>А. 7 Б. 12 В. 10 Г. 11 Д. 15</p> <p>4. Таможенный склад закрытого типа – это:</p> <p>А. Закрытая площадка для хранения товаров Б. Склад, предназначенный для хранения товаров лишь определенных лиц В. Помещение для хранения товаров одной фирмы Г. Открытая охраняемая площадка для хранения товаров Д. Склад товаров для иностранных фирм</p>
Навыки: владения специальной терминологией	<p>5. Выделите основные формы организации международной торговли:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>сделки купли-продажи;</li> <li>ссудные организации;</li> <li>аукционная торговля;</li> <li>бартерные сделки;</li> <li>биржевая торговля.</li> </ol> <p>6. Отметить нетарифные методы регулирования ВТ:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>квотирование;</li> <li>лицензирование;</li> <li>компенсационные пошлины;</li> <li>антидемпинговые и компенсационные пошлины;</li> <li>транзитные пошлины;</li> <li>таможенные пошлины;</li> <li>добровольные ограничения экспорта;</li> <li>НДС;</li> <li>импортные депозиты;</li> <li>таможенные формальности;</li> <li>экспортные пошлины;</li> <li>сезонные пошлины;</li> <li>технические стандарты и нормы;</li> <li>санитарные и ветеринарные нормы.</li> </ol>

Таблица 6 – ОПК-3 готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия. Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: деловой этикет, протокольных вопросов приема иностранной делегации	<p>1. Главный инструмент стимулирования экспорта – это:</p> <p>а) лицензирование экспорта;</p> <p>б) государственное страхование экспортных кредитов и экспорта;</p> <p>в) госзаказы на производство и поставку на экспорт товаров;</p> <p>г) государственное кредитование экспорта;</p> <p>д) снижение налогов на экспорт;</p> <p>е) отмена налогов на экспорт;</p> <p>ж) прямое субсидирование экспорта;</p> <p>з) организационное содействие производителям экспортных товаров;</p> <p>и) информационное содействие экспортерам.</p> <p>2. Перечислить основные инструменты внешнеторгового регулирования:</p> <p>а) таможенные тарифы;</p> <p>б) протекционизм;</p> <p>в) нетарифные методы регулирования;</p> <p>г) реэкспорт;</p> <p>д) меры по стимулированию экспорта.</p>
Уметь: осуществлять подготовку и проведение коммерческих переговоров с иностранными деловыми партнерами, в том числе с представителями различных социальных групп, национальностей и конфессий	<p>3. Укажите вид цены контракта по способу фиксации, когда в договоре указано, что «цена не подлежит изменению в последующем»:</p> <p>а) скользящая цена;</p> <p>б) цена с последующей фиксацией;</p> <p>в) твердая цена.</p> <p>4. Отметить обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор):</p> <p>а) спор между продавцом и покупателем;</p> <p>б) повреждение груза в пути;</p> <p>в) пожар;</p> <p>г) стихийные бедствия;</p> <p>д) болезнь или смерть руководителя фирмы;</p> <p>е) война;</p> <p>ж) блокада;</p> <p>з) запрещение экспорта или импорта.</p>
Навыки: навыками конструктивного общения в процессе профессиональной деятельности, выстраивания социальных и профессиональных взаимодействий	<p>5. Продажа фирмой машин и оборудования, технологий, иногда комплектных заводов в обмен на встречные поставки сырья, полуфабрикатов, выпускаемых на поставленном оборудовании, – это:</p> <p>а) бартер;</p> <p>б) сделки встречной закупки;</p> <p>в) лизинг;</p> <p>г) компенсационные сделки («бай-бэк»);</p> <p>д) хайринг;</p>

учетом этнокультурных и конфессиональных различий	<p>е) рейтинг.</p> <p>6. Продажа с вывозом за границу экспортированного и не подвергшегося переработке товара – это:</p> <p>а) экспорт;</p> <p>б) транзит;</p> <p>в) реэкспорт;</p> <p>г) реимпорт;</p> <p>д) комиссионная сделка.</p>
---	--

Таблица 7 – ПК-7-способностью разрабатывать стратегии поведения экономических агентов на различных рынках. Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: закономерности развития внешнеэкономических связей и внешнеэкономической деятельности	<p>1. ВЭС России в 90-е гг. были нацелены в первую очередь на:</p> <p>а) страны СНГ;</p> <p>б) развивающиеся страны;</p> <p>в) страны ЦВЕ;</p> <p>г) страны Ближнего Востока;</p> <p>д) страны дальнего зарубежья.</p> <p>2. Продажа товаров, предусматривающая их вывоз за границу, – это:</p> <p>а) экспорт; в) реэкспорт;</p> <p>б) импорт; г) реимпорт;</p>
Уметь: выбрать методы международной торговли	<p>3. Приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося переработке товара – это:</p> <p>а) бартер</p> <p>б) «бай-бэк»</p> <p>в) реимпорт</p> <p>г) импорт</p> <p>д) реэкспорт</p> <p>е) товарообмен</p> <p>4. Укажите вид цены контракта по способу фиксации, когда в договоре указано, что «цена не подлежит изменению в последующем»:</p> <p>а) скользящая цена;</p> <p>б) цена с последующей фиксацией;</p> <p>в) твердая цена.</p>
Навыки: владеть специальной терминологией	<p>5. Продажа товаров, предусматривающая их вывоз за границу, – это:</p> <p>а) экспорт; в) реэкспорт;</p> <p>б) импорт; г) реимпорт;</p> <p>6. Приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося переработке товара – это:</p> <p>а) бартер</p> <p>б) «бай-бэк»</p> <p>в) реимпорт</p>

	г) импорт д) реэкспорт е) товарообмен
--	---

Таблица 8 – ПК-7-способностью разрабатывать стратегии поведения экономических агентов на различных рынках. Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: законодательно-нормативную базу регулирования ВЭД	<p>1. Таможенный тариф имеет следующий вид:</p> <p>а) название товара, штрих-код товара, ставка таможенной пошлины; б) ставка таможенной пошлины, название товара, код товара; в) код товара, название товара, страна происхождения, ставка таможенной пошлины.</p> <p>2. Таможенные пошлины по способу взимания бывают:</p> <p>а) экспортные; б) импортные; в) транзитные; г) адвалорные; д) сезонные; е) преференциальные; ж) специфические; з) комбинированные.</p>
Уметь: формировать стратегии поведения субъектов ВЭД и ВЭС на различных рынках	<p>3. Для предприятия наибольшую трудность при работе с зарубежными рынками представляет изменение:</p> <p>А) товарного рынка; Б) технологии производства; С) характеристик товара; Д) товарного ассортимента.</p> <p>4. В задаче об оптимальном распределении ресурсов критерием оптимальности является:</p> <p>+а) максимальная прибыль; б) минимальная прибыль; в) максимальные издержки; г) минимальные издержки; д) минимальные затраты.</p>
Навыки: владеть навыками выбора контрагентов на различных рынках, оформления сделок	<p>5. Место подписания контракта влияет на:</p> <p>А) содержательную сторону контракта; Б) количество сторон, участвующих в сделке; С) структуру оформления контракта; Д) применяемое право страны при рассмотрении спора.</p> <p>6. К дополнительным условиям контракта относится:</p> <p>А) качество товара; Б) условия платежа; С) количество и сроки поставки; Д) наименование сделки.</p>

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

В процессе изучения дисциплины предусмотрены следующие формы контроля: текущий, промежуточный контроль (зачет, экзамен), контроль самостоятельной работы студентов.

**Текущий контроль** успеваемости обучающихся осуществляется по всем видам контактной и самостоятельной работы, предусмотренным рабочей программой дисциплины. Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем, ведущим аудиторные занятия.

Текущий контроль успеваемости может проводиться в следующих формах:

- устная (устный опрос, защита письменной работы, доклад по результатам самостоятельной работы и т.д.);
- письменная (письменный опрос, выполнение, расчетно-проектировочной и расчетно-графической работ и т.д.);
- тестовая (устное, письменное, компьютерное тестирование).

Результаты текущего контроля успеваемости фиксируются в журнале занятий с соблюдением требований по его ведению.

**Промежуточная аттестация** – это элемент образовательного процесса, призванный определить соответствие уровня и качества знаний, умений и навыков обучающихся, установленным требованиям согласно рабочей программе дисциплины. Промежуточная аттестация осуществляется по результатам текущего контроля.

Конкретный вид промежуточной аттестации по дисциплине определяется рабочим учебным планом и рабочей программой дисциплины.

Зачет, как правило, предполагает проверку усвоения учебного материала практических и семинарских занятий, выполнения лабораторных, расчетно-проектировочных и расчетно-графических работ, курсовых проектов (работ), а также проверку результатов учебной, производственной или преддипломной практик. В отдельных случаях зачеты могут устанавливаться по лекционным курсам, преимущественно описательного характера или тесно связанным с производственной практикой, или имеющим курсовые проекты и работы.

Экзамен, как правило, предполагает проверку учебных достижений обучающегося по всей программе дисциплины и преследует цель оценить полученные теоретические знания, навыки самостоятельной работы, развитие творческого мышления, умения синтезировать полученные знания и их практического применения.

## **6. Материалы для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности**

Полный комплект оценочных средств для оценки знаний, умений и навыков находится у ведущего преподавателя.