

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**  
**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**  
**ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Международный бизнес»**

**1. Перечень оценочных средств для компетенций, формируемых в результате освоения дисциплины**

<b>Код контролируемой компетенции</b>	<b>Способ оценивания</b>	<b>Оценочное средство</b>
ПК-6: Способен оценивать состояние и выявлять основные тенденции в развитии мировых рынков	Курсовая работа; зачет	Контролирующие материалы для защиты курсовой работы; комплект контролирующих материалов для зачета
ПК-8: Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	Курсовая работа; зачет	Контролирующие материалы для защиты курсовой работы; комплект контролирующих материалов для зачета

**2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания**

Оцениваемые компетенции представлены в разделе «Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций» рабочей программы дисциплины «Международный бизнес».

При оценивании сформированности компетенций по дисциплине «Международный бизнес» используется 100-балльная шкала.

<b>Критерий</b>	<b>Оценка по 100-балльной шкале</b>	<b>Оценка по традиционной шкале</b>
Студент освоил изучаемый материал (основной и дополнительный), системно и грамотно излагает его, осуществляет полное и правильное выполнение заданий в соответствии с индикаторами достижения компетенций, способен ответить на дополнительные вопросы.	75-100	<i>Отлично</i>
Студент освоил изучаемый материал, осуществляет выполнение заданий в соответствии с индикаторами достижения компетенций с не принципиальными ошибками.	50-74	<i>Хорошо</i>
Студент демонстрирует освоение только основного материала, при выполнении заданий в соответствии с индикаторами	25-49	<i>Удовлетворительно</i>

достижения компетенций допускает отдельные ошибки, не способен систематизировать материал и делать выводы.		
Студент не освоил основное содержание изучаемого материала, задания в соответствии с индикаторами достижения компетенций не выполнены или выполнены неверно.	<25	<i>Неудовлетворительно</i>

<b>Критерий</b>	<b>Оценка по 100-балльной шкале</b>	<b>Оценка по традиционной шкале</b>
Студент освоил изучаемый материал, выполняет задания в соответствии с индикаторами достижения компетенций, может допускать отдельные ошибки.	25-100	<i>Зачтено</i>
Студент не освоил основное содержание изученного материала, задания в соответствии с индикаторами достижения компетенций не выполнены или выполнены неверно.	0-24	<i>Не зачтено</i>

### **3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки уровня достижения компетенций в соответствии с индикаторами**

#### *1.Задание на проверку знаний основных закономерностей развития мировых рынков*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
ПК-6 Способен оценивать состояние и выявлять основные тенденции в развитии мировых рынков	ПК-6.1 Демонстрирует знания основных закономерностей развития мировых рынков

Охарактеризуйте общую тенденцию потребления угля в мировой экономике.

#### *2.Задание на проверку знаний основных закономерностей развития мировых рынков*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
ПК-6 Способен оценивать состояние и выявлять основные тенденции в развитии мировых рынков	ПК-6.1 Демонстрирует знания основных закономерностей развития мировых рынков

Каким образом снижение или рост стоимости нефти влияет на объемы международной торговли несырьевой продукцией?

3.Задание на проверку способности описывать методики оценки результативности распространения на внешних рынках рекламной информации о продукции организации в зависимости от каналов распространения

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.1 Описывает методики оценки результативности распространения на внешних рынках рекламной информации о продукции организации в зависимости от каналов распространения

Подготовьте методику оценки рекламного послания, распространяемого на азиатском и европейском рынке.

4.Задание на проверку способности проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.4 Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

Проведите анализ полученного коммерческого предложения, которое ваша компания (ООО «Свисток») получила по электронной почте.

ООО «МКСтрой»  
г. Омск  
ул. Мирная д. 12, оф. 87  
Тел. 9 (917)765-12-76

Директору ООО «Свисток»  
Иванову С.И.

Уважаемый Семен Львович!

Хотим предложить вам сотрудничество с ООО «МКСтрой» в качестве представителя в вашем регионе. Мы гарантируем вам интересную работу и высокий доход. Наше предложение включает в себя: короткий курс практического обучения с предоставлением специальной литературы, возможность индивидуального подхода к клиентам за счет большого количества разнообразных предложений, акций и скидок, помощь с продвижением на рынке. Лично вам мы гарантируем высокий «агентский» процент, а также приобретение нашей продукции на более интересных условиях.

Боле подробно ознакомиться с предложением вы можете по телефону:

8 (987) 456-87-56 руководитель отдела регионального развития

С уважением,  
Директор ООО «МКСтрой»

Иванов

Иванов А.В.

5.Задание на проверку способности проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой,	ПК-8.4 Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих

коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках
--	--

Проведите анализ полученного коммерческого предложения, которое ваша компания получила по электронной почте.

### КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ООО «Агентство «Новые Технологии» предлагает высококачественные картофельные хлопья Российского производства.

За прошедший год технология производства и сырьевая база подверглись значительному совершенствованию с учетом рекомендаций и использованием опыта лучших технических специалистов и селекционеров из Европы. Консультации специалистов американской компании Айдахо способствовали повышению качества выпускаемой продукции - уменьшению количества сахаров и излишнего запаха картофеля.

Сочетание высокотехнологичной системы хранения картофеля, многолетней селекционной работы, новейшего оборудования по переработке (не только в рамках России, но и на мировом уровне), применение контроля производственного процесса по системе FSSC 22000:2010 для обеспечения безопасности производства продуктов питания, позволяет выпускать картофельные хлопья премиум качества с высокой стабильностью в течение всего периода их производства.

По отзывам потребителей нашей продукции из разных сегментов рынка это самый лучший товар в своем классе, чему есть ещё одно подтверждение – переговоры с американской компанией Келлогс на поставку картофельных хлопьев на их завод в Европу для производства чипсов Прингле.

Наши картофельные хлопья (100% натуральный продукт, не содержащий ГМО) обладая совершенными вкусовыми качествами широко используются при производстве продукции быстрого приготовления, картофельного пюре для предприятий общественного питания, производстве чипсов, крокетов, замороженных продуктов, мясных изделий из фарша, начинок (вареники, блины, пельмени), снеков, сухих смесей и т.д. на внутреннем и внешних рынках.

Существует гибкая система скидок в зависимости от объема закупаемой продукции, возможна доставка продукции до потребителя по договоренности. В случае заинтересованности, предоставим образцы и сопроводительную документацию.

Надеемся на длительное плодотворное и взаимовыгодное сотрудничество.

*6.Задание на проверку способности анализировать целесообразность участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров*

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.5 Способен анализировать целесообразность участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров

Оцените целесообразность участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров компании-производителю замороженных мясных полуфабрикатов. Укажите страны, которые могут быть заинтересованы в данном товаре.

*7.Задание на проверку способности анализировать целесообразность участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров*

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой,	ПК-8.5 Способен анализировать целесообразность участия в выставочно-

коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров
--	--

Оцените целесообразность участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров компании-производителю валенок. Укажите страны, которые могут быть заинтересованы в данном товаре.

**8.Задание на проверку умения формировать проект внешнеторгового контракта и осуществлять проверку необходимой документации для его заключения**

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.6 Формирует проект внешнеторгового контракта и осуществляет проверку необходимой документации для его заключения

Какую оговорку следует включить в текст внешнеторгового контракта, если контрагент А., находящийся в России, в 2019 году заключил договор с контрагентом Б., зарубежным поставщиком, на покупку тростникового сахара. При этом основная валюта договора — рубли, а срок договора — 2 года. Общая цена договора: 10 000 000 рублей. Учитывая ситуацию с курсом рубля, рубль РФ можно рассматривать как неустойчивую валюту, подверженную колебаниям. У контрагента-поставщика Б. возникает следующая ситуация:

- на момент заключения договора курс составлял 62 рубля за 1 доллар США (т. е. цена договора в долларах США составляла условно 161 290 долларов США);
- на момент окончания договора, в 2020 году, курс составил 87 рублей за 1 доллар США. Цена договора в долларовом эквиваленте оказалась уже 114943 доллара США.

Составьте проект внешнеторгового контракта, указав внешнеторговые документы.

**9.Задание на проверку умения формировать проект внешнеторгового контракта и осуществлять проверку необходимой документации для его заключения**

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-8 Способен участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса	ПК-8.6 Формирует проект внешнеторгового контракта и осуществляет проверку необходимой документации для его заключения

Составьте проект внешнеторгового контракта купли-продажи офисных стульев, включив в него специальную оговорку о поглощении.

**4. Файл и/или БТЗ с полным комплектом оценочных материалов прилагается.**