Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович
Должность: ректор ФГБОУ ВО Вавиловский университет
Дата подписания: 14.09.2024 08:29:52
Уникальный программный ключ:
528682d78e671e566ab07f01fe1ba2172f735a12

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова»

УТВЕРЖДАЮ
И.о. заведующего кафедрой
_____ /Воротников И.Л./
«27» августа 2019 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Дисциплина	**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ АПК**
Направление подготовки	**38.03.01 Экономика**
Направленность (профиль)	**Экономика предприятий и организаций агропромышленного комплекса**
Квалификация выпускника	**Бакалавр**
Нормативный срок обучения	**4 года**
Форма обучения	**заочная**
Кафедра-разработчик	**Менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК**
Ведущий преподаватель	**Лявина М.Ю., доцент**

Разработчик: доцент, Лявина М.Ю. _____
(подпись)

Саратов 2019

Содержание

1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП ……..... 3

2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания …….. 5

3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....……..……..….. 10

4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы их формирования …… 19

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

В результате изучения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность предприятия АПК» обучающиеся, в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 12.11.2015 г. № 1327, формируют следующие компетенции, указанные в таблице 1.

Таблица 1

Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность предприятия АПК»

Компетенция		Структурные элементы компетенции (в результате освоения дисциплины обучающий должен знать, уметь, владеть)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения ОПОП (курс)	Виды занятий для формирования компетенции	Оценочные средства для оценки уровня сформированности компетенции
Код	Наименование				
1	2	3	4	5	6
ПК-2	способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	**знает:** понятийный аппарат внешнеэкономической деятельности; состав и классификацию участников внешнеэкономической деятельности	4	практические занятия	Доклад/ контрольная работа/ самостоятельная работа
		умеет: анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию; ориентироваться в системе национального и наднационального регулирования внешнеэкономической деятельности; определять эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия			
		владеет: навыками оценки результатов коммерческой деятельности предприятия во внешнеэкономической сфере			

1	2	3	4	5	6
ПК-7	способностью, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет	**знает:** российское законодательство в сфере внешнеэкономической деятельности; основы таможенно-тарифного регулирования	4	практические занятия	Доклад/ контрольная работа/ самостоятельная работа
		умеет: анализировать социально-экономические показатели состояния мировых рынков; выбирать оптимальные способы присутствия на внешних рынках; заключать международные контракты			
		владеет: навыками сбора и обобщения экономической информации			
ПК-24	способностью осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов, межбанковские расчеты, расчеты по экспортно-импортным операциям	**знает:** виды внешнеторговых операций и их преимущества; принципы осуществления расчетов по экспортно-импортным операциям	4	практические занятия	Доклад/ контрольная работа/ самостоятельная работа
		умеет: осуществлять расчеты по внешнеэкономическим операциям			
		владеет: навыками организации и техники проведения экспортно-импортных операций			

Примечание:
<u>Компетенция ПК-2</u> – также формируется в ходе освоения дисциплин:
Корпоративные финансы
Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях АПК
Организация инновационной деятельности на предприятиях АПК
Финансовая деятельность предприятия АПК
Ценообразование в АПК
Ценовые стратегии в АПК

Государственное экономическое регулирование АПК
Экономическое регулирование рисками предприятия АПК
Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности
Технологическая практика
Преддипломная практика
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

Компетенция ПК-7 – также формируется в ходе освоения дисциплин:
Статистика
Финансы
Корпоративные финансы
Мировая экономика и международные экономические отношения
Экономическая оценка инвестиций в АПК
Производственная практика: научно-исследовательская работа
Преддипломная практика
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

Компетенция ПК-24 – также формируется в ходе освоения дисциплин:
Деньги, кредит, банки.

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Перечень оценочных материалов

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	контрольная работа	средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по разделу или нескольким разделам	комплект контрольных заданий по вариантам
2	доклад	продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	темы докладов
3	устный опрос	средство контроля, организованное как специальная беседа педагогического работника с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной и рассчитанной	вопросы по темам дисциплины: - перечень вопросов для устного опроса

		на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	

Программа оценивания контролируемой дисциплины

Таблица 3

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
1	Особенности отдельных режимов осуществления ВЭД	ПК-2; ПК-7	Устный опрос, доклад
2	Подготовка внешнеэкономической сделки	ПК-2; ПК-7; ПК-24	Устный опрос, контрольная работа

Описание показателей и критериев оценивания компетенций по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность предприятия АПК» на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Таблица 4

Код компетенции, этапы освоения компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Показатели и критерии оценивания результатов обучения			
		ниже порогового уровня (неудовлетворительно)	пороговый уровень (удовлетворительно)	продвинутый уровень (хорошо)	высокий уровень (отлично)
1	2	3	4	5	6
ПК-2, 4 год	**знает:**	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (понятийный аппарат внешнеэкономической деятельности; состав и классификацию участников внешнеэкономической деятельности), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала (понятийный аппарат внешнеэкономической деятельности; состав и классификацию участников внешнеэкономической деятельности), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
	умеет:	не умеет анализировать	в целом успешное, но не	в целом успешное, но	сформированное умение

		внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию; ориентироваться в системе национального и наднационального регулирования внешнеэкономической деятельности; определять эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено	системное умение анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию; ориентироватьс я в системе национального и наднационально го регулирования внешнеэкономи ческой деятельности; определять эффективность внешнеэкономи ческой деятельности предприятия, используя современные методы и показатели оценки (методы и показатели оценки экономической эффективности экспортно-ипортных операций предприятия)	содержащие отдельные пробелы, умение анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию; ориентироватьс я в системе национального и наднационально го регулирования внешнеэкономи ческой деятельности; определять эффективность внешнеэкономи ческой деятельности предприятия, используя современные методы и показатели такой оценки	анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию; ориентироваться в системе национального и наднационального регулирования внешнеэкономиче ской деятельности; определять эффективность внешнеэкономиче ской деятельности предприятия, используя современные методы и показатели такой оценки
	владеет навыками:	обучающийся не владеет методами оценки результатов коммерческой деятельности предприятия во внешнеэкономической сфере, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство	в целом успешное, но не системное владение методами оценки результатов коммерческой деятельности предприятия во внешнеэкономи ческой сфере	в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающе еся отдельными ошибками владение методами оценки результатов коммерческой деятельности предприятия во внешнеэкономи ческой сфере	успешное и системное владение методами оценки результатов коммерческой деятельности предприятия во внешнеэкономиче ской сфере

		предусмотренных программой дисциплины не выполнено			
ПК-7, 4 год	**знает:**	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (российское законодательство в сфере внешнеэкономической деятельности; основы таможенно-тарифного регулирования в рамках Таможенного союза), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала (российское законодательство в сфере внешнеэкономической деятельности; основы таможенно-тарифного регулирования в рамках Таможенного союза), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
	умеет:	не умеет анализировать социально-экономические показатели состояния мировых рынков; выбирать оптимальные способы присутствия на внешних рынках; заключать международные контракты, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий,	в целом успешное, но не системное умение анализировать социально-экономические показатели состояния мировых рынков; выбирать оптимальные способы присутствия на внешних рынках; заключать международные контракты, используя современные методы и показатели оценки	в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение анализировать социально-экономические показатели состояния мировых рынков; выбирать оптимальные способы присутствия на внешних рынках; заключать международные контракты, используя современные методы и	сформированное умение анализировать социально-экономические показатели состояния мировых рынков; выбирать оптимальные способы присутствия на внешних рынках; заключать международные контракты, используя современные методы и показатели такой оценки

		предусмотренных программой дисциплины, не выполнено	(показатели экономической эффективности внешнеторговых операций, метод наименьших затрат, методы выбора базисного условия поставки)	показатели такой оценки	
	владеет навыками:	обучающийся не владеет навыками сбора и обобщения экономической информации, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено	в целом успешное, но не системное владение навыками сбора и обобщения экономической информации	в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками сбора и обобщения экономической информации	успешное и системное владение навыками сбора и обобщения экономической информации
ПК-24, 4 год	**знает:**	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (виды внешнеторговых операций и их преимущества; особенности учета внешнеэкономических операций; принципы составления отчетности по экспортно-импортным операциям), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала (виды внешнеторговых операций и их преимущества; особенности учета внешнеэкономических операций; принципы составления отчетности по экспортно-импортным операциям), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с

					ответом при видоизменении заданий
	умеет:	не умеет отражать в учете и отчетности внешнеэкономические операции, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено	в целом успешное, но не системное умение отражать в учете и отчетности внешнеэкономические операции, используя современные методы и показатели оценки (методика учета экспортных операций, учета импортных операций, учета курсовых разниц)	в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение отражать в учете и отчетности внешнеэкономические операции, используя современные методы и показатели такой оценки	сформированное умение отражать в учете и отчетности внешнеэкономические операции, используя современные методы и показатели такой оценки
	владеет навыками:	обучающийся не владеет навыками организации и техники проведения экспортно-импортных операций , допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено	в целом успешное, но не системное владение навыками организации и техники проведения экспортно-импортных операций	в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками организации и техники проведения экспортно-импортных операций	успешное и системное владение навыками организации и техники проведения экспортно-импортных операций

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

3.1. Доклады

Выполнение докладов направлено на формирование у обучающихся умений анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее

ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию; анализировать социально-экономические показатели состояния мировых рынков; ориентироваться в системе национального и наднационального регулирования внешнеэкономической деятельности; выбирать оптимальные способы присутствия на внешних рынках; заключать международные контракты; определять эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия.

Выполнение доклада направлено на формирование навыков оценки результатов коммерческой деятельности предприятия во внешнеэкономической сфере.

Требования к выполнению доклада.

В качестве теоретического аспекта выполнения самостоятельной работы учебным планом по курсу «Внешнеэкономическая деятельность предприятия АПК» предусмотрена также подготовка одного доклада, который в полной мере раскрывает творческий подход обучающихся к самостоятельной проработке нового материала, позволяет оценить степень готовности учащихся к самостоятельному выбору актуальных проблем внешнеэкономической деятельности в мировом масштабе.

Доклад представляет собой подготовленное сообщение на заданную тему, которое в ходе занятия подлежит публичному обсуждению.

Свой доклад обучающийся готовит по определённой схеме. В самом начале выступления следует обозначить проблему. Именно данная проблема должна стать предметом дальнейших аналитических рассуждений.

После обозначения проблемы следует озвучить несколько аспектов, прямо вытекающих из указанной проблемы (2–3 вопроса-аспекта). Далее эти аспекты освещаются более подробно.

В изложении аналитического материала по заданной теме должны чётко прослеживаться:

- компетентность автора сообщения по указанной проблеме,
- систематизация материала по указанной схеме,
- умение работы с массивом информации и статистическими данными,
- самостоятельность при подготовке материала,
- позиция автора по отношению к указанным аспектам,
- способность автора к выявлению зависимостей и закономерностей,
- аналитические рассуждения автора и формулирование выводов.

После изложения материала следует озвучить пути решения указанной проблемы, особое внимание уделяя её аспектам. Предложения автора не должны носить декларативного характера, их следует чётко аргументировать и обосновать.

В заключение сообщаются источники информации, использованные при подготовке доклада. Предполагается, что таких источников должно быть не менее трёх. Регламент одного выступления – 5–10 минут.

Рекомендуемая тематика докладов по дисциплине приведена в таблице 2.

Таблица 2

Темы докладов, рекомендуемые к рассмотрению при изучении дисциплины

№ п/п	Темы докладов
1	2
1	Сущность международного бизнеса и его базовые черты.
2	Формы предпринимательства без образования юридического лица в России и за рубежом.
3	Основные способы финансирования фирмы, вовлеченной во внешнеэкономическую деятельность.
4	Нетрадиционные источники финансирования экспорта компании.
5	Традиционные методы финансирования экспорта.
6	Финансовые ресурсы развития международной фирмы.
7	Трудовые ресурсы развития международной фирмы.
8	Критерии оценки инвестиционных проектов и их преимущества и недостатки.
9	Инструменты хеджирования транзакционных валютных рисков.
10	Наиболее значимые возможности выхода на внешний рынок для российской фирмы.
11	Экономический анализ внешней среды
12	Основные элементы внешней среды международного бизнеса.
13	Влияние внешней среды на потенциал международной фирмы.
14	Характеристика основных подходов к отбору персонала при назначении за рубеж.
15	Элементы корпоративной культуры и наиболее значимые ценности международной фирмы
16	Информационное обеспечение таможенных логистических систем
17	Роль и значение транспортно-экспедиторских компаний в функционировании внешнеторговых логистических систем
18	Фьючерсные и форвардные контракты
19	Опционный контракт, его преимущества

3.2. Контрольные работы

Цель контрольной работы: оценить степень восприятия учебного материала и проводится для оценки результатов изучения разделов/тем дисциплины.

Тематика контрольных и самостоятельных работ устанавливается в соответствии с изученной темой.

Количество вариантов заданий – по теме используется два варианта заданий.

Приводится пример одного из вариантов по каждой теме для самостоятельных и контрольных работ.

ТЕМА: «ПОДГОТОВКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ».

Заполните внешнеторговый контракт купли-продажи. Предмет контракта – сельскохозяйственное сырье.

Контракт №

Москва «_____»_____20_ г.

Компания «_____», зарегистрированная по адресу_____ в дальнейшем именуемое "Продавец" в лице _____, _____, действующего на основании устава, и ООО "_____", именуемое в дальнейшем "Покупатель" в лице_____– генерального директора, действующего на основании устава, подписали настоящий контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта
Продавец обязуется отгрузить, а Покупатель – купить на условиях (базисные условия поставки) согласно Инкотермс-2000 товары, номенклатура которых приведена в Приложении 1 к настоящему Контракту, являющемся неотъемлемой частью контракта, на общую сумму _____ (_____) долларов США в срок до _____.

2. Цены по Контракту и общая стоимость Контракта
2.1. Все цены на товары оговариваются в предложениях Продавца и обозначаются в долларах США. Продавец имеет право изменять цены при условии оповещения Покупателя о предстоящем изменении не менее чем за две недели.
2.2. Общая стоимость настоящего Контракта _____ (_____) долларов США и остается неизменной, даже если Продавец изменяет цены в течение срока действия Контракта.
2.3. Все расходы, включая таможенные, после подписания и исполнения Контракта уплачиваются сторонами на территориях своих стран.

3. Условия поставки
3.1. Условия поставки: базисные условия поставки.
3.2. Поставка Товара осуществляется партиями, сформированными на основании заказов Покупателя и наличия Товара на складе Продавца.
3.3. Заказ считается принятым к исполнению, если Продавец выставил Покупателю предварительный инвойс.
3.4. Инвойс вступает в силу с момента подтверждения Покупателем согласия на оплату

Contract #

Moscow «____»_____ 20__

Company «_____» registered _____ (hereinafter referred to as the “SELLER”), represented by_____, _____, due to the power of the statement on the one hand, and OOO “_____” (hereinafter referred to as the “BUYER”), represented by _____, General Director, due to the statement on the other hand, have concluded the Present Contract on the following:

1. Subject of the contract
The SELLER is to ship and the BUYER is to buy products (hereinafter referred to as the “GOODS”) on terms delivery basis (Incoterms-2000) in accordance with the specification given in SUPPLEMENT #1 attached to the Present Contract and constitute an integral part thereof, for the whole amount _____ (_____) USD up to _____.

2. Price and total amount of the contract.
2.1. All the prices are specified in the SELLER’s proposals and fixed in US dollars. The SELLER has a right to change prices in case of informing the BUYER two weeks before these changes.
2.2. The total amount of the Present Contract is _____ (_____) USD and is to be firm and not subject to any alterations even if the SELLER changes prices for the duration of the Present Contract.
2.3. After signing and fulfillment of the Present Contract all the expenses, including custom dues, are paid by the parties on their own territories.

3. Terms of delivery
3.1. Delivery terms: delivery basis.
3.2. GOODS are delivered in lots formed in the assortment, based on BUYER’s orders and availability of GOODS in the SELLER’s stock.
3.3. The order considered to be implemented if the SELLER makes out a pro forma invoice to the BUYER.
3.4. Invoice comes into power after the BUYER confirms its payment.
3.5. The SELLER shall ship the GOODS from manufacturer warehouse within 5 days after

по этому инвойсу.
3.5. Продавец обязуется в течение 5 дней с момента подтверждения Покупателем согласия на оплату по выставленному инвойсу отгрузить Товар со склада Изготовителя.
Продавец обязан известить Покупателя о факте отгрузки Товара в кратчайшие сроки, сообщив следующие данные: дату отгрузки, номер Контракта, наименование средства доставки, номер товаросопроводительного документа, описание, количество и вес отгруженного Товара.
В случае если Продавец не произвел отгрузку товара в течение 5 дней с момента подтверждения Покупателем согласия на оплату по выставленному инвойсу, он обязан уплатить покупателю 0,1% от стоимости заказа за каждый день задержки.
В случае если Продавец не произвел отгрузку товара в течение 30 дней с момента подтверждения Покупателем согласия на оплату по выставленному инвойсу, Покупатель вправе отказаться от заказанного товара.
3.6. Право собственности на Товар переходит к Покупателю в момент _____(согласно базису поставки).

4. Условия оплаты
4.1. Покупатель оплачивает 100% суммы, указанной в инвойсе, в течение 90 календарных дней по завершению оформления документов по таможенной очистке груза.
В случае просрочки платежа, Покупатель должен уплатить Продавцу пени в размере 0,1% от просроченной суммы за каждый день просрочки.
Авансовые платежи возможны по согласованию сторон. В случае непоставки товара Продавец возвращает сумму авансового платежа не позднее 90 дней со дня аванса.
4.2. Все платежи по настоящему контракту осуществляются в долларах США банковским переводом.

5. Упаковка и маркировка
5.1. Товары должны быть упакованы в соответствии с требованиями к каждому виду Товара.
Внешняя и внутренняя упаковка должны обеспечивать защиту от порчи, повреждений и атмосферных воздействий.
Ящики, в которые упакован товар, должны быть отмаркированы с трех сторон: верхней и двух противоположных друг другу боковых сторон.
Все сопроводительные документы (упаковочные листы, спецификации) так же, как маркировка и техническая документация, должны быть составлены на английском языке.

BUYER's confirmation of the invoice.
The SELLER shall inform the BUYER of the fact of shipment as soon as possible and shall provide following information: Date of shipment; Contract No.; Name of Vessel, No. of Document of Title, Description, Number and Weight of the GOODS.
In case the GOODS are not shipped within 5 days after BUYER's confirmation of the Invoice, the SELLER is to pay the BUYER the fine 0,1% of the cost of non-shipped GOODS.
In case the GOODS are not shipped within 30 days after BUYER's confirmation of the Invoice, the BUYER has a right to refuse these GOODS.
3.6. The right of ownership for the GOODS shall pass to the BUYER at the moment of _____ (according to the delivery basis).

4. Terms of payment
4.1.The BUYER shall pay 100% of the Invoice within 90 calendar days after executing records on customs clearance is completed.
If failing to pay on time, the BUYER is to pay the SELLER the fine 0,1% of the Invoice, which was not paid on time.
Payments in advance are available if both parties have agreed. In case of non-delivery SELLER is to reimburse the amount of the payment in advance not later than 90 days from the day BUYER made the payment.
4.2. All payments under this Contract are made in US dollars by bank remittance to the SELLER's account.

5. Packing and Marking
5.1. The GOODS shall be packed and marked in accordance with the demands of each kind of the GOODS.
Internal and external packing shall secure full safety of the GOODS and protect them against any breakage and damage as well as atmospheric effects.
Each carton used for packing the GOODS shall be marked three sides: top one and two opposite to each other side sides. All the covering documents

such as Packing and Specification Lists as well as Marking and Technical Documentation shall be written down in English.

6. Приемка
6.1. Товар считается доставленным Продавцом и принятым Покупателем:
по количеству - в соответствии с сопроводительными документами;
по качеству – в соответствии с сертификатом качества Продавца.
6.2. Окончательная приемка выполняется в стране Покупателя. Товары принимаются:
по количеству мест - на момент получения Товара от Экспедитора (Перевозчика);
по количеству содержимого в упаковке - не позднее двух недель после получения Товара, а также на момент вскрытия упаковки;
по качеству – не позже месяца после вскрытия упаковки.
6.3. Приемка выполняется уполномоченным представителем Покупателя с приглашением при необходимости представителя Торговой палаты (по выбору Покупателя) с оформлением акта приемки.

6. Acceptance of the GOODS
6.1. The GOODS are considered as delivered by the SELLER and accepted by the BUYER:
as to number of packages - according to shipment documents;
as to quality - according to the Quality Certificate issued by the SELLER.
6.2. Final acceptance is to be made in the territory of the BUYER.
The GOODS are being accepted:
as to number of packages - on receipt of the GOODS from a Forwarder (Carrier);
per quality of items - not later than two weeks after receiving the GOODS and the moment of opening the package;
as to quality - not later than one month after opening the package.
Acceptance of the GOODS shall be made by the official representative of the BYUER in the presence of, if necessary, the official representative of the Chamber of Commerce (at BUYER's discretion) with the execution of the report of acceptance.

7. Качество и гарантии
7.1. Качество Товара должно находиться в полном соответствии с Сертификатом качества производителя.
7.2. Для Товара, качества которого требуют специальных гарантий, устанавливается гарантийный срок 12 месяцев со дня поставки.
7.3.Если в течение гарантийного срока Товар, поставленный Продавцом, проявит дефекты или несоответствие условиям Контракта, Продавец обязан устранить дефект или заменить дефектные компоненты за свой счет. Доставка дефектных товаров при возврате выполняется за счет Покупателя.

7. Quality and Warranty
7.1. The quality of the GOODS shall conform to the Quality Certificate issued by the supplier.
7.2. For the GOODS being in need of special warranty, the warranty period is fixed within 12 months from the date of delivery.
7.3. Should the GOODS within the guarantee period prove to be defective or not corresponding to the Terms and Conditions of the Present Contract, the SELLER shall eliminate defects or replace defective parts. The costs on the delivery of defective parts back to the SELLER are covered by the BUYER.

8. Претензии
8.1. Покупатель может выдвинуть Продавцу претензии по количеству и качеству Товара в течение двух недель со дня приемки.
Для Товара, обеспеченного гарантийным периодом, претензии по качеству могут быть выдвинуты и в течение месяца после истечения гарантийного срока при условии, что Покупатель обнаружил дефекты в течение гарантийного срока.
8.2. Претензии подтверждаются Сертификатом нейтральной компетентной экспертной организации.
8.3. Продавец должен удовлетворить возникшую претензию в течение 20 дней с

8. Claims
8.1. The BUYER can claim the SELLER for quantity as well as for quality within two weeks from the date of acceptance.
For the GOODS ensured by a warranty period claims can be made 30 days after warranty period expires in case if the BUYER has found defects within this warranty period.
8.2. The claims must be proved by the Certificate drawn up by a competent independent expert Organization.
8.3. The SELLER is to examine and fulfill the claim within 20 days on receipt of the claim.

момента ее получения.

9. Форс-мажор
В случае обстоятельств, делающих невозможным частичное или полное выполнение Контрактных обязательств любой из сторон, а именно: пожар, стихийные бедствия, война или боевые действия, эмбарго дата исполнения Контрактных обязательств изменяется в соответствии с продолжительностью воздействия таких обстоятельств.
Если такие обстоятельства продолжаются более трех месяцев, каждая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения Контрактных обязательств, и в этом случае ни одна из сторон не имеет права требовать возмещения понесенных убытков.
Сторона, находящаяся под воздействием обстоятельств, делающих невозможным исполнение Контрактных обязательств, должна информировать другую сторону о наступлении или окончании таких обстоятельств в течение пяти дней. Документы из Торговой палаты стран Продавца и Покупателя, соответственно, будет подтверждать очевидность вышеупомянутых обстоятельств, их наличие и продолжительность.

9. Force-majeur
If in the case of the Force-majeur circumstances, namely fire, natural calamity, blockade, embargo on exports or Imports, or some other ones not dependent on the Parties, the full or partial execution of this Contract becomes impossible by any of the participants, the period of the obligations execution is extended in correlation with the time frame of the Force-majeur circumstances.
If such circumstances and their consequences should continue for more than three months each of the Parties in this Contract shall have the right to reject all future obligations stipulated in the Contract. Neither Party shall have the right to claim compensation for damages related to these circumstances from the other Party.
Either Party who finds it impossible due to such circumstances to accomplish their obligations according to this Contract shall immediately inform the other Party by both electronic means and registered mail of the Force-majeur circumstances. A certificate issued by the Chamber of Commerce of an appropriate geographical entity, related to either the SELLER’s or BUYERS' countries, shall serve as proper proof of the existence of a Force-majeur and its duration.

10. Прочие условия
10.1. Продавец имеет право передачи Контрактных обязательств третьей стороне и должен уведомить об этом Покупателя сообщением по факсу.
10.2. Настоящий Контракт может быть изменен или расторгнут только с оформлением письменного соглашения сторон.
Любые изменения и дополнения к настоящему Контракту являются его неотъемлемой частью и действительны только в случае, если они письменно оформлены и заверены подписями уполномоченных представителей обеих сторон.
10.3. После подписания Контракта все предыдущие переговоры и относящаяся к ним переписка аннулируются и становятся недействительными. Настоящий Контракт составлен в 2 экземплярах, русский и английский вариант имеют одинаковую юридическую силу.
10.4. Срок действия контракта: контракт вступает в силу с момента его подписания сторонами и действует до _____.

10. Other terms
10.1. The SELLER is entitled to transfer its Contract obligations to a third party after the BUYER is to be informed about it by fax.
10.2. The present Contract can be changed or annulled only after both parties’ written consent. All amendments and additions to the Present Contract are its inherent parts and valid only if they are made in writing and signed by both parties.
10.3. After signing the Present Contract all previous negotiations and correspondence between the parties in connection with it shall be considered null and void. The present contract exists in two copies. All of them (Russian and English) have equal juridical validity.
10.4. The Duration of the Present Contract: The Present Contract comes to power from the moment of being signed and is valid until _____.

11. Аннотация
С целью высокой эффективности в решении текущих проблем, связанных с этим Контрактом, стороны заявляют, что посланные факсом документы действительны до момента получения оригиналов, но не более 180

11. Annotation
In order to make this Present Contract work more effectively, both parties announce that documents sent by fax are valid till the original documents arrival, but not longer than 180 calendar days, after 180 days being over, the original documents are to

календарных дней, по истечении которых подлинники документов должны быть предоставлены другой стороне. Продление срока действия документов извещением по факсу не допускается.	be presented to the other party. Extension in validity by fax is not allowed.
12. Юридические адреса и банковские реквизиты сторон	12. Legal address and Bank Requisites of the Parties
В случае изменений банковских реквизитов любой из сторон другая сторона должна быть поставлена об этом в известность в письменном виде, и в течение 10 дней надлежит составить подписанное обеими сторонами Дополнение к настоящему Контракту с вновь установленными банковскими реквизитами.	In case of bank requisites being changed by any of the parties, the other party shall be informed about it in writing and within 10 days an ADDENDUM to the Present Contract with new Bank requisites is to be made and signed by both parties.
Покупатель (BUYER):	SELLER (Продавец):
_____	_____

3.3 Вопросы для устного опроса

Цель устного опроса по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность предприятия АПК» – оценить степень восприятия учебного материала, определение объема знаний обучающегося по отдельным разделам/темам дисциплины.

ТЕМА 1. ОСОБЕННОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ РЕЖИМОВ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВЭД.

1. Дайте определение понятию «внешнеэкономическая деятельность».
2. Какие виды и соответствующие им формы ВЭД вы знаете?
3. Какие существуют формы внешнеторговой деятельности?
4. Какие существуют формы международной производственной кооперации?

ТЕМА 2. ПОДГОТОВКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ.

1. В чем заключаются особенности подготовки внешнеэкономической сделки?
2. Этапы подготовки внешнеэкономической сделки.
3. Каким образом осуществляется выбор метода осуществления внешнеэкономической сделки?
4. Каким образом происходит подготовка текста контракта?
5. Что такое оферта?
6. Что такое акцепт?
7. В чем заключается исполнение контракта?

3.4. Промежуточная аттестация

В соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.03.01 Экономика промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Цель проведения промежуточной аттестации – оценка знаний, умений и

навыков обучающихся, приобретенных в процессе изучения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность предприятия АПК», а также уровня сформированности компетенций при освоении дисциплины.

Расчетные задания на зачете выполнять не предполагается.

Вопросы, выносимые на зачет

1. Сущность и виды ВЭД.
2. Особенности внешнеторговой деятельности.
3. Международное инвестиционное сотрудничество.
4. Международная производственная кооперация.
5. Состав участников ВЭД.
6. Классификация субъектов ВЭД.
7. Посредники и их роль в осуществлении ВЭД.
8. Сделки купли-продажи.
9. Понятие и виды международной встречной торговли.
10. Понятие и виды торгово-посреднических операций.
11. Особенности правового регулирования ВЭД в РФ.
12. Общая характеристика механизма государственного регулирования ВЭД в России.
13. Инструменты правового регулирования ВЭД в России
14. Полномочия Правительства РФ во внешнеэкономической сфере.
15. Сущность, состав и функции таможенно-тарифного регулирования ВЭД.
16. Таможенные тарифы и их виды.
17. Таможенные пошлины, их виды и функции.
18. Свободная экономическая зона.
19. Приграничная торговля.
20. Duty free.
21. Классификация методов торговли.
22. Преимущества и недостатки прямого метода торговли.
23. Преимущества и недостатки косвенного метода торговли.
24. Особенности международной торговли лицензиями.
25. Основные условия международных договоров о предоставлении инженерно-технических услуг.
26. Сущность международных арендных операций.
27. Основные условия договора франчайзинга.
28. Особенности операций по международному факторингу.
29. Концепция развития ВЭД в России.
30. Направления совершенствования механизма госрегулирования ВЭД в соответствии с законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».
31. Гармонизация российского законодательства в сфере ВЭД.
32. Экспортные пошлины, их виды, функции и особенности применения.
33. Импортные пошлины: функции, тарифный контингент, размеры, критерии дифференциации.
34. Таможенная стоимость товара.

35. Выбор метода присутствия на внешнем рынке.
36. Организационные мероприятия по выходу на внешний рынок.
37. Проведение маркетинговых мероприятий.
38. Предконтрактная работа.
39. Сущность и задачи транспортной логистики.
40. Характеристика и обоснование выбора различных видов транспорта во внешнеэкономической деятельности.
41. Организация транспортной системы.
42. Управление материальным потоком на стадии транспортировки.
43. Транспортные тарифы.
44. Управление транспортировкой.
45. Понятие внешнеэкономической сделки.
46. Классификация сделок.
47. Контрагенты и их характеристика.
48. Содержание Инкотермс-2010.
49. Толкование международных коммерческих терминов согласно Инкотермс-2010.
50. Сложности выхода на внешний рынок.
51. Экономические и политические особенности внешнеэкономической деятельности.
52. Социокультурные особенности внешнеэкономической деятельности.
53. Особенности коммуникационной политики внешнеторговой фирмы.
54. Подготовка товара к отгрузке.
55. Упаковка внешнеторговых грузов.
56. Правила международной маркировки грузов.
57. Транспортная товаросопроводительная документация.
58. Страхование грузов.
59. Переход рисков при транспортировке товаров.
60. Структура и содержание международного контракта.
61. Общие и специфические условия международного контракта.
62. Особенности подписания международного контракта.
63. Особенности подготовки внешнеэкономической сделки.
64. Этапы подготовки внешнеэкономической сделки.
65. Выбор метода осуществления внешнеэкономической сделки.
66. Подготовка контракта.
67. Заключение контракта.
68. Исполнение контракта.

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

4.1 Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Контроль результатов обучения обучающихся, этапов и уровня

формирования компетенций по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность предприятия АПК» осуществляется через проведение текущего, выходного контролей и контроля самостоятельной работы.

Формы текущего и итогового контроля, фонды контрольных заданий для текущего контроля разрабатываются кафедрой исходя из специфики дисциплины, и утверждаются на заседании кафедры.

4.2 Критерии оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Описание шкалы оценивания достижения компетенций по дисциплине приведено в таблице 6.

Таблица 6

Уровень освоения компетенции	Отметка по пятибалльной системе (промежуточная аттестация)*			Описание
Высокий	«отлично»	«зачтено»	«зачтено (отлично)»	Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умеет свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, обучающийся проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании материала
Базовый	«хорошо»	«зачтено»	«зачтено (хорошо)»	Обучающийся обнаружил полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе
пороговый	«удовлетворительно»	«зачтено»	«зачтено (удовлетворительно)»	Обучающийся обнаружил знания основного учебного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляется с выполнением практических заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допустил погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
–	«неудовлетворительно»	«не зачтено»	«не зачтено (неудовлетворительно)»	Обучающийся обнаружил пробелы в знаниях основного учебного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных

Уровень освоения компетенции	Отметка по пятибалльной системе (промежуточная аттестация)*			Описание
				программой практических заданий, не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании образовательной организации без дополнительных занятий

4.2.1. Критерии оценки устного ответа при промежуточной аттестации

При ответе на вопрос обучающийся демонстрирует:

знания: принципы развития и закономерности функционирования организации; понятийный аппарат внешнеэкономической деятельности; состав и классификацию участников внешнеэкономической деятельности; состав и классификацию участников внешнеэкономической деятельности; российское законодательство в сфере внешнеэкономической деятельности; основы таможенно-тарифного регулирования в рамках Таможенного союза; виды внешнеторговых операций и их преимущества; особенности учета внешнеэкономических операций; принципы составления отчетности по экспортно-импортным операциям.

умения: анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию; ориентироваться в системе национального и наднационального регулирования внешнеэкономической деятельности; выбирать оптимальные способы присутствия на внешних рынках; заключать международные контракты; определять эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия; анализировать социально-экономические показатели состояния мировых рынков; отражать в учете и отчетности внешнеэкономические операции.

владение навыками: методами оценки результатов коммерческой деятельности предприятия во внешнеэкономической сфере; навыками сбора и обобщения экономической информации; навыками организации и техники проведения экспортно-импортных операций.

Критерии оценки

отлично	обучающийся демонстрирует: - знание принципов развития и закономерности функционирования организации; понятийный аппарат внешнеэкономической деятельности; состав и классификацию участников внешнеэкономической деятельности; состав и классификацию участников внешнеэкономической деятельности; российское законодательство в сфере внешнеэкономической деятельности; основы таможенно-тарифного регулирования в рамках Таможенного союза; виды внешнеторговых операций и их преимущества; особенности учета внешнеэкономических операций; принципы составления отчетности по экспортно-импортным операциям, практики применения материала,

	исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий; – умение анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию; ориентироваться в системе национального и наднационального регулирования внешнеэкономической деятельности; выбирать оптимальные способы присутствия на внешних рынках; заключать международные контракты; определять эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия; анализировать социально-экономические показатели состояния мировых рынков; отражать в учете и отчетности внешнеэкономические операции, используя современные методы и показатели такой оценки; - успешное и системное владение навыками сбора и обобщения экономической информации; навыками организации и техники проведения экспортно-импортных операций; методами оценки результатов коммерческой деятельности предприятия во внешнеэкономической сфере
хорошо	обучающийся демонстрирует: – знание материала, не допускает существенных неточностей; – в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию; ориентироваться в системе национального и наднационального регулирования внешнеэкономической деятельности; выбирать оптимальные способы присутствия на внешних рынках; заключать международные контракты; определять эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия; анализировать социально-экономические показатели состояния мировых рынков; отражать в учете и отчетности внешнеэкономические операции, используя современные методы и показатели такой оценки; - в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками сбора и обобщения экономической информации; навыками организации и техники проведения экспортно-импортных операций; методами оценки результатов коммерческой деятельности предприятия во внешнеэкономической сфере
удовлетворительно	обучающийся демонстрирует: – знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала; – в целом успешное, но не системное умение анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию; ориентироваться в системе национального и наднационального регулирования внешнеэкономической деятельности; выбирать оптимальные способы присутствия на внешних рынках; заключать международные контракты; определять эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия; анализировать социально-экономические показатели состояния мировых рынков; отражать в учете и отчетности внешнеэкономические операции ,

	используя современные методы и показатели оценки (методы и показатели оценки экономической эффективности экспортно-ипортных операций предприятия; показатели экономической эффективности внешнеторговых операций, метод наименьших затрат, методы выбора базисного условия поставки; методика учета экспортных операций, учета импортных операций, учета курсовых разниц); - в целом успешное, но не системное владение навыками сбора и обобщения экономической информации; навыками организации и техники проведения экспортно-импортных операций; методами оценки результатов коммерческой деятельности предприятия во внешнеэкономической сфере
неудовлетворительно	обучающийся: - не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (принципы развития и закономерности функционирования организации; понятийный аппарат внешнеэкономической деятельности; состав и классификацию участников внешнеэкономической деятельности; состав и классификацию участников внешнеэкономической деятельности; российское законодательство в сфере внешнеэкономической деятельности; основы таможенно-тарифного регулирования в рамках Таможенного союза; виды внешнеторговых операций и их преимущества; особенности учета внешнеэкономических операций; принципы составления отчетности по экспортно-импортным операциям), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки; – не умеет анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию; ориентироваться в системе национального и наднационального регулирования внешнеэкономической деятельности; выбирать оптимальные способы присутствия на внешних рынках; заключать международные контракты; определять эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия; анализировать социально-экономические показатели состояния мировых рынков; отражать в учете и отчетности внешнеэкономические операции, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено; - обучающийся не владеет навыками сбора и обобщения экономической информации; навыками организации и техники проведения экспортно-импортных операций; методами оценки результатов коммерческой деятельности предприятия во внешнеэкономической сфере;

4.2.2. Критерии оценки доклада

При подготовке устного доклада обучающийся демонстрирует:

знания: основных понятий проблемы доклада;

умения: систематизировать и структурировать материал; делать обобщения и сопоставления различных точек зрения по рассматриваемому вопросу, делать и аргументировать основные выводы

владение навыками: анализа различных источников информации по данной проблематике, систематизации и структурирования материала доклада

Критерии оценки устного доклада

отлично	обучающийся демонстрирует: - знание материала (материал систематизирован и структурирован; сделаны обобщения и сопоставления различных точек зрения по рассматриваемому вопросу, сделаны и аргументированы основные выводы, отчетливо видна самостоятельность суждений, основные понятия проблемы изложены полно и глубоко) - грамотность и культура изложения; - дает правильные ответы на вопросы аудитории при презентации доклада
хорошо	обучающийся демонстрирует: - знание материала (материал систематизирован и структурирован; сделаны обобщения и сопоставления различных точек зрения по рассматриваемому вопросу, сделаны и аргументированы основные выводы) - дает неточные ответы на вопросы аудитории при презентации доклада
удовлетворительно	обучающийся демонстрирует: - неполное знание материала (в материале представлена одна точка зрения, отсутствует самостоятельность суждений) - не отвечает на вопросы аудитории при презентации доклада
неудовлетворительно	обучающийся: – не выполнил доклад

4.2.3. Критерии оценки выполнения контрольных работ

При выполнении контрольных (самостоятельных) работ обучающийся демонстрирует:

знания: принципов развития и закономерности функционирования организации; понятийный аппарат внешнеэкономической деятельности; состав и классификацию участников внешнеэкономической деятельности; состав и классификацию участников внешнеэкономической деятельности; российское законодательство в сфере внешнеэкономической деятельности; основы таможенно-тарифного регулирования в рамках Таможенного союза; виды внешнеторговых операций и их преимущества; особенности учета внешнеэкономических операций; принципы составления отчетности по экспортно-импортным операциям

умения: применять различные методы для выполнения задания контрольной работы

владение навыками: решать различными методами задания контрольной работы

Критерии оценки выполнения контрольных работ

отлично	обучающийся демонстрирует: – полные и правильные ответы на все вопросы, успешное решение задач с необходимыми пояснениями, корректная формулировка

	понятий и категорий
хорошо	обучающийся демонстрирует: – недостаточно полные и правильные ответы на все вопросы, несущественные ошибки в решении задач
удовлетворительно	обучающийся демонстрирует: - допущены ошибки в решении задач, неточные формулировки, отсутствуют ответы на 1-2 вопроса
неудовлетворительно	обучающийся: - задание не выполнил, совершил большое количество существенных ошибок

Разработчик: доцент, Лявина М.Ю. _____
(подпись)

25