Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 09.11.2026 09:55:57
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2

о МЭ(м) 26

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

Кафедра международной экономики

УТВЕРЖДАЮ

КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Заведующий кафедрой

_____ Дещенко А.Ю.
(подпись)

«16» 02 2026 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по дисциплине

Б1.В.ДВ.03.02 Международные контракты
(шифр и наименование дисциплины, практики)

38.04.01 Экономика
(код и наименование направления подготовки)

Международная экономика
(наименование магистерской программы)

Разработчик:

доцент _____ Бондаренко Ирина Станиславовна
(должность) (подпись)

Оценочные материалы рассмотрены и утверждены на заседании кафедры от 16.02.2026 г., протокол № 14

Донецк 2026 г.

Паспорт
оценочных материалов по дисциплине
Международные контракты
(наименование дисциплины)

Перечень компетенций (элементов компетенций), формируемых в результате освоения учебной дисциплины (модуля) или практики

№ п/п	Код и наименование контролируемой компетенции	Контролируемые разделы (темы) дисциплины, практики	Этапы формирования (семестр изучения)
1	ПК-2. Способен разработать план внешнеэкономической деятельности организации и контролировать его выполнение	Тема 1 Теоретические основы внешнеэкономических контрактов	3
		Тема 2 Организация контрактной деятельности	
		Тема 3 Реализация внешнеэкономических контрактов	
		Тема 4 Подходы к составлению текста внешнеэкономического контракта	
		Тема 5 Правовое регулирование контрактной деятельности	
		Тема 6 Международные правовые основы внешнеэкономических контрактов	
		Тема 7 Структура внешнеэкономического контракта	
		Тема 8 Транспортное обеспечение внешнеэкономических контрактов	
		Тема 9 Страховая защита внешнеэкономических контрактов	

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Показатели оценивания компетенций

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Контролируемые разделы (темы) дисциплины, практики	Наименование оценочного средства
1	ПК-2. Способен разработать план внешнеэкономической деятельности организации и контролировать его выполнение	ИДК-3$_{ПК-2}$ Определяет зоны ответственности в организации по реализации плана внешнеэкономической деятельности организации.	Тема 1 Теоретические основы внешнеэкономических контрактов	Тест
			Тема 2 Организация контрактной деятельности	Тест
			Тема 3 Реализация внешнеэкономических контрактов	Тест
			Тема 4 Подходы к составлению текста внешнеэкономического контракта	Тест, контрольная работа (ТМК 1)
			Тема 5 Правовое регулирование контрактной деятельности	Собеседование (устный опрос)

			Тема 6 Международные правовые основы внешнеэкономических контрактов	Задача
			Тема 7 Структура внешнеэкономического контракта	Задача
			Тема 8 Транспортное обеспечение внешнеэкономических контрактов	Задача
			Тема 9 Страховая защита внешнеэкономических контрактов	Собеседование (устный опрос), контрольная работа (ТМК 2)

Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Собеседование (устный опрос)»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
8 - 10	Ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Полно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Делаются обоснованные выводы. Демонстрируются глубокие знания основных положений дисциплины. Соблюдаются нормы литературной речи (количество правильных ответов > 90%)
5 - 7	Ответы на поставленные вопросы излагаются систематизировано и последовательно. Базовые нормативно-правовые акты используются, но в недостаточном объеме. Материал излагается уверенно. Раскрыты причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер. Соблюдаются нормы литературной речи (количество правильных ответов >70%)
2 - 4	Допускаются нарушения в последовательности изложения. Имеются поверхностные знания основ дисциплины. Неполно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируются поверхностные знания вопроса, с трудом решаются конкретные задачи. Имеются затруднения с выводами. Допускаются нарушения норм литературной речи (количество правильных ответов >50%)
0 - 1	Материал излагается непоследовательно, сбивчиво, не представляет определенной системы знаний по дисциплине. Не раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Не проводится анализ. Выводы отсутствуют. Ответы на дополнительные вопросы отсутствуют. Имеются заметные нарушения норм литературной речи (количество правильных ответов <50%)

Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Задача»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерии оценивания
8 - 10	Задача решена в полном объеме (студент полностью осветил алгоритм решения задачи, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.)
5 - 7	Задача решена в не полном объеме (студент в целом осветил алгоритм решения задачи, имеются незначительные неточности в расчетах, владеет в недостаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.)
2 - 4	Задача решена не верно (студент не осветил алгоритм решения задачи, имеются значительные неточности в расчетах, не владеет профильным категориальным аппаратом и т.п.)
0 - 1	Задача не решена вовсе (студент не решил задачу и т.п.)

Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Тест»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
8 - 10	Тестовые задания выполнены на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% вопросов)
5 - 7	Тестовые задания выполнены на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89% вопросов)
2 - 4	Тестовые задания выполнены на низком уровне (правильные ответы даны на 60-74% вопросов)
0 - 1	Тестовые задания выполнены на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем 60% вопросов)

Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Контрольная работа по смысловому модулю 1, 2» (ТМК 1, ТМК 2)

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
4,4-5,0	Контрольная работа выполнена на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% вопросов)
3,5-4,3	Контрольная работа выполнена на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89% вопросов)
2,6-3,4	Контрольная работа выполнена на низком уровне (правильные ответы даны на 60-74% вопросов)
0-2,5	Контрольная работа выполнена на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем 60% вопросов)

Примерный перечень оценочных материалов

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
1.	Собеседование (устный опрос)	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по дисциплине или определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Вопросы по темам/разделам дисциплины
2.	Задача	Средство контроля, организованное как расчетное задание по темам изучаемой дисциплины, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по дисциплине или определенному разделу, теме и т.п.	Расчетные задания
3.	Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося	Фонд тестовых заданий
4.	Контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме, разделу или дисциплине.	Комплект контрольных заданий по вариантам

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков

Оценочные материалы по дисциплине «Международные контракты» разработаны в соответствии с ОПОП ВО по направлению подготовки 38.04.01 Экономика (Магистерская программа: Международная экономика) и рабочей программой дисциплины «Международные контракты».

Логика построения рабочей программы дисциплины «Международные контракты» ориентирована на формирование теоретических знаний, умений и практических навыков в области составления внешнеэкономических контрактов, их сущности, правовых основ, содержании и видов, а также определения результатов внешнеэкономической контрактной деятельности.

Структура дисциплины «Международные контракты» представлена двумя смысловыми модулями: смысловой модуль 1 «Сущность и правовая основа внешнеэкономических контрактов»; смысловой модуль 2 «Содержание и виды внешнеэкономических контрактов».

При изучении дисциплины в течение семестра обучающийся может набрать максимально 100 баллов. Минимальное количество баллов составляет 60 баллов.

Система оценивания всех видов работ по дисциплине «Международные контракты» приведена в таблице 1.

Таблица 1

Система начисления баллов по текущему контролю знаний

Максимально возможный балл по виду учебной работы					
Смысловые модули	Текущая аттестация				Итого
	Собеседование (устный или письменный опрос)	Тест	Задача	Контрольная работа	
Смысловой модуль 1 «Теоретические основы осуществления внешнеэкономических операций»	-	40	-	5	45
Смысловой модуль 2 «Основы осуществления внешнеэкономических операций»	20	-	30	5	55
Итого:	20	40	30	10	100

Для выполнения заданий, предусмотренных оценочными материалами, обучающийся должен пройти предварительную теоретическую и практическую подготовку на лекционных и практических занятиях, а также при самостоятельном изучении литературных источников.

Текущий контроль знаний обучающихся осуществляется на основании оценки систематичности и активности по каждой теме программного материала дисциплины.

Текущий контроль знаний осуществляется с помощью собеседования (устного или письменного) по теме №5, 9, а также тестов по теме №1 – 4, решения задач по теме №6 – 8.

Собеседование (устный или письменный опрос) – это произвольная беседа или целенаправленное собеседование, позволяющее оценить уровень знаний по теме, разделу или дисциплине в целом. Представленные вопросы для собеседования (устного или письменного опроса) позволяют оценить уровень знаний обучающихся, полученных при изучении лекционного материала по теме дисциплины. Максимальное количество баллов по собеседованию составляет 10 баллов по теме.

Тест – это система контрольных заданий определенной формы и содержания, позволяющих объективно оценить уровень знаний по теме, разделу или дисциплине в целом. Представленные тестовые задания позволяют оценить уровень знаний студентов и имеют только один верный ответ. Максимальное количество баллов по тестам составляет 10 баллов по темам 1 – 4.

Задача – средство контроля, организованное как расчетное задание по темам изучаемой дисциплины, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по дисциплине или определенному разделу, теме и т.п. Максимальное количество баллов по задаче составляет 10 баллов по теме.

По окончании изучения каждого смыслового модуля обучающийся выполняет текущую модульную контрольную работу по закрепленному варианту. Максимально возможное количество полученных баллов по результатам решения контрольной работы составляет 5 баллов по ТМК 1 и ТМК 2.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Международные контракты» осуществляется в форме зачета.

В результате зачета обучающийся может набрать максимально 100 баллов, а минимально – 60 баллов на протяжении семестра.

Таблица 2

Распределение баллов, которые получают обучающиеся

Текущее тестирование и самостоятельная работа, балл									**Максимальная сумма баллов**
Смысловой модуль №1				Смысловой модуль №2					
45				55					
Т1	Т2	Т3	Т4	Т5	Т6	Т7	Т8	Т9	
10	10	10	15	10	10	10	10	15	100

Таблица 3

Государственная шкала оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале
60-100	«зачтено»
менее 60	«не зачтено»

Примеры типовых заданий для оценочных материалов

1) по оценочному материалу «Собеседование (устный или письменный опрос)»

1. Сущность внешнеэкономических контрактов.
2. Сущность понятий «ВЭД», «внешнеторговая сделка».
3. Субъекты контрактной деятельности во ВЭД.
4. Разновидности внешнеэкономических контрактов.
5. Применение норм права к внешнеэкономическим контрактам.
6. Этапы оформления внешнеэкономического контракта.
7. Выбор рынка и его изучение.
8. Выбор контрагента.
9. Установление контакта с потенциальным контрагентом.
10. Заключение (подписание) внешнеэкономического контракта.
11. Выполнение внешнеэкономического контракта.
12. Документарное сопровождение внешнеэкономических контрактов.
13. Процедура документарного оформления экспортно-импортной операции по внешнеэкономическому контракта.
14. Ответственность субъектов ВЭД.
15. Международный коммерческий арбитраж.
16. Параметры внешнеэкономического контракта.
17. Выбор и использования языка внешнеэкономического контракта.
18. Использование типовых форм внешнеэкономических контрактов.
19. Срок исковой давности.
20. Нормативно-правовая основа заключения внешнеэкономических контрактов.
21. Порядок регистрации внешнеэкономических контрактов.

22. Разрешения на осуществление экспортно-импортных операций.
23. Правовые ограничения экспортно-импортных операций .
24. Регулирование расчетов за внешнеэкономическими контрактами.
25. Источники международного права во внешней торговле.
26. Сущность и содержание Венской конвенции ООН.
27. Торговые обычаи в контрактной деятельности (узансы).
28. ИНКОТЕРМС.
29. Форма заключения внешнеэкономического контракта.
30. Структура и условия внешнеэкономического контракта (основные и дополнительные).
31. Предмет контракта.
32. Количество и качество товара (объемы выполнения работ, предоставление услуг).
33. Базисные условия поставки товаров.
34. Определение цены внешнеэкономического контракта.
35. Условия расчетов во внешнеэкономическом контракте.
36. Упаковка и маркировка.
37. Особенности транспортного обеспечения внешнеэкономических контрактов.
38. Выбор вида транспорта во внешнеэкономических контрактах.
39. Особенности морских перевозок.
40. Особенности использования железнодорожного транспорта во внешнеэкономических контрактах.
41. Использование авиатранспорта.
42. Особенности использования автомобильного транспорта во внешнеэкономических контрактах.
43. Трубопроводный транспорт во внешнеэкономических контрактах.
44. Специфика деятельности транспортно-экспедиционных предприятий.
45. Сущность страхования внешнеэкономических контрактов.
46. Разновидности страхования внешнеэкономических контрактов.
47. Страхование валютных рисков.
48. Страхование грузов при экспортно-импортных операциях.
49. Экспортно-импортные контракты.
50. Внешнеторговые контракты из встречной торговли.
51. Внешнеторговые контракты натурального обмена.
52. Внешнеторговые контракты, которые предусматривают участие продавца в реализации товаров, предложенных покупателем.
53. Внешнеторговые контракты из выкупа устаревшей продукции.
54. Внешнеторговые контракты о поставках на комплектацию.
55. Контракты из операции на давальческом сырье.
56. Контракты из встречной торговли в рамках промышленного сотрудничества.
57. Сущность эффективности внешнеторговых контрактов.
58. Эффективность выполнения экспортно-импортных контрактов.
59. Основные подходы к учету внешнеэкономических операций.

60. Учет импортных и реимпортных операций.

2) по оценочному материалу «Задача»

1. При планировании экспортной операции предприятию необходимо определить цену продукции А – двигателя с учетом его технических параметров. Для того, чтобы исключить элементы случайности и более точно подойти к уровню мировых цен, к расчету следует привлекать 3-4 конкурирующих изделия ведущих фирм-производителей аналогичной продукции (продукция Б, В, Г). Для этого используют метод последовательного учета в цене числового значения главных технических параметров изделия, по которому с помощью поправочных коэффициентов в экспортной цене последовательно учитывается влияние технико-экономических параметров изделий-конкурентов. Данные для расчетов приведены в табл. 1:

Таблица 1 – Данные для расчетов цен

Показатели	**Наименов**	**Ед. изм.**	**№ варианта**									
			1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
1. Мощность изделия	**А**	КВт	1000	900	800	850	850	950	900	950	950	1000
	Б		800	800	800	750	850	800	800	750	900	950
	В		900	850	700	700	800	850	850	800	850	900
	Г		850	900	750	850	800	950	900	850	800	900
2. Частота вращения	**А**	Оборотов/мин	650	800	900	900	700	950	900	950	950	900
	Б		500	750	800	800	700	900	850	850	800	750
	В		500	700	850	850	600	800	900	900	900	850
	Г		600	800	700	900	650	850	850	900	850	800
3. Вес	**А**	кг	90,0	85,0	75,0	80,0	70,0	80,0	70,0	70,0	75,0	80,0
	Б		83,0	75,0	80,0	90,0	80,0	85,0	75,0	70,0	80,0	85,0
	В		80,0	75,0	85,0	85,0	75,0	80,0	70,0	75,0	75,0	80,0
	Г		85,0	80,0	75,0	80,0	80,0	80,0	80,0	75,0	85,0	85,0
4. КПД	**А**	%	93,0	92,5	92,5	92,0	94,0	92,5	94,0	95,0	94,5	92,5
	Б		93,5	93,5	92,0	92,5	93,0	93,5	93,5	93,0	93,0	92,0
	В		92,5	92,0	93,0	93,5	92,0	94,0	92,0	93,5	93,0	94,0
	Г		94,0	93,0	92,0	92,5	93,5	90,0	93,0	94,0	93,5	93,0
5. Цена	**А**	тыс. у.е.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Б		15	20	20	35	20	40	25	25	35	35
	В		25	25	10	25	15	30	30	30	35	30
	Г		20	30	15	30	15	35	35	35	20	25
6. Коэффициент			0,73	0,81	0,85	0,67	0,72	0,55	0,68	0,79	0,8	0,59

2. Рассчитать экономическую прибыль от импорта продукции. Исходные данные приведены в таблице1:

Таблица 1 – Данные для расчета экономической прибыли от импорта продукции

Показатель	Усл. обозначения	Ед. измерения	Значение
Норма прибыли	Нпр.	%	20
Сумма контракта	СК	тыс. у.е.	150
Цена контракта	ЦК	у.е./ед.	110
Ставка НДС	СТндс	%	20
Цена на внутреннем рынке	Цвн.р.	руб./ед.	600
Курс валюты	КВ	руб./у.е.	5,0

3) по оценочному материалу «Тест»

1. Геммологический контроль осуществляется с целью:
а) усиления контроля за перемещением драгоценных камней
б) осуществления экспортной оценки качества драгоценных камней
в) усиления контроля за перемещением продуктов нефтепереработки
г) усиления контроля за перемещением оружия
д) осуществления экспортной оценки качества ввозимых товаров

2. Метод пробной продажи заключается в следующем:
а) получение справок путем заказа в специальных информационных агентствах
б) служащие фирмы обрабатывают большое количество материала, после чего составляется досье по рынкам и темам
в) вывоз на незнакомый рынок небольшой партии товара и получении в процессе его реализации необходимой информации о конъюнктуре
г) на потенциальные рынки ссылаются специальные эксперты, которые получают нужную информацию
д) нет правильного ответа

3. Метод непосредственного изучения рынка заключается в следующем:
а) вывоз на незнакомый рынок небольшой партии товара и получении в процессе его реализации необходимой информации о конъюнктуре
б) получение справок путем заказа в специальных информационных агентствах
в) на потенциальные рынки ссылаются специальные эксперты, которые получают нужную информацию
г) варианты б) и г)
д) служащие фирмы обрабатывают большое количество материала, после чего составляется досье по рынкам и темам

4. К операциям встречной торговли согласно их экономической природе НЕ относится:
а) операции в рамках информационного сотрудничества
б) операции натурального обмена
в) операции на давальческом сырье
г) операции по выкупу устаревшей продукции
д) операции, которые предусматривают поставки на комплектацию

5. Система безналичных расчетов путем зачета взаимных денежных требований и обязательств – это:
а) инвестиционные соглашения
б) арендные контракты
в) клиринговые соглашения
г) посреднические контракты
д) встречная торговля

6. Особенностью типовых контрактов является:
а) контракт может быть представлен в виде документа, который может использоваться, как сам договор
б) может быть применен к определенным товарам
в) разработан союзом предпринимателей
г) нет правильного ответа
д) все ответы верны

7. НЕ относится к этапам подготовки к заключению контракта:
а) выбор контрагента
б) мониторинг конкурентов
в) установление контакта с потенциальным контрагентом
г) выбор рынка и его изучение
д) все вышеперечисленное

8. Кабинетный метод изучения рынка заключается в следующем:
а) получение справок путем заказа в специальных информационных агентствах
б) вывоз на незнакомый рынок небольшой партии товара и получении в процессе его реализации необходимой информации о конъюнктуре
в) на потенциальные рынки ссылаются специальные эксперты, которые получают нужную информацию
г) служащие фирмы обрабатывают большое количество материала, после чего составляется досье по рынкам и темам
д) нет правильного ответа

9. Договор может быть признан недействительным в случаи, если:
а) отсутствует ксерокопия контракта
б) контракт не отвечает требованиям международного права
в) отсутствует английский вариант текста договора
г) договор не отвечает требованиям законов страны
д) ответы а) и г)

10. Вашингтонская конвенция 1965 г. направлена на регулирование:
а) применения договорных обязательств
б) договоров о международной купли-продажи товаров
в) решение инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами
г) учреждения многостороннего агентства по гарантиям инвестиций
д) все вышеперечисленное

4) по оценочному материалу «Контрольная работа»
Вариант 1
1. Дать определение:
1.1. Встречная торговля – это …
1.2. Валютный риск – это …

2. Тестовые задания:

2.1. Геммологический контроль осуществляется с целью:

а) усиления контроля за перемещением драгоценных камней;

б) осуществления экспортной оценки качества драгоценных камней;

в) усиления контроля за перемещением продуктов нефтепереработки;

г) усиления контроля за перемещением оружия;

д) осуществления экспортной оценки качества ввозимых товаров.

2.2. Метод пробной продажи заключается в следующем:

а) получение справок путем заказа в специальных информационных агентствах;

б) служащие фирмы обрабатывают большое количество материала, после чего составляется досье по рынкам и темам;

в) вывоз на незнакомый рынок небольшой партии товара и получении в процессе его реализации необходимой информации о конъюнктуре;

г) на потенциальные рынки ссылаются специальные эксперты, которые получают нужную информацию;

д) нет правильного ответа.

2.3. Метод непосредственного изучения рынка заключается в следующем:

а) вывоз на незнакомый рынок небольшой партии товара и получении в процессе его реализации необходимой информации о конъюнктуре;

б) получение справок путем заказа в специальных информационных агентствах;

в) на потенциальные рынки ссылаются специальные эксперты, которые получают нужную информацию;

г) варианты б) и г);

д) служащие фирмы обрабатывают большое количество материала, после чего составляется досье по рынкам и темам.

2.4. К операциям встречной торговли согласно их экономической природе НЕ относится:

а) операции в рамках информационного сотрудничества;

б) операции натурального обмена;

в) операции на давальческом сырье;

г) операции по выкупу устаревшей продукции;

д) операции, которые предусматривают поставки на комплектацию.

2.5. Система безналичных расчетов путем зачета взаимных денежных требований и обязательств – это:

а) инвестиционные соглашения;

б) арендные контракты;

в) клиринговые соглашения;

г) посреднические контракты;

д) встречная торговля.

3. Решить задачу:

При планировании экспортной операции предприятию необходимо определить цену продукции А – двигателя с учетом его технических параметров. Для того, чтобы исключить элементы случайности и более точно подойти к уровню мировых цен, к расчету следует привлекать 3-4 конкурирующих изделия ведущих фирм-производителей аналогичной продукции (продукция Б, В, Г). Для этого используют метод последовательного учета в цене числового значения главных технических параметров изделия, по которому с помощью поправочных коэффициентов в экспортной цене последовательно учитывается влияние технико-экономических параметров изделий-конкурентов. Данные для расчетов приведены в табл. 1:

Таблица 1 – Данные для расчетов цен

Показатели	**Наименов**	**Ед. изм.**	**№ варианта**									
			1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
1. Мощность изделия	**А**	КВт	1000	900	800	850	850	950	900	950	950	1000
	Б		800	800	800	750	850	800	800	750	900	950
	В		900	850	700	700	800	850	850	800	850	900
	Г		850	900	750	850	800	950	900	850	800	900
2. Частота вращения	**А**	Оборотов/мин	650	800	900	900	700	950	900	950	950	900
	Б		500	750	800	800	700	900	850	850	800	750
	В		500	700	850	850	600	800	900	900	900	850
	Г		600	800	700	900	650	850	850	900	850	800
3. Вес	**А**	кг	90,0	85,0	75,0	80,0	70,0	80,0	70,0	70,0	75,0	80,0
	Б		83,0	75,0	80,0	90,0	80,0	85,0	75,0	70,0	80,0	85,0
	В		80,0	75,0	85,0	85,0	75,0	80,0	70,0	75,0	75,0	80,0
	Г		85,0	80,0	75,0	80,0	80,0	80,0	80,0	75,0	85,0	85,0
4. КПД	**А**	%	93,0	92,5	92,5	92,0	94,0	92,5	94,0	95,0	94,5	92,5
	Б		93,5	93,5	92,0	92,5	93,0	93,5	93,5	93,0	93,0	92,0
	В		92,5	92,0	93,0	93,5	92,0	94,0	92,0	93,5	93,0	94,0
	Г		94,0	93,0	92,0	92,5	93,5	90,0	93,0	94,0	93,5	93,0
5. Цена	**А**	тыс. у.е.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Б		15	20	20	35	20	40	25	25	35	35
	В		25	25	10	25	15	30	30	30	35	30
	Г		20	30	15	30	15	35	35	35	20	25
6. Коэффициент			0,73	0,81	0,85	0,67	0,72	0,55	0,68	0,79	0,8	0,59

Вариант 2

1. Дать определение:

1.1. Международный контракт – это …

1.2. Внешнеторговая сделка – это …

2. Тестовые задания:

2.1. Особенностью типовых контрактов является:

а) контракт может быть представлен в виде документа, который может использоваться, как сам договор

б) может быть применен к определенным товарам

в) разработан союзом предпринимателей

г) нет правильного ответа

д) все ответы верны

2.2. НЕ относится к этапам подготовки к заключению контракта:

а) выбор контрагента

б) мониторинг конкурентов

в) установление контакта с потенциальным контрагентом

г) выбор рынка и его изучение

д) все вышеперечисленное

2.3. Кабинетный метод изучения рынка заключается в следующем:

а) получение справок путем заказа в специальных информационных агентствах

б) вывоз на незнакомый рынок небольшой партии товара и получении в процессе его реализации необходимой информации о конъюнктуре

в) на потенциальные рынки ссылаются специальные эксперты, которые получают нужную информацию

г) служащие фирмы обрабатывают большое количество материала, после чего составляется досье по рынкам и темам

д) нет правильного ответа

2.4. Договор может быть признан недействительным в случаи, если:

а) отсутствует ксерокопия контракта

б) контракт не отвечает требованиям международного права

в) отсутствует английский вариант текста договора

г) договор не отвечает требованиям законов страны

д) ответы а) и г)

2.5. Вашингтонская конвенция 1965 г. направлена на регулирование:

а) применения договорных обязательств

б) договоров о международной купли-продажи товаров

в) решение инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами

г) учреждения многостороннего агентства по гарантиям инвестиций

д) все вышеперечисленное

3. Решить задачу:

Рассчитать экономическую прибыль от импорта продукции. Исходные данные приведены в таблице1:

Таблица 1 – Данные для расчета экономической прибыли от импорта продукции

Показатель	Усл. обозначения	Ед. измерения	Значение
Норма прибыли	Нпр.	%	20
Сумма контракта	СК	тыс. у.е.	150
Цена контракта	ЦК	у.е./ед.	110
Ставка НДС	СТндс	%	20
Цена на внутреннем рынке	Цвн.р.	руб./ед.	600
Курс валюты	КВ	руб./у.е.	5,0