

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ушвицкий Лев Исакович

Должность: и.о. директора Института экономики и управления

Дата подписания: 28.05.2026 10:57:28

Уникальный программный ключ:

46f7031a7046958ffdb4e91f81e17726331d25a8

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение

высшего образования

«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Директор института
экономики и управления,
д-р экон. наук, профессор
Ушвицкий Л. И.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Организация и техника внешнеторговых операций

Направление подготовки
Направленность (профиль)
Форма обучения
Год начала обучения
Реализуется в семестре

38.03.01 Экономика
Экономика организаций
очная
2026
5

Введение

1. Назначение: Фонд оценочных средств по дисциплине «Организация и техника внешнеторговых операций» предназначен для контроля достижения обучающимися требуемых компетенций посредством оценивания полученных ими результатов обучения, соответствующих индикаторам достижения компетенций образовательной программы высшего образования «Экономика организаций» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика.

2. ФОС является приложением к программе дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций»

3. Разработчик: Красников А.В., канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности

4. Проведена экспертиза ФОС.

Члены экспертной группы:

Председатель Кущ Е.Н. - председатель УМК института экономики и управления.

Члены комиссии:

Пучкова Е. Е. - член УМК института экономики и управления, и.о. зам. директора по учебной работе;

Айбазова З. С. - член УМК института экономики и управления, доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности

Представитель организации-работодателя: Лацинников В.А., канд. экон. наук, директор ООО «Флаг».

Экспертное заключение: фонд оценочных средств по дисциплине «Организация и техника внешнеторговых операций» рекомендуется для оценки результатов обучения и уровня сформированности компетенций у обучающихся образовательной программы высшего образования «Экономика организаций» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика.

26 января 2026 г.

5. Срок действия ФОС определяется сроком реализации образовательной программы.

1. Описание критериев оценивания компетенции на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Компетенции, индикаторы	Уровни сформированности компетенций			
	Минимальный уровень не достигнут (Неудовлетворительно) 2 балла	Минимальный уровень (удовлетворительно) 3 балла	Средний уровень (хорошо) 4 балла	Высокий уровень (отлично) 5 баллов
<i>Компетенция: ПК-1 Способен осуществлять сбор, мониторинг и обработку данных для проведения расчетов экономических показателей организации</i>				
Результаты обучения по дисциплине (модулю): <i>Индикатор: ИД-1. ПК-1.</i> Осуществляет сбор и обработку исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации.	Не обладает практически м опытом сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) внешнеторговой организации.	Обладает практическим опытом сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности внешнеторговой организации на минимальном уровне.	Применяет на среднем уровне практический опыт сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) внешнеторговой организации.	Применяет на высоком уровне практический опыт сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) внешнеторговой организации.
ИД-2. ПК-1. Выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг.	Не выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг.	Частично выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг.	Достаточно хорошо выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг.	На высоком уровне выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг.

			услуг.	услуг.
ИД-3. ПК-1. Способен подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации.	Не способен подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеэкономической организации.	Частично способен подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеэкономической организации.	Способен на достаточно хорошем уровне подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеэкономической организации.	Способен на высоком уровне подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеэкономической организации.

Компетенция: ПК-6 Способен осуществлять внешнеэкономическую деятельность, заключать внешнеэкономические контракты

Результаты обучения по дисциплине (модулю): <i>Индикатор:</i> ИД-1. ПК-6. Анализирует информацию о потенциальных партнерах на внешних рынках.	Не использует полученные знания для выбора оптимальных условий и вариантов внешнеэкономического сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах.	Частично использует полученные знания для выбора оптимальных условий внешнеэкономического сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах.	Достаточно хорошо использует полученные знания для выбора оптимальных условий внешнеэкономического сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах.	В полной мере использует полученные знания для выбора оптимальных условий и вариантов внешнеэкономического сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах.
--	--	--	---	---

ИД-2. ПК-6. Способен документально оформлять внешнеторговые контракты.	Не применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике.	Применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике на минимальном уровне.	Достаточно хорошо применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике.	На достаточно высоком уровне применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике.
---	---	--	--	---

Оценивание уровня сформированности компетенции по дисциплине осуществляется на основе «Положения о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры - в Федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Северо-Кавказский федеральный университет» в актуальной редакции.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция
1.	С	Лицензирование это: А) денежный беспроцентный залог, вносимый импортером в банк перед закупкой товара. В) это стоимостные или количественные ограничения ввоза (вывоза) товаров, устанавливаемые государством на неопределенный срок, по отдельным видам товаров, странам или группам стран путем введения квот (процентной доли). С) разрешение на ввоз (вывоз) определенного количества товаров, выдаваемое уполномоченными государственными органами.	ПК-1
2.	В	Квотирование это: А) денежный беспроцентный залог, вносимый импортером в банк перед закупкой товара. В) это стоимостные или количественные ограничения ввоза (вывоза) товаров, устанавливаемые государством на неопределенный срок, по отдельным видам товаров, странам или группам стран путем введения квот (процентной доли). С) разрешение на ввоз (вывоз) определенного количества товаров, выдаваемое уполномоченными государственными органами.	ПК-1
3.	С	Свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения: А) Лицензия. В) Товарная марка. С) Патент. Д) Копирайт. Е) Товарный знак.	ПК-1
4.	А	4. Разрешение, выдаваемое владельцем технологии, защищенной или незащищенной патентом, заинтересованной стороне на использование этой технологии в течение определенного времени и за определенную плату: А) Лицензия. В) Товарная марка. С) Патент.	ПК-1

		D) Копирайт. E) Товарный знак.	
5.	B	Проектно-конструкторские работы на контрактной основе по созданию производственных мощностей, готовых к эксплуатации, для передачи их заказчику: A) лизинг B) операция «под ключ» C) франчайзинг D) технологический грант E) участие в собственности	ПК-1
6.	B	Страхование от валютных рисков, или компенсационные действия, предпринимаемые покупателем или продавцом на валютном рынке, чтобы предохранить свой доход в будущем от изменения валютного курса, - это: A) арбитраж B) хеджирование C) спекуляция D) деноминация E) фьючерс	ПК-1
7.	C	7. Организационная форма финансовой или финансово-промышленной компании, создаваемая для владения контрольными пакетами акций (контрольными паями) других фирм с целью делового контроля над ними и управления их деятельностью, - это: A) кооператив B) акционерное общество C) холдинг D) инвестиционный фонд E) трест	ПК-1
8.	A	8. Разность стоимостных объемов экспорта и импорта – это: A) Торговое сальдо. B) Торговый оборот. C) Платежный баланс. D) Экспорт. E) Импорт.	ПК-1
9.	D	Предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования купленных или арендованных машин и оборудования: A) Патентная лицензия.	ПК-1

		В) Лицензионные соглашения. С) Ноу-хау. D) Инжиниринг. E) Роялти.	
10.	A	Вид лизинга, предусматривающий привлечение посредника (другую лизинговую компанию), называется: лизинг – помощь в продаже А) сублизинг В) раздельный лизинг С) лизинг со смешанным платежом D) лизинг с дополнительным обслуживанием	ПК-1
11.	D	В экспортную цену не входит: А. себестоимость. В. транспортные расходы. С. стоимость оформления сертификатов происхождения, качества. D. затраты на ликвидацию товара. E. таможенные сборы и пошлины.	ПК-1
12.	C	Способ размещения заказов на поставку крупного оборудования или строительство объектов на основе конкурса, проводимого заказчиком между поставщиками: А. биржевая торговля В. аукцион С. торги D. ярмарка E. все ответы верны	ПК-1
13.	B	Поочередная продажа реальных товаров на основе конкурса, проводимого продавцом между покупателями: А. биржевая торговля В. аукцион С. торги D. ярмарка E. все ответы верны	ПК-1
14.	E	Что из перечисленного не относится к характеристикам современных товарных бирж: А. регулярность торгов В. осуществление торгов по единым биржевым правилам	ПК-1

		С. участие в торгах биржевых посредников Д. осуществление купли-продажи контрактов на поставку товара Е. торговля наличным товаром	
15.	А	Внешнеторговый контракт это – А) коммерческое соглашение между сторонами предметом которого может быть купля-продажа товара, выполнение подрядных работ, аренда, мена и т. д. В) долгосрочные вложения капитала в различные сферы экономики с целью его сохранения и увеличения; С) система отношений, которые объективно возникают у предпринимателей друг с другом, с потребителями, поставщиками, банками и другими субъектами рынка Д) документ, фиксирующий вероятную степень достижения поставленной цели в зависимости от масштаба и способа будущих действий Е) Выработанный директивный вариант развития, подлежащий: практической реализации	ПК-1
16.	С	Реимпортные операции А) направлены на вывоз товаров за пределы государства В) продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара. С) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара Д) это операции, при которых осуществляется ввоз на внутренний рынок товара, закупленного в другой стране Е) наиболее конкретный носитель материальной и духовной культуры общества, наиболее верный индикатор экономической силы производителя, это продукт труда, производимый для удовлетворения человеческих потребностей и производственных нужд и реализуемый путем продаж.	ПК-6
17.	В	17. Резэкспортные операции А) направлены на вывоз товаров за пределы государства В) продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара. С) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара Д) это операции, при которых осуществляется ввоз на внутренний рынок товара, закупленного в другой стране Е) наиболее конкретный носитель материальной и духовной культуры общества,	ПК-6

		наиболее верный индикатор экономической силы производителя, это продукт труда, производимый для удовлетворения человеческих потребностей и производственных нужд и реализуемый путем продаж.	
18.	D	Типовой контракт А) могут быть с коротким сроком поставки (сырьевые товары) и с длительными сроками поставки (на комплектное и сложное оборудование - 3 - 5 и более лет). В) предусматривают регулярную периодическую поставку согласованных в нем количеств товаров на протяжении установленного срока. Этот срок может быть коротким (годовым) и длительным (5-10 лет). С) договор, по которому стороны обязуются заключать в будущем договор на передачу товаров на условиях, предусмотренных в предварительном договоре. Д) это примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики или обычаев, принятых договаривающимися сторонами, после того как они были согласованы с требованиями конкретной сделки. Е) заключаются на поставку промышленного сырья и полуфабрикатов (уголь, природный газ, руды, целлюлоза, газетная бумага, некоторые химические товары и др.). Удельный вес долгосрочных коммерческих сделок в капиталистическом экспорте полезных ископаемых составляет 50 - 60%, а переработанного сырья - 5 - 7%.	ПК-6
19.	E	Долгосрочные контракты А) могут быть с коротким сроком поставки (сырьевые товары) и с длительными сроками поставки (на комплектное и сложное оборудование - 3 - 5 и более лет). В) предусматривают регулярную периодическую поставку согласованных в нем количеств товаров на протяжении установленного срока. Этот срок может быть коротким (годовым) и длительным (5-10 лет). С) договор, по которому стороны обязуются заключать в будущем договор на передачу товаров на условиях, предусмотренных в предварительном договоре. Д) это примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики или обычаев, принятых договаривающимися сторонами, после того как они были согласованы с требованиями конкретной сделки. Е) заключаются на поставку промышленного сырья и полуфабрикатов (уголь, природный газ, руды, целлюлоза, газетная бумага, некоторые химические товары и др.). Удельный вес долгосрочных коммерческих сделок в капиталистическом	ПК-6

		экспорте полезных ископаемых составляет 50 - 60%, а переработанного сырья - 5 - 7%.	
20.	Е	К видам встречной торговле не относится: А) бартер В) встречная закупка С) обратная закупка Д) компенсационные сделки Е) срочная закупка	ПК-6
21.	А	Бартер А) когда предусматривается двусторонний обмен оговоренными товарами, при котором поставка товара в одном направлении полностью или частично заменяет денежный платёж за поставку товара в обратном направлении В) при которой стороны в связи с заключением контракта на закупку в одном направлении подписывают соглашение о заключении контракта на продажу в обратном направлении С) при которой одна из сторон предоставляет производственное оборудование и стороны соглашаются, что поставщик оборудования или назначенное им лицо будет закупать продукцию, произведенную с помощью этого оборудования. При этом поставщик оборудования может поставлять также технологии, запчасти, материалы, а также производить обучение персонала. Д) которые, как правило, связаны с поставками дорогостоящих или технически сложных товаров и могут предусматривать также передачу технологий, упрощение доступа на конкретный рынок. Е) Для покупателя необходимо получить закупленный товар именно в обусловленный срок, а остальные условия имеют меньшее значение	ПК-6
22.	В	22. Встречная закупка А) когда предусматривается двусторонний обмен оговоренными товарами, при котором поставка товара в одном направлении полностью или частично заменяет денежный платёж за поставку товара в обратном направлении В) при которой стороны в связи с заключением контракта на закупку в одном направлении подписывают соглашение о заключении контракта на продажу в обратном направлении С) при которой одна из сторон предоставляет производственное оборудование и стороны соглашаются, что поставщик оборудования или назначенное им лицо будет закупать продукцию, произведенную с помощью этого оборудования. При	ПК-6

		этом поставщик оборудования может поставлять также технологии, запчасти, материалы, а также производить обучение персонала. D) которые, как правило, связаны с поставками дорогостоящих или технически сложных товаров и могут предусматривать также передачу технологий, упрощение доступа на конкретный рынок. E) Для покупателя необходимо получить закупленный товар именно в обусловленный срок, а остальные условия имеют меньшее значение	
23.	C	Обратная закупка: A) когда предусматривается двусторонний обмен оговоренными товарами, при котором поставка товара в одном направлении полностью или частично заменяет денежный платёж за поставку товара в обратном направлении B) при которой стороны в связи с заключением контракта на закупку в одном направлении подписывают соглашение о заключении контракта на продажу в обратном направлении C) при которой одна из сторон предоставляет производственное оборудование и стороны соглашаются, что поставщик оборудования или назначенное им лицо будет закупать продукцию, произведенную с помощью этого оборудования. При этом поставщик оборудования может поставлять также технологии, запчасти, материалы, а также производить обучение персонала. D) которые, как правило, связаны с поставками дорогостоящих или технически сложных товаров и могут предусматривать также передачу технологий, упрощение доступа на конкретный рынок. E) Для покупателя необходимо получить закупленный товар именно в обусловленный срок, а остальные условия имеют меньшее значение	ПК-6
24.	D	24. Компенсационные сделки: A) когда предусматривается двусторонний обмен оговоренными товарами, при котором поставка товара в одном направлении полностью или частично заменяет денежный платёж за поставку товара в обратном направлении B) при которой стороны в связи с заключением контракта на закупку в одном направлении подписывают соглашение о заключении контракта на продажу в обратном направлении C) при которой одна из сторон предоставляет производственное оборудование и стороны соглашаются, что поставщик оборудования или назначенное им лицо будет закупать продукцию, произведенную с помощью этого оборудования. При этом поставщик оборудования может поставлять также технологии, запчасти,	ПК-6

		материалы, а также производить обучение персонала. D) которые, как правило, связаны с поставками дорогостоящих или технически сложных товаров и могут предусматривать также передачу технологий, упрощение доступа на конкретный рынок. E) Для покупателя необходимо получить закупленный товар именно в обусловленный срок, а остальные условия имеют меньшее значение	
25.	B	25. Соглашения с передачей финансовых обязательств относится к разновидности: A) бартер B) встречная закупка C) обратная закупка D) компенсационные сделки E) срочная закупка	ПК-6
26.	B	Способ ведения бизнеса, при котором одна сторона продает другой независимой стороне право на пользования своим фирменным знаком: A) роялти B) франчайзинг C) лизинг D) инжиниринг E) консалтинг	ПК-6
27.	C	Отметьте, что такое инкотермс: A) международные правила транспортировки грузов при экспортно-импортных операциях B) базисные условия поставки экспортируемых товаров C) международные правила толкования торговых терминов D) договор на перевозку грузов из одной страны в другую	ПК-6
28.	B	Разница между курсами покупки и продажи на текущем валютном рынке, определяемая торговцем иностранной валюты, называется: A) спот B) спред C) форвард D) кросс-курс E) премия	ПК-6
29.	B	Какая основная задача государства в условиях свободной торговли? A) защита интересов отечественного производителя	ПК-6

		В) защита внутреннего рынка от некачественных товаров С) запрет на ввоз дешевых товаров D) повышение таможенных пошлин																										
30.	D	Выберите, что такое товарные биржи: А) эпизодические розничные рынки однородных товаров С) постоянные розничные рынки однородных товаров D) постоянно действующие оптовые рынки однородных товаров Е) постоянные оптовые рынки различных товаров	ПК-6																									
31.	Чистый дисконтированный доход = $6790-4861=1929$ Индекс доходности $6790/4861=1,4$ Срок окупаемости (без учета дисконтирования)= $2+0,62=2,62$ Срок окупаемости (с учетом дисконтирования)= $2+0,98=2,98$	Определите чистый дисконтированный доход, индекс доходности и срок окупаемости иностранных капитальных вложений: – без учета дисконтирования; – с учетом дисконтирования при норме дисконта 0,2. Исходные данные представлены в таблице: <table><tr><th>№ п/п</th><th>Показатели</th><th>1-й год</th><th>2-й год</th><th>3-й год</th></tr><tr><td>1</td><td>Объем капиталовложений</td><td>5 000</td><td>1 000</td><td>-</td></tr><tr><td>2</td><td>Объем реализации продукции (без НДС)</td><td>4 000</td><td>8 000</td><td>10 000</td></tr><tr><td>3</td><td>Себестоимость реализованной продукции в т.ч. амортизация</td><td>3 000 300</td><td>5 500 400</td><td>6 000 400</td></tr><tr><td>4</td><td>Налоги и прочие отчисления из прибыли</td><td>200</td><td>400</td><td>500</td></tr></table>	№ п/п	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	1	Объем капиталовложений	5 000	1 000	-	2	Объем реализации продукции (без НДС)	4 000	8 000	10 000	3	Себестоимость реализованной продукции в т.ч. амортизация	3 000 300	5 500 400	6 000 400	4	Налоги и прочие отчисления из прибыли	200	400	500	ПК-1
№ п/п	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год																								
1	Объем капиталовложений	5 000	1 000	-																								
2	Объем реализации продукции (без НДС)	4 000	8 000	10 000																								
3	Себестоимость реализованной продукции в т.ч. амортизация	3 000 300	5 500 400	6 000 400																								
4	Налоги и прочие отчисления из прибыли	200	400	500																								
32.	Таможенная стоимость = $6000\times0,8=4800,00$ \$	Определить сумму налогов, входящих в состав таможенных платежей при ввозе в РФ пива. Груз 6000 л; таможенная стоимость – 0,8 долл./л; пошлина – 0,5 р./л;	ПК-1 ПК-1																									

	= 3761,19 € = 151200,00 руб. Таможенная пошлина = 6000×0,5 р/л = 3000,00 руб. = 74,63 € = 95,24 \$ Специальная пошлина = 4800,00×1,5 % = 72 \$ = 56,42 € = 2268,00 руб. Дополнительная импортная пошлина = 4800,00×5 % = 240,0 \$ = 188,06 € = 7560,00 руб. Акциз = 6000×7 руб./л = 42000,00 руб. = 1333,33 \$ = 1044,78 € НДС = (151200,0+3000,0+7560,0+42000,0)×18%= 36676,80 руб.=912,36€=1164,34 \$	специальная пошлина – 1,5 %; дополнительная импортная пошлина – 5 %; акциз – 7 р./л; НДС – 18 %. Курс Евро – 40,2 руб., курс доллара – 31,5 руб.	
33.	Для того чтобы определить, как изменились условия внешнеторговых операций, рассчитаем индекс условий торговли в текущем году: $J = 1,07 > 1$ Следовательно, индекс условий торговли за год увеличился. Это говорит о том, что для закупки единицы	За год средние экспортные цены выросли на 12%, цены импорта увеличились на 5 %. Как изменились внешнеторговые условия?	ПК-6

	импортного товара в этом году пришлось расходовать меньше выручки от экспортируемых товаров, чем в прошлом году.																
34.	Таким образом, вследствие роста курса национальной валюты ежемесячная прибыль российского экспортера сократится на 2,0 млн. руб. ($121,5 - 119,5 = 2,0$)	Российский завод ежедневно экспортирует в Финляндию для производства автомобильных покрышек около 100 т технического углерода по цене 1000 долл. за тонну. Издержки производства одной тонны технического углерода составляют 15 тыс. руб. Определите, как изменится ежемесячная прибыль экспортера в национальной валюте, если обменный курс изменится с 26 руб. до 25 руб. за 1 доллар.	ПК-6														
35.	Проведем сравнение научно-технического уровня производства до и после внедрения процесс-инновации по отдельным показателям: $U_1 = 126,7$ ($0,95/075$), $U_2 = 118,75$. $U_3 = 111,1$. $U_4 = 111,1$ Определим повышение научно-технического уровня после внедрения процесс-инновации: $126,7 * 0,2 + 118,75 * 0,3 + 111,1 * 0,3 + 111,1 * 0,2 = 116,5$	По данным таблицы рассчитайте изменение научно-технического уровня производства под влиянием внедрения процесс-инновации. <table> <tr> <th rowspan="2">Показатель</th><th rowspan="2">Коэффициент весомости показателя ($K_{вес}$)</th><th colspan="2">Величина</th></tr> <tr> <th>а) до внедрения процесс-инновации</th><th>б) после внедрения процесс-инновации</th></tr> <tr> <td>Уровень автоматизации производства (в долях единицы)</td><td>0,2</td><td>0,75</td><td>0,95</td></tr> <tr> <td>Удельный вес прогрессивных</td><td>0,3</td><td>0,8</td><td>0,95</td></tr> </table>	Показатель	Коэффициент весомости показателя ($K_{вес}$)	Величина		а) до внедрения процесс-инновации	б) после внедрения процесс-инновации	Уровень автоматизации производства (в долях единицы)	0,2	0,75	0,95	Удельный вес прогрессивных	0,3	0,8	0,95	ПК-6
Показатель	Коэффициент весомости показателя ($K_{вес}$)	Величина															
		а) до внедрения процесс-инновации	б) после внедрения процесс-инновации														
Уровень автоматизации производства (в долях единицы)	0,2	0,75	0,95														
Удельный вес прогрессивных	0,3	0,8	0,95														

		технологических процессов (в долях единицы)					
		Уровень технологической оснащенности производства (в долях единицы)	0,3	0,9	1,0		
		Уровень организации производства (в долях единицы)	0,2	0,9	1,0		
36.		Понятие, классификация и виды внешнеторговых операций.					ПК-1
37.		Основные элементы внешнеторговых операций, их содержание.					ПК-1
38.		Категории реэкспорта в международной практике: виды отличия, преимущества и недостатки.					ПК-1
39.		Методы осуществления внешнеторговых операций в международной торговой практике: содержание, особенности и сфера применения.					ПК-1
40.		Содержание предоперационной деятельности при проведении экспортно-импортной операции.					ПК-1
41.		Последовательность процедуры заключения контракта при проведении экспортно-импортной операции.					ПК-1
42.		Содержание процесса обеспечения выполнения контракта при проведении					ПК-1

		экспортно-импортной операции.	
43.		Алгоритм отгрузки и перевозки товаров при проведении экспортно-импортной операции.	ПК-1
44.		Последовательность выполнения расчетных операций при проведении экспортно-импортной операции.	ПК-1
45.		Заключительные процедуры при проведении экспортно-импортной операции.	ПК-1
46.		Классификация субъектов внешнеторговых операций по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций.	ПК-1
47.		Классификация субъектов внешнеторговых операций по правовому положению.	ПК-1
48.		Классификация субъектов внешнеторговых операций по характеру собственности.	ПК-1
49.		Классификация субъектов внешнеторговых операций по принадлежности капитала и контролю.	ПК-1
50.		Классификация субъектов внешнеторговых операций по сфере деятельности.	ПК-1
51.		Понятие, цели и форма внешнеторгового контракта	ПК-1
52.		Содержание типового внешнеторгового контракта купли-продажи.	ПК-1
53.		Условия срочности поставки товара и перехода прав собственности и рисков при заключении внешнеторгового контракта.	ПК-1
54.		Условия платежей во внешнеторговом контракте.	ПК-1
55.		Специфика упаковки и маркировки товаров при заключении внешнеторгового контракта.	ПК-1
56.		Специфика приёмки-сдачи товара, учет претензий и арбитраж при заключении внешнеторгового контракта.	ПК-1
57.		Типичные ошибки, допускаемые при заключении внешнеторговых контрактов.	ПК-1
58.		Классификация и виды сырьевых товаров, сущность, формы и особенности торговли сырьевой продукцией.	ПК-1
59.		Понятие и формы международной товарообменной (встречной) торговли.	ПК-1

60.		Международные бартерные операции: виды, цели и особенности.	ПК-1
61.		Виды международных компенсационных операций: содержание, виды и особенности.	ПК-6
62.		Сфера применения и особенности сделки откупа бывшей в употреблении техники.	ПК-6
63.		Международные операции с давальческим сырьём (толлинг): суть, особенности, мотивация (заказчика и переработчика) и критерии эффективности использования.	ПК-6
64.		Сущность и особенности международной лицензионной торговли.	ПК-6
65.		Организация международной лицензионной торговли.	ПК-6
66.		Виды лицензионных платежей в международной торговле.	ПК-6
67.		Система проверки новизны товарных знаков в международной торговле.	ПК-6
68.		Рыночная стоимость товарного знака в международной торговле.	ПК-6
69.		Наименование места происхождения товаров в международной торговле.	ПК-6
70.		Международная торговля товарными знаками.	ПК-6
71.		Использование наименования места происхождения товара в международной торговле.	ПК-6
72.		Сущность и содержание франчайзинга. Виды, преимущества и недостатки франчайзинга.	ПК-6
73.		Способы определения качества товара при заключении внешнеторгового контракта купли-продажи.	ПК-6
74.		Виды цен, используемых при заключении внешнеторгового контракта купли-продажи.	ПК-6
75.		Поправки, используемые при установлении окончательной цены товара при заключении внешнеторгового контракта купли-продажи.	ПК-6
76.		Основные скидки, применяемые при установлении окончательной цены товара при	

		заключении внешнеторгового контракта купли-продажи.	ПК-6
77.		Факторы роста эффективности внешнеторговых операций в условиях привлечения посредников.	ПК-6
78.		Базисные условия поставки «Инкотермс-2000».	ПК-6
79.		Международные товарные соглашения по торговле сырьевыми товарами.	ПК-6
80.		Международная биржевая торговля сырьевыми товарами.	ПК-6
81.		Международная аукционная торговля сырьевыми товарами.	ПК-6
82.		Организация оптовой торговли сырьевыми товарами.	ПК-6
83.		Особенности международного лицензионного соглашения.	ПК-6
84.		Особенности ценообразования в международной лицензионной торговле.	ПК-6
85.		Технология проведения экспортно-импортной операции (наименование циклов).	ПК-6

2. Описание шкалы оценивания

Результаты обучения по дисциплине «Организация и техника внешнеторговых операций», соотнесенные с индикаторами достижения компетенций ПК-1 и ПК-6, оцениваются по пятибалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» и «неудовлетворительно».

3. Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он применяет на высоком уровне практический опыт сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) внешнеторговой организации; выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг; способен на высоком уровне подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеторговой организации; в полной мере использует полученные знания для выбора оптимальных условий и вариантов внешнеторгового сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах; на достаточно высоком уровне применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике. Компетенции ПК-1 и ПК-6 освоены на высоком уровне.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он применяет на среднем уровне практический опыт сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) внешнеторговой организации; выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг; способен на достаточно хорошем уровне подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеторговой организации; использует полученные знания для выбора оптимальных условий и вариантов внешнеторгового сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах; на достаточно высоком уровне применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике. Компетенции ПК-1 и ПК-6 освоены на среднем уровне.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он на минимальном уровне применяет практический опыт сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) внешнеторговой организации; выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг; способен лишь отчасти подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеторговой организации; частично использует полученные знания для выбора оптимальных условий и вариантов внешнеторгового сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах; не в полной мере применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике. Компетенции ПК-1 и ПК-6 освоены на минимальном уровне.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не применяет практический опыт сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов)

внешнеторговой организации; не выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг; не способен подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеторговой организации; не использует полученные знания для выбора оптимальных условий и вариантов внешнеторгового сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах; не применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике. Компетенции ПК-1 и ПК-6 не сформированы.