ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сведения о сертификате ЭП

Сертификат: 4187300118CCB3606C1AF1554B071263
Владелец: Бабин Владислав Николаевич
Действителен: с 08.12.2025 г. по 03.03.2027 г.

ФГБОУ ВО Университет биотехнологий

Кафедра управления и отраслевой экономики

Рег. № ДА.04-03 0,8
«20» 01 2026 г.

УТВЕРЖДЕН
на заседании кафедры
Протокол от «16» 01 2026 г. №8
Заведующий кафедрой управления и отраслевой экономики
_____ Н.А. Щербакова
(подпись)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Б1.О.03 Международные экономические отношения
Шифр и наименование дисциплины

38.04.01 Экономика
Код и наименование направления подготовки

Финансовый менеджмент в условиях цифровизации
Направленность (профиль)

Новосибирск 2026

Паспорт фонда оценочных средств

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочных средств
1	Теоретические основы международных экономических отношений.	УК-5 ОПК-2	Контрольные вопросы
2	Цифровые инструменты во внешней торговле	ОПК-2	Контрольные вопросы
3	Современные подходы к проведению международных переговоров	УК-5	Контрольные вопросы
	Реферат, экзамен	УК-5 ОПК-2	Темы реферата, вопросы к экзамен

МАТРИЦА СООТВЕТСТВИЯ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ УРОВНЮ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Критерии оценки	Уровень сформированности компетенций
Оценка по пятибалльной системе	
«*Отлично*»	«*Высокий уровень*»
«*Хорошо*»	«*Повышенный уровень*»
«*Удовлетворительно*»	«*Пороговый уровень*»
«*Неудовлетворительно*»	«*Не достаточный*»
Оценка по системе «зачет – незачет»	
«*Зачтено*»	«*Достаточный*»
«*Не зачтено*»	«*Не достаточный*»

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

1. Положение «О балльно-рейтинговой системе аттестации студентов (https://edubiotech.ru/file/403: режим доступа свободный);

2. Положение «О проведении текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся (https://edubiotech.ru/file/104821: режим доступа свободный).

ВВЕДЕНИЕ

Разработанный фонд оценочных средств (ФОС) по дисциплине «Международные экономические отношения» представляет собой совокупность контрольно-измерительных материалов (КИМ), предназначенных для измерения уровня достижения студентом необходимых знаний, умений, навыков и уровня сформированности компетенций, определенных в ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.01 Экономика.

В ФОС входят оценочные средства текущего контроля успеваемости и оценочные средства промежуточной аттестации студентов, соответствующие требованиям рабочей программы реализуемой учебной дисциплины на каждом этапе обучения.

1. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ. КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел 1. *Теоретические основы международных экономических отношений.*

Контрольные вопросы

1.Современные тенденции развития международных экономических отношений (МЭО).
2.Глобализация.
3.Региональная интеграция: эффект создания торговли, эффект отклонения торговли.
4.Международная торговля товарами и услугами.
5.Фирмы в МЭО: прямые иностранные инвестиции, аутсорсинг, офшоринг. Транснациональные корпорации.

Критерии оценки:

– оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он владеет терминологией, категориями, прослеживает связь между теорией и практикой;

– оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он затрудняется ответить на дополнительные вопросы;

– оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он владеет поверхностными теоретическими знаниями;

– оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он не знает основных терминов, категорий и законов.

Раздел 2. *Цифровые инструменты во внешней торговле*

Контрольные вопросы

1. Блокчейн и ИИ-решения в сфере внешней торговли.
2. Web3-операционная модель: роли, подписи, безопасность, escrow по этапам поставки.
3. Токенизация активов и цифровое торговое финансирование.
4. Комплаенс-инструменты во внешней торговле в условиях цифровизации и внешних ограничений.
5. Комплаенс в области цифрового торгового финансирования.
6. Антиотмывочный комплаенс в ВЭД.

7. Валютно-платежный комплаенс в ВЭД.
8. Санкционный комплаенс в ВЭД.

Критерии оценки:

– оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он владеет терминологией, категориями, прослеживает связь между теорией и практикой;

– оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он затрудняется ответить на дополнительные вопросы;

– оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он владеет поверхностными теоретическими знаниями;

– оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он не знает основных терминов, категорий и законов.

Раздел 3. Современные подходы к проведению международных переговоров

Контрольные вопросы

1 Специфика ведения переговоров с китайскими партнерами (Разговор на языке Гуаньси: как вести переговоры с китайскими партнерами).

2.Специфика ведения переговоров с индийскими партнерами (Индийская модель переговоров: как находить возможности там, где другие их не видят).

3.Специфика ведения переговоров с представителями стран Ближнего Востока (От гостеприимства к сделке: искусство переговоров)

Критерии оценки:

– оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он владеет терминологией, категориями, прослеживает связь между теорией и практикой;

– оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он затрудняется ответить на дополнительные вопросы;

– оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он владеет поверхностными теоретическими знаниями;

– оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он не знает основных терминов, категорий и законов.

2. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ. КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ

Вопросы к экзамену

1.Современные тенденции развития международных экономических отношений (МЭО).
2.Глобализация.
3.Региональная интеграция: эффект создания торговли, эффект отклонения торговли.
4.Международная торговля товарами и услугами.
5.Фирмы в МЭО: прямые иностранные инвестиции, аутсорсинг, офшоринг. Транснациональные корпорации.
6. Блокчейн и ИИ-решения в сфере внешней торговли.
7.Web3-операционная модель: роли, подписи, безопасность, escrow по этапам поставки.
8.Токенизация активов и цифровое торговое финансирование.
9. Комплаенс-инструменты во внешней торговле в условиях цифровизации и внешних ограничений.
10.Комплаенс в области цифрового торгового финансирования.
11.Антиотмывочный комплаенс в ВЭД.
12.Валютно-платежный комплаенс в ВЭД.
13. Санкционный комплаенс в ВЭД.
14.Специфика ведения переговоров с китайскими партнерами.
15. Гуаньси: как вести переговоры с китайскими партнерами.
15.Специфика ведения переговоров с индийскими партнерами.
16.Специфика ведения переговоров с представителями стран Ближнего Востока.
17. Виды таможенных пошлин. Адвалорные, специфические и комбинированные пошлины, особые виды пошлин.
18.Таможенный тариф, виды таможенных тарифов, принципы формирования таможенного тарифа.
19. Нетарифные инструменты регулирования.
20. Демпинг и защитные меры.
21. Субсидии и компенсационные меры.
22. Регулирование международной торговли услугами.
23. Организация Объединенных Наций (ООН) и ее основные институты.
24. Международная организация по стандартизации (ИСО).
25. Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС).
26.Формирование системы многосторонних обязательств в области прав интеллектуальной собственности. Соглашение ТРИПс.
27. Особенности регулирования торговли сельскохозяйственной продукцией.
28.Состояние внешней торговли РФ. Товарная и географическая структура.
29.Понятия торгового режима и торговой политики. Основные элементы

торгового режима.
30. Этапы переговоров.
31. Виды переговоров.
32. Факторы, усложняющие переговоры.
33. Баланс сил в переговорах.
34. Факторы успеха переговоров.
35. Тактики и манипуляции в переговорах.
36. Аргументы и работа с возражениями в переговорах.
37. Конфликт в переговорах.
38. Когнитивные искажения и ловушки принятия решений в переговорах.
39. «Ближний Восток» как территория переговоров
40. Особенности протокола и делового этикета при переговорах с партнерами из Саудовской Аравии
41. Особенности протокола и делового этикета при переговорах с партнерами из Ирана
42. Особенности протокола и делового этикета при переговорах с партнерами из Турции.
43. Мировоззрение индийских партнёров и его влияние на деловую коммуникацию.
44. Особенности протокола и делового этикета при переговорах с индийскими партнёрами.
45. Стратегии эффективной коммуникации с индийскими партнерами.
46. Типичные ошибки в переговорах с индийскими партнёрами.
47. Мировоззрение китайских партнёров и его влияние на деловую коммуникацию.
48. Особенности протокола и делового этикета при переговорах с китайскими партнёрами.
49. Стратегии эффективной коммуникации с китайскими партнерами.
50. Типичные ошибки в переговорах с китайскими партнёрами.

Критерии оценки:

Отметка **«отлично»** выставляется студенту, глубоко и прочно усвоившему теоретический программный материал, исчерпывающее, последовательно, грамотно и логически стройно его излагающему. При этом студент не затрудняется с ответом при видоизменении задания. Используя теоретические знания, студент свободно справляется с задачами и другими видами контроля знаний, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических заданий.

Отметка **«хорошо»** выставляется студенту, твердо знающему теоретический программный материал, грамотно и, по существу, излагающему его. Студент не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос,

правильно применяет теоретические знания при решении практических вопросов и заданий, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Отметка **«удовлетворительно»** выставляется студенту, который имеет недостаточно систематизированные теоретические знания программного материала, допускает неточности, нарушение последовательности при его изложении, и испытывает затруднения в выполнении практических заданий.

Отметка **«неудовлетворительно»** выставляется студенту, который не знает значительной части теоретического программного материала, допускает существенные ошибки при его изложении, не справляется с выполнением практических заданий.

ФГБОУ ВО УНИВЕРСИТЕТ БИОТЕХНОЛОГИЙ
Кафедра управления и отраслевой экономики
Примерные темы рефератов
по дисциплине **Международные экономические отношения**

1. Теории международной торговли.
2. Международная миграция населения.
3. Миграция капитала: формы, объемы, динамика.
4. Сущность, формы и организационная структура ТНК.
5. Характерные черты ТНК современного поколения и особенности их развития на современном этапе.
6. Роль транснациональных корпораций в важнейших сферах МЭО: торговле товарами, услугами и продуктами интеллектуальной собственности, движении прямых инвестиций, мировом научно-технологическом обмене.
7. Понятие и основные направления внешнеэкономических связей. Внешнеэкономическая политика.
8. Торговая политика, торгово-политические меры, торговый режим.
9. Обзор торгового режима отдельной страны. Оценка торгового режима страны.
10. Современные подходы к взаимосвязи национальных экономических интересов и участия страны в международных экономических отношениях.
11. Теоретические основы формирования торговой политики.
12. Стратегическая торговая политика.
13. Теорема о выигрыше от торговли. Торговая политика и экономика международной торговли.
14. Торговый режим РФ, его особенности и проблемы развития и совершенствования.
15. Проблемы включения РФ в систему многостороннего регулирования международной торговли, преодоления дискриминации в отношении российских товаров, услуг, капиталов.
16. Многостороннее международное регулирование. ГАТТ и ВТО.
17. История создания ВТО.
18. Тарифные инструменты торговой политики. Таможенные пошлины.
19. Виды таможенных пошлин. Адвалорные, специфические и комбинированные пошлины, особые виды пошлин.
20. Таможенный тариф, виды таможенных тарифов, принципы формирования таможенного тарифа.
21. Нетарифные инструменты регулирования.
22. Демпинг и защитные меры.
23. Торговые конфликты и механизмы их разрешения.
24. Международные экономические организации и региональные экономические объединения в системе регулирования мирохозяйственных связей.
25. Организация Объединенных Наций (ООН) и ее основные институты.
26. Стандартизация и сертификация в международном регулировании.
27. Международная организация по стандартизации (ИСО).
28. Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС).

29. Формирование системы многосторонних обязательств в области прав интеллектуальной собственности. Соглашение ТРИПс.
30. Особенности регулирования торговли сельскохозяйственной продукцией

Критерии оценки:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы. Работа может быть зачтена и в том случае, когда основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы;
- оценка «не зачтено» – тема реферата не раскрыта, задания не выполнены, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Задания для оценки сформированности компетенции -УК-5:

Задание 1. Какую роль выполняют «посредники доверия» в деловой культуре Индии?

а) Помогают установить необходимые связи и выстроить доверительные отношения с партнером;

б) Отвечают за логистику товаров;

в) Выступают в качестве переводчиков с хинди;

г) Заменяют нотариуса при подписании контрактов.

Ответ: а

Задание 2. Российская делегация ведет переговоры в Тегеране с иранской компанией. В ходе встречи иранский партнер использует развернутые формулировки, мягкие обращения, многократно подчеркивает уважение к российской делегации. На предложение россиян обсудить цену иранская сторона отвечает: «Ваше предложение, безусловно, достойно восхищения, мы приложим все усилия, чтобы найти взаимовыгодное решение». Руководитель делегации теряется и не понимает, согласен партнер или нет. Какая особенность иранской деловой культуры объясняет поведение иранского партнера?

а) Иранцы всегда затягивают переговоры, чтобы показать свою власть;

б) Иранцы не используют никаких формул вежливости, это просто плохое знание языка;

в) Иранские переговорщики не имеют полномочий принимать решения в принципе;

г) В Иране принята система ритуальной вежливости — «таароф», предполагающая мягкие формулировки и избегание прямого отказа или нетерпеливого давления.

Ответ: г

Задание 3. Какие факторы нарушают баланс сил в переговорах? (Выберите 3 варианта)

а) Одна из сторон нарушает условия сделки;

б) Стороны используют одинаковые переговорные тактики;

в) Стороны обладают разными ресурсами;

г) Стороны имеют одинаковый статус;

д) Стороны имеют разный статус.

Ответ: а, в, д

Задание 4. В переговорной практике часто встречается ловушка «эффект невозвратных затрат» (sunk cost fallacy). Как она проявляется?

а) В стремлении завершить переговоры как можно быстрее, чтобы сэкономить ресурсы;

б) В склонности продолжать заведомо невыгодный курс переговоров, оправдывая это уже потраченными временем и усилиями;

в) В завышении значимости первой поступившей цифры (якоря) при обсуждении цены;

г) В излишней самоуверенности при оценке вероятности успешного исхода сделки.

Ответ: б

Задание 5. Согласно модели Тромпенаарса – Хэмпдена-Тернера, к какому типу культуры относится Китай по параметру «универсализм vs. партикуляризм»?

а) Универсалистская культура (правила важнее отношений);

б) Партикуляристская культура (личные связи укрепляют деловое сотрудничество);

в) Индивидуалистская культура;

г) Эмоциональная культура.

Ответ: б

Задание 6. Что из перечисленного относится к задачам этапа переговоров «Прояснение позиций»?

а) Уточнение позиций партнера для понимания его реальных интересов;

б) Рассылка приглашений на следующую встречу;

в) Подписание итогового протокола;

г) Организация представительского ужина.

Ответ: а

Задание 7. Какая из перечисленных ошибок на переговорах с индийскими партнерами наиболее типична?

а) Долгое установление личного контакта;

б) Быстрый переход к делу, нетерпение, давление на собеседника;

в) Учет культурных особенностей;

г) Управление процессом после встречи.

Ответ: б

Задание 8. Какая система ритуальной вежливости, предполагающая развернутые формулировки и мягкие обращения, характерна для иранской деловой культуры?

а) Халяль;

б) Шура;

в) Васта;

г) Таароф.

Ответ: г

Задание 9. Российская компания направляет делегацию на переговоры в Китай. Руководитель российской делегации — начальник отдела экспорта (35 лет). С китайской стороны ожидается участие заместителя генерального директора (55 лет) и двух его помощников. Как следует поступить российской стороне на этапе подготовки?

а) Повысить статус руководителя делегации (например, включить в состав делегации представителя более высокого уровня), чтобы соблюсти принцип иерархичности и уважения к старшим;

б) Отказаться от переговоров, так как статусы несопоставимы;

в) Игнорировать иерархию и вести переговоры напрямую с помощниками;

г) Не менять состав делегации, так как возраст и статус не имеют значения для успешных переговоров.

Ответ: а

Задание 10. Какой из перечисленных факторов является наиболее значимым критерием успеха международных переговоров, выходящим за рамки сугубо финансового результата?

а) Отсутствие возражений со стороны оппонента в процессе обсуждения;

б) Качество отношений между сторонами после завершения переговоров и устойчивость достигнутых договоренностей;

в) Подписание контракта на максимально долгий срок;

г) Минимальное количество раундов переговоров.

Ответ: б

Задание 11. Когнитивное искажение, при котором первая услышанная информация оказывает влияние на дальнейшее обсуждение, называется:

а) Эффект «якоря»;

б) Эскалация обязательств;

в) Эффект излишней уверенности;

г) Ошибка подтверждения.
Ответ: а

Задание 12. Какая фраза сигнализирует об отходе от жесткой позиции в конфликтных переговорах?
а) «Это не обсуждается»;
б) «Я настаиваю на своем первоначальном предложении»;
в) «Вы не понимаете элементарных вещей»;
г) «Давайте рассмотрим вопросы, в которых наши интересы совпадают».
Ответ: г

Задание 13. Какие виды переговоров выделяются в зависимости от цели? (Выберите 3 варианта)
а) Переговоры по вопросам логистики доставки канцелярии;
б) Переговоры в неформальной обстановке;
в) Переговоры по коммерческим вопросам;
г) Переговоры-знакомство (представительские);
д) Переговоры по техническим вопросам.
Ответ: в, г, д

Задание 14. Какие тактики относятся к управлению уступками в переговорах? (Выберите 3 варианта)
а) Жесткие сроки;
б) Принцип постепенности;
в) Принцип взаимности;
г) Экстремальное якорение;
д) Тактика ограниченного ресурса.
Ответ: б, в, д

Задание 15. Что такое стратагемность мышления?
а) Прямое столкновение с оппонентом для достижения победы;
б) Различные тактики, помогающие победить, избегая прямого столкновения;
в) Полный отказ от любых тактических приёмов;
г) Использование только численного превосходства.
Ответ: б

Задание 16. Что означает концепция «цянь» в китайской культуре?
а) Скромность, умеренность, сдержанность как показатель воспитанности и внутренней силы;
б) Желание немедленной прибыли;
в) Стремление к лидерству и доминированию;
г) Публичное выражение эмоций.
Ответ: а.

Задание 17. Что из перечисленного является ошибкой в переговорной практике с китайскими партнёрами?
а) «Для нас очень важно выстроить долгосрочные, доверительные отношения»;
б) «Контракт всё решает, личные отношения тут не важны»;
г) «Мы ценим возможность познакомиться поближе до начала сотрудничества»;
д) «Спасибо за приглашение, для меня честь быть вашим гостем».
Ответ: б

Задание 18. Что означает концепция «мяньцзы» (лицо) в китайской деловой культуре?

а) Репутация, общественная оценка и способность избегать публичного унижения;
б) Физическая привлекательность партнёра;
в) Размер заработной платы;
г) Количество заключённых контрактов.
Ответ: а

Задание 19. Что рекомендуется делать на этапе «ПОСЛЕ переговоров» с индийским партнером?
а) Не контролировать исполнение договоренностей, положившись на «дхарму»;
б) Прекратить любое общение до следующей встречи;
в) Закрепить дальнейшие договоренности, поддерживать регулярный контакт и контролировать исполнение;
г) Передать все вопросы юристам и больше не контактировать.
Ответ: в

Задание 20. Как индийская культура относится к конфликтам внутри коллектива или команды?
а) Конфликты поощряются для поиска лучших решений;
б) Конфликты избегаются для сохранения единства коллектива;
в) Конфликты открыто выносятся на публичное обсуждение;
г) Конфликты решаются только через суд.
Ответ: б

Задание 21. Что лежит в основе мировоззрения индийских партнеров и влияет на их деловое поведение?
а) Экономическая выгода;
б) Индивидуализм и конкуренция;
в) Жесткое планирование каждого шага;
г) Многовековые культурные, религиозные и социальные традиции.
Ответ: г

Задание 22. Какое отношение ко времени характерно для индийских партнеров?
а) Гибкое, цикличное восприятие времени, приоритет отношений над временем;
б) Линейное и строгое: опоздания недопустимы;
в) Время не имеет никакого значения;
г) Принятие решений всегда происходит мгновенно.
Ответ: а

Задание 23. Что означает понятие «дхарма» в контексте делового поведения индийских партнеров?
а) Жесткое следование временным рамкам;
б) Стремление к максимальной прибыли любой ценой;
в) Долг, нравственные законы, правильное поведение, выполнение обязанностей с честностью и уважением;
г) Игнорирование партнера после подписания контракта.
Ответ: в.

Задание 24. Как связаны религия и бизнес в странах арабской культуры (Саудовская Аравия, Иран)?
а) Религия не имеет никакого отношения к бизнесу;
б) Бизнес ведется только в определенные религиозные праздники;
г) Религия неразрывно связана с бизнесом, влияет на график, стиль общения и принятие решений;

д) Религия обсуждается только после подписания контракта.
Ответ: г

Задание 25. Как характеризуется арабская культура в отношении приоритетов в деловом общении?
а) Партикуляристская: приоритет отдается личным отношениям;
б) Индивидуалистская: каждый сам за себя;
в) Монохронная: время важнее людей;
г) Универсалистская: правила важнее личных отношений.
Ответ: а

Задание 26. Что из перечисленного является особенностью невербальной коммуникации и этикета в арабских странах?
а) Рукопожатие заменяется поклоном;
б) Рукопожатие и передача предметов имеют значение, принято использовать правую руку;
в) Рукопожатие и передача предметов левой рукой приветствуются;
г) Физический контакт полностью запрещен.
Ответ: б

Задание 27. Российский экспортер встречается с турецкой компанией. Обсуждается контракт на поставку. Турецкий партнер предлагает цену, значительно превышающую ожидания россиян. Российская сторона называет свою цену. Турецкий партнер улыбается, хвалит российское качество, затем называет другую цену — ниже первой, но все еще выше российской. Процесс повторяется. Российский переговорщик раздражается, называет «окончательную цену» и заявляет, что торг неуместен, так как компания — «не базар». Турецкий партнер теряет интерес и свертывает переговоры.
Какую особенность турецкой переговорной культуры проигнорировал российский переговорщик, что привело к срыву переговоров?
а) В Турции ценят религиозные обряды, а не цену;
б) Турки не любят, когда говорят по делу;
в) Умение вести торг воспринимается как признак профессионализма; отказ от торга может быть расценен как неуважение;
г) В Турции все решения принимаются только через посредников.
Ответ: в

Задание 28. Аббревиатура, означающая в переводе с английского языка «лучшая альтернатива переговорному решению», — это:
а) BATNA;
б) WATNA;
в) ТРИПС;
г) ВОИС.
Ответ: а

Задание 29. Какие из приведенных характеристик свойственны западному типу культуры?
а) силовое отношение к природе;
б) активно-преобразующая роль человека;
в) высокий статус традиций, обычаев в общественной жизни;
г) индивидуализм;
Ответ: а,г

Задание 30. В каких документах выражаются результаты переговоров:

а) деловой протокол;
б) дипломатический протокол;
в) контракт;
г) договор.
Ответ: в,г

Задание 31. Что такое деловые переговоры и как они отличаются от других форм деловой коммуникации
Ответ: …

Задание 32. Что такое баланс сил в переговорах
Ответ: …

Задание 33. Какой аббревиатурой обозначается лучшая альтернатива соглашению, достигнутому на переговорах
Ответ: …

Задание 34. Какой аббревиатурой обозначается худшая альтернатива соглашению, достигнутому на переговорах
Ответ: …

Задание 35. Что означает центральное понятие теории переговоров - зона возможного соглашения (ZOPA - Zone of Possible Agreement)
Ответ: …

Задание 36. Перечислите стили ведения переговоров
Ответ: …

Задание 37. В чем суть когнитивного искажения эффект «якоря»
Ответ: …

Задание 38. В чем суть когнитивного искажения ошибка подтверждения
Ответ: …

Задание 39. В чем суть когнитивного искажения ловушка взаимности
Ответ: …

Задание 40. В чем суть когнитивного искажения эскалация обязательств
Ответ: …

Задание 41. Факторы успешности переговорного процесса.
Ответ: …

Задание 42. Этапы проведения переговорного процесса.
Ответ: …

Задание 43. Типичные ошибки в переговорах с китайскими партнёрами.
Ответ: …

Задание 44. Мировоззрение китайского партнера Концепция «потеря лица»
Ответ: …

Задание 45. Мировоззрение китайского партнера Концепция «Гуаньси»

Ответ: …

Задание 46. Мировоззрение китайского партнера Концепция «Цянь»
Ответ: …

Задание 47. Темы-табу при деловых переговорах с китайскими партнерами
Ответ: …

Задание 48. Типичные ошибки в переговорах с индийскими партнёрами.
Ответ: …

Задание 49. Перечислите темы-табу, которые не рекомендуется затрагивать в процессе деловых взаимоотношений с индийским партнером
Ответ: …

Задание 50. Мировоззрение индийского партнера «Дхарма».
Ответ: …

Задание 51. Особенности коммуникации со стороны индийского партнера
Ответ: …

Задание 52. Торг на переговорах с индийским партнером
Ответ: …

Задание 53. Особенности протокола и делового этикета при переговорах с партнерами из Саудовской Аравии
Ответ: …

Задание 54. Основные особенности ближневосточного стиля переговоров
Ответ: …

Задание 55. Сформулируйте, как феномен «таароф» влияет на поведение иранского партнера во время деловых переговоров.
Ответ: …

Задание 56. Сформулируйте, почему для восточного партнера важно понятие “Namus”. Как следование этому принципу должно учитываться представителями российской делегации?
Ответ: …

Задание 57. Наука и искусство ведения международных отношений посредством переговоров; мирный способ, при помощи которого эти отношения регулируются и ведутся руководителями государств и специальными органами внешних сношений — это:
Ответ: …

Задание 58. Способ убеждения оппонента, предусматривающий опровержение выдвинутых им тезисов и утверждений, — это:
Ответ: …

Задание 59. Объективно существующее или воображаемое противоречие, служащее основой и необходимым условием переговорного процесса, относится к понятию _____ переговоров.
Ответ: …

Задание 60. Индивиды или группы, способные оказывать значительное, иногда определяющее, влияние на выбор основными участниками переговоров способов и приемов их ведения и завершения, — это:

Ответ: …

Задания для оценки сформированности компетенции ОПК-2:

Задание 1. Какой документ задает операционную механику учета внешнеторговых контрактов и представления документов в уполномоченный банк?

а) Федеральный закон о бухгалтерском учете;

б) Гражданский кодекс РФ;

в) Инструкция Банка России № 181-И;

г) Таможенный кодекс ЕАЭС

Ответ: в

Задание 2. Какое положение наиболее точно отражает значение UNCITRAL MLETR?

а) Он вводит единый мировой реестр электронных коносаментов;

б) Он регулирует только криптовалютные платежи во внешней торговле;

в) Он полностью заменяет национальное право о перевозках;

г) Он устанавливает функциональный эквивалент электронных оборотных записей бумажным документам при соблюдении условий контроля и уникальности.

Ответ: г

Задание 3. Какой риск уменьшает политика двух ключей или нескольких подписантов?

а) Риск единоличного несанкционированного распоряжения активом;

б) Риск сезонного падения спроса;

в) Риск логистической задержки из-за технических проблем;

г) Риск изменения курса валют.

Ответ: а

Задание 4. В чем потенциальное преимущество токенизации для финансирования поставок?

а) Гарантированный рост стоимости любого актива;

б) Отмена необходимости в проверке контрагента;

в) Полная отмена кредитного риска;

г) Дробление интереса, ускорение обращения прав и повышение прозрачности структуры сделки.

Ответ: г

Задание 5. Какое утверждение о цифровых правах во внешнеторговых расчетах наиболее корректно?

а) Они полностью выведены из валютного контроля;

б) Они запрещены в любых внешнеторговых схемах;

в) При определенных моделях они включаются в систему учета и контроля валютных операций и требуют отдельной доказательственной логики;

г) Они используются так же, как наличные деньги.

Ответ: в

Задание 6. Какое утверждение об escrow в международной торговле наиболее верно?

а) Escrow устраняет все правовые споры автоматически;

б) Escrow не требует описания условий раскрытия;

в) Escrow применим только для розничных продаж;

г) Escrow полезен, когда стороны хотят снизить риск предоплаты и неисполнения.
Ответ: г

Задание 7. В каком случае сочетание ИИ и блокчейна особенно полезно для ВЭД?
а) Когда компания хочет отказаться от бухгалтерского учета;
б) Когда стороны не планируют обмениваться данными;
в) Когда необходимо сопоставлять документы, события поставки и платежные триггеры;
г) Когда нужно скрыть происхождение товара.
Ответ: в

Задание 8. Какое решение наиболее соответствует зрелому AML-подходу при выявлении нескольких red flags?
а) Завершить сделку быстрее, чтобы избежать внимания банка;
б) Игнорировать их, если сделка коммерчески выгодна;
в) Провести эскалацию, запросить дополнительные документы, переоценить структуру сделки и при необходимости отказаться от операции;
г) Ограничиться устным объяснением менеджера.
Ответ: в

Задание 9. Какой набор данных наиболее ценен для ИИ-модели в ВЭД?
а) Данные, сформированные самой ИИ-моделью на основе прошлых прогнозов (синтетические данные без валидации);
б) История поставок, инвойсы, транспортные документы, санкционные и AML-данные;
в) Рекламные материалы поставщика;
г) Данные об успешно завершенных сделках, без учета отказов, задержек и возвратов.
Ответ: б

Задание 10. В каком документе указываются базисные условия поставки (например, FOB, CIF, EXW) согласно правилам Инкотермс, определяющие момент перехода рисков и распределение расходов между продавцом и покупателем?
а) Паспорт сделки;
б) Декларация таможенной стоимости;
в) Внешнеторговый контракт;
г) Транспортная накладная.
Ответ: в

Задание 11. Что такое технические барьеры в торговле.
Ответ: …

Задание 12. Понятие демпинга.
Ответ: …

Задание 13. Аббревиатура Организация Объединенных Наций по промышленному развитию
Ответ: …

Задание 13. Как расшифровывается ФАО. Задачи этого фонда.
Ответ: …

Задание 14. Аббревиатура Международной организация по стандартизации.
Ответ: …

Задание 15. Чем занимается ВОИС
Ответ: …

Задание 16. Понятия торговой политики.
Ответ: …

Задание 17. Понятия торгового режима.
Ответ: …

Задание 18. Причины создания ВТО.
Ответ: …

Задание 19. Адвалорные пошлины.
Ответ: …

Задание 20. Комбинированные пошлины.
Ответ: …

Критерии оценки результатов:

– оценка «отлично» выставляется студенту, если он отвечает верно на 80-100% вопросов.

– оценка «хорошо», выставляется студенту, если он отвечает верно на 70-79% вопросов.

– оценка «удовлетворительно», выставляется студенту, если он отвечает верно на 60-69% вопросов.

– оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не освоил материал, дает менее 60% правильных ответов.