

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
Московский государственный институт культуры**

**УТВЕРЖДЕНО:**

Председатель Учебно-методического  
совета факультета государственной  
культурной политики  
Единак А. Ю.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ  
КОНТРАКТ И ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ**

**Направление подготовки/специальности (код, наименование)  
38.05.02 Таможенное дело**

**Профиль подготовки/специализация**

**Экспертная деятельность в области охраны культурных ценностей**

**Квалификация (степень) выпускника специалист**  
(бакалавр, магистр, специалист)

**Форма обучения очная**  
(очная, очно-заочная, заочная)

*РПД адаптирована для лиц  
с ограниченными возможностями  
здоровья и инвалидов*

## 1. Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины

### Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины:

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы компетенций	Результаты обучения
ОПК-2 Способен осуществлять сбор, обработку, анализ данных для решения профессиональных задач, информирования органов государственной власти и общества на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	ОПК-2.1 Применяет методы сбора, обработки и анализа данных для работы с основными программными продуктами, используемыми в современной практике осуществления таможенных операций и таможенного контроля.	3-1 Знает методы и средства получения, хранения информации с учетом требований информационной безопасности в таможенных органах У-1 Умеет осуществлять поиск, сбор, хранение и анализ информации различного характера для ее использования в профессиональной деятельности В-1 Владеет навыками поиска, сбора, обработки и анализа данных для решения профессиональных задач; навыками организации доступа с ресурсами сети .
	ОПК-2.2 Применяет современные информационные технологии для решения стандартных задач профессиональной деятельности и информирования органов государственной власти и общества.	3-1 Знает основные принципы, направления и источники аналитической работы в таможенных органах У-1 Проводить анализ первичных и производных показателей для определения тенденций развития ВТД и формирования основных направлений совершенствования таможенного регулирования В-1. Владеет навыками применения в таможенном деле информационных технологий, средств обеспечения их функционирования.
	ОПК-2.3 Заявляет сведения о товаре, перемещаемом через таможенную границу ЕАЭС, для таможенных целей.	3-1 Знает требования к документации, используемой при таможенном декларировании товаров и транспортных средств У-1 Умеет заполнять таможенные документы и контролировать достоверность сведений, заявленных в таможенной документации <b>В-1. Владеет</b> навыками заполнения и контроля таможенных документов
	ОПК- 2.4 Демонстрирует способность к обмену информацией между таможенными органами ЕАЭС и третьих стран	3-1 Знает основные международные и национальные нормативные правовые акты в сфере таможенного регулирования; основные международные организации, занимающиеся таможенным делом, их правовой статус У-1 Умеет проводить сравнительно-правовой анализ таможенного регулирования в различных государствах и интеграционных объединениях и использовать данные анализа при взаимодействии с

		представителями таможенных органов других государств <b>В-1. Владеет</b> навыками сотрудничества с таможенными и иными компетентными органами иностранных государств, международными организациями, занимающимися таможенным делом, методами анализа международных договоров и соглашений по таможенному сотрудничеству
--	--	--

### Примеры тестовых заданий:

1. В зависимости от выполняемых функций основные внешнеторговые документы это:

- а) документы по подготовке экспортной сделки;
- б) документы по подготовке импортной сделки;
- в) по обеспечению производства товара, предназначенного для экспорта;
- г) по подготовке экспортного товара к отгрузке;
- д) коммерческие документы;
- е) документы по платёжно-банковским операциям;
- ж) страховые документы;
- з) транспортные документы;
- и) транспортно-экспедиторские документы;
- к) таможенные документы.

2. Импортные операции – это:

- а) операции, направленные на вывоз товара за пределы государства;
- б) операции по ввозу на внутренний рынок товара, закупленного у другой страны;
- в) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортируемого и не подвергшегося там переработке товара.

3. Экспортные операции – это:

- а) операции по ввозу на внутренний рынок товара, закупленного у другой страны;
- б) операции, направленные на вывоз товара за пределы государства;
- в) продажа с вывозом за границу ранее импортируемого и не подвергшегося переработке товара.

4. К внешнеторговым операциям относятся: а) экспорт;

б) импорт;

в) валютные и финансовые кредиты;

г) производственная кооперация;

д) реэкспорт;

е) реимпорт.

5. К товарообменной торговле

относятся: а) встречные закупки;

б) бартер;

в) экспорт;

г) толлинг.

6. Реимпортные операции – это:

а) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергнутого там переработке товара;

б) продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергнутого переработке товара;

в) оба ответа правильные;

г) оба ответа неправильные.

7. Внешнеторговая сделка - это:

а) техника проведения коммерческих операций;

б) договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке товара определенного количества и качества и оказывающих в соответствии с согласованными условиями;

в) услуги;

г) купля-продажа товаров на рынке;

д) договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами одного государства;

ж) сфера установления отношений по поводу ВЭД.

8. Какие способы может использовать продавец в процессе подготовки коммерческой сделки для установления контактов с потенциальными покупателями:

а) направить предложение (оферту) непосредственно одному или нескольким возможным иностранным покупателям;

б) принять и подтвердить заказ покупателя;

в) направить покупателю предложение в ответ на его запрос с указанием конкретных условий будущего контракта или проформой контракта;

г) принять участие в торгах путем представления тендера организаторам торгов;

д) направить возможному покупателю коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретной сделки;

е) направить проформу контракта уже известному покупателю как результат согласования условий контракта по телефону, телетайпу или телексу или на основе предшествующих договоренностей.

9. Когда продавец должен уведомить покупателя о готовности товара к отгрузке?

а) когда товар изготовлен;

б) когда нанесена маркировка;

в) по своему усмотрению;

г) когда товар готов к сдаче;

д) по требованию покупателя.

10. Преамбула-это:

а) заключительная сторона контракта, содержащая юридические адреса сторон и подписи;

б) претензия, предъявляемая покупателем к продавцу в связи с несоответствием качества и количества поставленного товара условиям контракта;

в) вводная часть контракта купли-продажи, содержащая наименование и номер контракта, место и дату заключения контракта, а также определение сторон, заключающих сделку;

г) протокол о намерении сторон вступить в контактные отношения и

срок: принять конкретные подготовительные обязательства на определенный

д) часть контракта, оговаривающая условия страхования.

11. Внешнеторговая сделка - это:

а) техника проведения коммерческих операций;

б) договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами,

находящимися в разных странах, по поставке товара определенного количества и качества и оказывающих в соответствии с согласованными условиями;

в) услуги;

г) купля-продажа товаров на рынке;

д) договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами одного государства;

и) сфера установления отношений по поводу ВЭД.

12. Условия предъявления рекламации, фиксируемые в контракте:

а) права и обязанности сторон в связи с предъявлением рекламации, способы урегулирования рекламации;

б) наименование задекларированного товара, количество и местонахождение, конкретные требования покупателя;

в) порядок предъявления рекламации, сроки, в течение которых рекламация может быть заявлена;

13. Компенсационное соглашение - это:

а) сделки, при которых экспортер на часто стоимости поставленных товаров закупает товар в стране-экспортере;

б) это обмен товаров равной стоимости;

в) вид долгосрочных внешнеторговых отношений, по которым

или покупатель товара оплачивает его стоимость поставками других товаров, предоставлением услуг;

г) сделка, которая предполагает обязательства экспортера принять устаревшую технику при поставке новой;

д) обязательство импортера компенсировать ущерб, нанесенный экспортеру транспортной организацией.

14. Понятие типового контракта:

а) примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных

в письменной форме и сформулированных заранее с учетом торговой практики и принятый после согласования конкретных условий сделки;

б) контракт, не требующий согласования с контрагентом;

в) контракт, полностью разработанный одним из контрагентов;

- в) контракт, включающий только общие условия сделки;
- г) документ, в котором с целью заключения контракта излагаются условия, на которых предлагается товар.

15. Информация, вносимая в контракт купли-продажи по поводу упаковки:

- а) порядок предъявления претензий по несоответствующей упаковке и маркировке;
- б) объем предоставленных продавцом гарантий, гарантийный срок;
- в) вид и характер упаковки, ее качество, размеры, способ оплаты, а также нанесение на упаковку каждого места маркировки;
- г) порядок перевозки грузов, условия и сроки погрузки и выгрузки;
- д) когда происходит переход риска с продавца на покупателя в случае гибели, повреждения или порчи товара.

16. Понятие маркировки:

- а) чередование темных и светлых полос;
- б) данные о продукции информационно-справочного характера;
- в) цифровое или буквенное обозначение изделия, которое отличает его от аналогичных изделий;
- г) знаки, рисунки, надписи, наносимые на груз для его опознавания, указания на его свойства, способы хранения и перевозки;
- д) штамп транспортной организации на упаковке продукции.

17. Требования к нанесению маркировки:

- а) маркировка наносится несмываемой краской на двух сторонах;
- б) должна наноситься несмываемой краской;
- в) маркировка наносится на бирку, если не помещается на упаковке;
- г) должна наноситься как минимум на 3-х языках;
- д) должна занимать не менее  $\frac{1}{3}$  площади упаковки.

18. Способы определения качества

товара: а) по стандарту и образцу;

б) тель-кель, по справедливому среднему количеству и по натуральному весу;

в) расчетно-аналитический или опытно-экспериментальный метод; г) по «Инкотермс-80» или по «Инкотермс-90».

19. Общие требования к упаковке:

- а) товары должны быть упакованы таким образом, чтобы обеспечить их сохранность при длительной транспортировке различными видами

транспорта до конечного пункта с учетом многократных перегрузок в пути и возможно длительного срока хранения их на складе грузополучателя;

б) стоимость упаковки не должна превышать 5% стоимости товара; с) специальная расфасовка товара для сбыта его покупателям без дополнительной переупаковки;

в) длительное хранение товара на открытой площадке;

г) упаковка не должна требовать специальных навыков к ее вскрытию.

20. Внешнеторговый контракт – это документ, в котором отражены: а) технический уровень поставляемой продукции;

б) цена и общая сумма контракта;

в) срок поставки товаров;

г) все условия договора купли–продажи между импортером и экспортером;

д) санкция за несоблюдение сроков поставки, качества и количества товара.

21. Контракт – это:

а) документ, служащий предварительным отчетом;

б) письменное предложение на продажу определенной партии товара;

в) документ, свидетельствующий о соглашении между продавцом и покупателем на поставку товара;

г) документ, в котором для заключения соглашения излагаются условия, по которым предлагаются товары.

22. Базисные условия поставки – это:

а) обязанности и расходы сторон (продавцов и покупателей) по транспортировке товара и страхованию пути;

б) соглашения об основных условиях взаимных обязательств, достигнутых в ходе переговоров;

в) оба ответа правильные;

г) оба ответа неправильные.

23. Способ фиксации цены в контрактах: а) твердая цена;

б) подвижная цена;

в) цена с последующей фиксацией;

г) скользящая цена;

д) расчетная цена.



24. Предметом договора может быть: а) товар;  
б) услуга;

в) имущественная часть авторского права;

г) определенные права на промышленную собственность.

25. Что понимается под базисными условиями поставки?

а) специальные условия, определяющие обязанности продавца и покупателя по доставке товара и установлению момента перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя;

б) условия, определяющие место приемки-сдачи товара;

в) список статей договора, разработанный с учетом торговой практики;

г) упаковка, маркировка и транспортировка товаров;

д) ответственность сторон по выполнению контракта.

26. Что относится к условиям платежа в

контракте: а) валюта платежа;

б) срок и способ платежа;

в) форма расчетов;

г) штрафные санкции.

27. Какие утверждения, касающиеся регистрации контрактов на экспорт товаров из Российской Федерации, верны?

а) номенклатура экспортных товаров, подлежащих регистрации, определяется Государственным таможенным комитетом.

б) регистрация экспортных товаров и контрактов подтверждается сертификатом.

в) сертификат предоставляется страной назначения.

г) основанием для отказа в регистрации контрактов может быть более низкий уровень контрактных цен по сравнению с мировыми.

д) процент комиссионных является элементом порядка регистрации контрактов.

### **Вопросы для самостоятельной работы:**

1. Классификация внешнеторговых документов по группам в зависимости от выполняемых функций.

2. Назначение основных групп внешнеторговых документов.

3. Группа документов по обеспечению производства экспортного товара: поручение на покупку, инструкции по изготовлению, инструкции по упаковке, статистические и другие внутренние документы.

4. Группа документов по подготовке товара к отгрузке.

5. Понятие типового контракта и содержание общих условий в типовых контрактах.

6. Торговые обычаи и их значение в международной торговле.

7. Содержание контрактов международной купли-продажи.

8. Виды и особенности контрактов международной купли-продажи.

9. Особенности контрактов на комплектное оборудование.

10. Особенности контрактов на сырье и полуфабрикаты.

11. Коммерческий счет. Счет-фактура. Счет-спецификация.

12. Предварительный счет. Проформа-счет.

13. Техническая документация. Спецификация.

### **Вопросы к экзамену по дисциплине «Контракты и внешнеторговая документация»**

1. Классификация внешнеторговых документов по группам в зависимости от выполняемых функций.

2. Назначение основных групп внешнеторговых документов.

3. Группа документов по обеспечению производства экспортного товара: поручение на покупку, инструкции по изготовлению, инструкции по упаковке, статистические и другие внутренние документы.

4. Группа документов по подготовке товара к отгрузке.

5. Понятие типового контракта и содержание общих условий в типовых контрактах.

6. Торговые обычаи и их значение в международной торговле.

7. Содержание контрактов международной купли-продажи.

8. Виды и особенности контрактов международной купли-продажи.

9. Особенности контрактов на комплектное оборудование.

10. Особенности контрактов на сырье и полуфабрикаты.

11. Коммерческий счет. Счет-фактура. Счет-спецификация.

12. Предварительный счет. Проформа-счет.

13. Техническая документация. Спецификация.

14. Упаковочные листы.

15. Гарантийное обязательство или гарантийное письмо. Протокол испытаний.

16. Инструкция по банковскому переводу.

17. Платежное поручение.

18. Заявление на банковский перевод.

19. Гарантия оферты. Гарантия исполнения.

20. Гарантия аванса. Гарантия платежа на случай исполнения.

21. Документы, связанные с аккредитивной формой международных расчетов.

22. Инкассовое поручение.

23. Банковская тратта. Чек. Вексель. Долговое обязательство.

24. Сущность страхования внешнеэкономической деятельности.

25. Договор страхования. Страховой полис.

26. Транспортное страхование грузов.

27. Страхование ответственности.

28. Страховой сертификат. Страховое уведомление. Страховое объявление.

29. Коносамент.

30. Чартер. Виды и особенности договоров чартера. Чартерный (фрахтовый) коносамент.

31. Деливери-ордер. Отгрузочная спецификация.

32. Морская накладная.

33. Железнодорожная накладная.

34. Дорожная ведомость.

35. Авиагрузовая накладная.

36. Автодорожная накладная.

37. Речная накладная.

38. Документ смешанной перевозки.

39. Манифесты: грузовой, фрахтовый, контейнерный.

40. Группа транспортно-экспедиторских документов.

41. Таможенная декларация. Правила заполнения. Электронное декларирование товаров.

42. Экспортные и импортные лицензии.

43. Декларация об опасных грузах.

44. Акт экспертизы происхождения товара.

45. Сертификаты о происхождении товара.

46. Сертификат качества (соответствия).

47. Ветеринарные, санитарные, фитосанитарные и карантинные свидетельства.

48. Декларация таможенной стоимости.

49. Проблемы унификации и стандартизации внешнеторговых документов.

50. Упрощение процедур в международной торговле.

51. Разработка типовых формуляров-образцов документов рабочей группой по

упрощению процедур международной торговли ООН.

52.Группировка разрабатываемых мер и документов.

53.Система унифицированных внешнеторговых документов ООН.

**Критерии оценки результатов по дисциплине<sup>1</sup>**

Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если компетенция(ии), закрепленная за дисциплиной, сформирована (по индикаторам/результатам обучения в формате знать-уметь-владеть) в полном объеме на уровне «высокий», и обучающийся демонстрирует как результат обучения следующие знания, умения и навыки: обучающийся глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, продемонстрировал это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет сочетать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения.</p> <p>Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p>
«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне «хороший».</p>
«удовлетворительно»/ «зачтено (удовлетворительно)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого</p>

<sup>1</sup> Могут уточняться и дополняться в соответствии со спецификой дисциплины, установленных форм контроля, применяемых технологий обучения и оценивания.

Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
	<p>базовыми навыками и приёмами. Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине. Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне «достаточный».</p>
«неудовлетворительно»/ не зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации. Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами. Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине. Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

Раздел 3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

*В экзаменационный билет включено два теоретических вопроса. Экзамен проводится в устной форме. На ответ студенту отводится 30. минут. За ответ на теоретические вопросы студент может получить следующие оценки:*

*- отлично, за полные ответы на два вопроса и полностью выполненное задание; нет ошибок в датах, терминах; наличие выводов, причинно-следственных связей.*

*- хорошо, за достаточно полные ответы на вопросы, имеющие не более двух неточностей, и полностью выполненное задание; а также за полные ответы на вопросы, но незначительные ошибки при выполнении задания (нерациональное выполнение); также есть неточности в датах и терминах.*

*-удовлетворительно, за частичное знание основных исторических событий, без видимых грубых ошибок в датах, описании исторических событий, терминах.*

*Тестирование*

*На тестирование отводится 20 минут.*

*Каждый вариант тестовых заданий включает 15-30 вопросов.*

*За каждый правильный ответ на вопрос дается 1 балл.*

*- зачтено – 75 и выше процентов правильных ответов;*

*- не зачтено – 70 и ниже процентов правильных ответов;*