Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Иркутский национальный исследовательский технический университет»

Институт экономики, управления и права

Оценочные материалы

ВАЛЮТНЫЕ РЫНКИ И ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ

58.03.01 Востоковедение и африканистика

Экономика и внешнеэкономическая деятельность стран Востока (для лицензирования)

Бакалавр

Очная

Документ подписан простой электронной подписью Составитель: Чайка Ю.Б. Дата подписания: 08.06.2026	Документ подписан простой электронной подписью Руководитель структурного подразделения / Руководитель ООП: Чайка Юлия Борисовна Дата подписания: 08.06.2026

Год набора -
Иркутск, 2026 г.

5 семестр/ПК-2

Множественный выбор
Участником валютного рынка, который совершает операции по поручению клиентов (экспортёров, импортёров) и получает комиссию, является:
Валютный брокер
Множественный выбор
Уполномоченный банк, через который проводится расчет
Центральный банк
Валютная биржа
Коммерческий банк-дилер
Какой участник внешнеторговой сделки выполняет функции агента валютного контроля при проведении платежа резидента по контракту?
Иностранный перевозчик, доставляющий товар
Торгово-промышленная палата страны покупателя
Страховая компания, оформившая полис на груз

Множественный выбор
Котировка валюты, при которой количество национальной валюты выражается через единицу иностранной (например, 1 USD = 92 RUB), называется:
Обратной
Косвенной (прямой) – зависит от страны
Кросс-курсом
Форвардной

Множественный выбор
Какой фактор в долгосрочном периоде объясняет изменение валютного курса с позиции паритета покупательной способности?
Расхождение в индексах потребительских цен (ИПЦ) за длительный период
Разница в уровне процентных ставок между странами по краткосрочным межбанковским кредитам
относительное изменение денежной массы в обращении, скорректированное на скорость оборота денег

Множественный выбор
Внешнеторговый контракт предусматривает, что расчёты осуществляются в долларах США через корреспондентские счета банков в Нью-Йорке. Какое условие расчётов описано?

Условие о валютной оговорке
Валюта контракта и валюта платежа
Условие о форфейтинге
Условие о чековой форме расчётов

Множественный выбор
Реальный валютный курс отличается от номинального тем, что:
Рассчитывается как номинальный курс, умноженный на отношение внутренних цен к ценам за рубежом, и отражает изменение реальной покупательной способности
Рассчитывается как номинальный курс, умноженный на отношение внутренних цен к ценам за рубежом, и отражает изменение реальной покупательной способности
Множественный выбор
Множественный выбор
Аккредитив (документарный)
Аккредитив (документарный)
Реальный валютный курс отличается от номинального тем, что:
Зависит только от спекулятивных ожиданий участников рынка Форекс и не связан с ценами на товары
Зависит только от спекулятивных ожиданий участников рынка Форекс и не связан с ценами на товары
Устанавливается центральным банком административно для операций по экспортным контрактам
Устанавливается центральным банком административно для операций по экспортным контрактам
Используется исключительно при расчётах по государственному долгу в иностранной валюте
Используется исключительно при расчётах по государственному долгу в иностранной валюте
Какая форма расчётов по внешнеторговому контракту предполагает, что банк импортёра (банк-эмитент) обязуется произвести платёж экспортёру при условии предоставления последним документов, строго соответствующих условиям контракта и аккредитива?
Какая форма расчётов по внешнеторговому контракту предполагает, что банк импортёра (банк-эмитент) обязуется произвести платёж экспортёру при условии предоставления последним документов, строго соответствующих условиям контракта и аккредитива?
Инкассо
Инкассо
Банковский перевод

Банковский перевод
Открытый счет
Открытый счет

Множественный выбор
Открытый счет как форма расчетов для экспортера является более рискованным, потому что:
Товар передается до получения платежа, а оплата зависит от платежеспособности покупателя
Банк может заблокировать исполнение контракта
Валютный курс по такой сделке может изменяться
Покупатель не получает товаросопроводительные документы

Упорядочение
Восстановите последовательность операций по документарному аккредитиву, расположив этапы в правильном порядке:
Банк-эмитент проверяет документы и производит платеж
Импортер открывает аккредитив в своем банке
Экспортер отгружает товар и представляет документы в банк
Авизующий банк уведомляет экспортера об открытии аккредитива

Пропущенное слово
Операция, сочетающая покупку валюты на условиях спот и одновременную продажу на форвардных условиях (или наоборот), называется валютным [свопом].

Соответствие
Соотнесите виды рисков с их определениями:
Транзакционный (операционный) риск
Неплатежеспособность или недобросовестность контрагента при исполнении обязательств
Трансляционный (переводной) риск
Политическая и экономическая нестабильность страны контрагента ограничивает выплаты
Экономический риск
Пересчёт отчётности иностранного подразделения в валюту материнской компании
Страновой риск
Снижение стоимости компании из-за влияния курсов на денежные потоки

Кредитный риск
Убытки из-за изменения курса между заключением и расчётом

Соответствие
Установите соответствие между формой расчета и её определением:
Авансовый платеж
Банк гарантирует платеж при предоставлении соответствующих документов
Открытый счет
Оплата товара до его отгрузки продавцом
Инкассо
Соглашение о покупке/продаже валюты по фиксированному курсу
Документарный аккредитив
Товар отгружается, оплата производится позже без банковских гарантий
Форвардный контракт
Банк передает документы против оплаты или акцепта

Короткий ответ
Документарный аккредитив — письменное обязательство банка от имени _____ (ответ, словом) оплатить продавцу стоимость документов при соблюдении условий документарного аккредитива.
покупателя

6 семестр/ПК-2

Множественный выбор
Если предложение предусматривает отсрочку платежа в иностранной валюте, то в аналитическом заключении необходимо оценить:
Возможное изменение курса до даты платежа и способы ограничения потерь
Только текущий курс на дату выставления предложения без прогноза его динамики
Кредитный риск контрагента отдельно от валютного, без их взаимосвязи
Возможность рефинансирования обязательства в национальной валюте по фиксированной ставке

Множественный выбор
Рекомендация о заключении внешнеторгового контракта должна опираться на:
Сопоставление цены, рисков, условий платежа, сроков и документальных

требований
минимальную цену без учета условий поставки и платежа
Анализ валюты цены и валюты платежа
Выбор контрагента исключительно по стране регистрации

Множественный выбор
При выборе варианта сделки окончательное решение должно приниматься на основе:
Совокупной стоимости владения (Total Cost of Ownership) с учётом валютного риска, надёжности расчётов и реальной исполнимости условий
Минимальной номинальной цены в иностранной валюте без пересчёта в рубли по ожидаемому курсу на момент платежа
Сравнения только базисов поставки (Incoterms) без анализа валютно-финансовых условий
Оценки только кредитного рейтинга контрагента в отрыве от сроков и валюты контракта

Множественный выбор
Валютная оговорка в контракте целесообразна, если:
Стороны хотят распределить последствия существенного изменения курса между датой договора и датой платежа
Стороны намерены исключить ряд документов из внешнеторговой сделки
Товар поставляется без цены и количества
Расчеты не связаны с денежными обязательствами

Множественный выбор
Экспортер получит оплату в иностранной валюте через 90 дней после отгрузки. Какой риск должен быть оценён в первую очередь?
Изменение рублёвого эквивалента выручки из-за колебаний курса
Отказ иностранного банка провести платёж
Задержка отгрузки со стороны транспортной компании
Непредвиденное повышение пошлин в стране импортёра

Множественный выбор
Какой раздел аналитического отчёта позволяет оценить устойчивость сделки к изменениям валютного курса?
Расчёт чувствительности цены и суммы платежа к колебаниям курса
Анализ кредитной истории контрагента

Сравнение логистических затрат по разным маршрутам
Описание налогового режима в стране экспортёра

Множественный выбор
При выборе между форвардным контрактом и опционом для хеджирования внешнеторговой сделки необходимо учитывать:
Стоимость защиты, возможность участия в благоприятном изменении курса и срок платежа
Только разницу в комиссиях банков-корреспондентов
Исключительно волатильность валюты за последний месяц
Предпочтения контрагента, зафиксированные в устных переговорах

Множественный выбор
При анализе коммерческого предложения, предусматривающего отсрочку платежа, необходимо учесть:
Срок оплаты, прогноз динамики курса, форму расчётов и надёжность контрагента
Только количество дней отсрочки без привязки к валюте
Исключительно ставку дисконтирования, принятую в компании
Размер штрафных санкций за досрочное погашение

Упорядочение
Восстановите последовательность операций по хеджированию валютного риска с использованием форвардного контракта, расположив этапы в правильном порядке:
Исполнение контракта в дату валютирования (расчет по согласованному форвардному курсу)
Компания анализирует ожидаемые валютные денежные потоки и определяет объем, срок и валютную пару для хеджирования
Запрос котировок у банков, сравнение условий и выбор контрагента
Заключение форвардного контракта с фиксацией форвардного курса, суммы и даты расчета

Упорядочение
Восстановите правильную последовательность действий специалиста при анализе валютных условий внешнеторговой сделки, расположив этапы в том порядке, который рекомендован методическими указаниями для подготовки обоснованного управленческого решения.
Подготовка аналитического отчета с выводами и рекомендациями по заключению контракта.

Анализ коммерческого предложения партнера (предмет, цена, валюта цены и платежа, условия поставки).
Сравнение альтернативных вариантов сделки по совокупной стоимости и рискам.
Расчет рублевого эквивалента суммы платежа при различных сценариях валютного курса.
Оценка валютных рисков и выбор инструментов их минимизации (хеджирование, валютная оговорка и др.).
Формулирование рекомендаций по валюте платежа, форме расчетов и защитным оговоркам.

Упорядочение
Восстановите правильную последовательность действий специалиста при подготовке аналитического отчета по валютным условиям внешнеторговой сделки, расположив этапы в том порядке, который рекомендован методическими указаниями для структуры отчета и принятия управленческого решения.
Оформление итогового аналитического отчета с выводами для руководства.
Анализ коммерческого предложения партнера (цена, валюта, сроки оплаты, условия поставки).
Оценка валютных рисков и выбор инструментов их минимизации (хеджирование, оговорки).
Расчет рублевого эквивалента сделки при различных сценариях валютного курса.
Формулирование рекомендаций по валюте платежа, форме расчетов и защитным оговоркам.

Пропущенное слово
Валютный риск — вероятность [недополучить] прибыль или понести убытки от финансовых, торговых и кредитных операций из-за [изменчивости] соотношения валют

Соответствие
Соотнесите виды валютных операций с их характериками:
Спот-сделка (Spot)
Безрисковая прибыль за счет разницы котировок на разных площадках
Форвардный контракт (Forward)
Право без обязанности обмена валюты в будущем по курсу
Валютный своп (Currency Swap)
Курс валюты к другой через курс к третьей валюте
Валютный опцион (Option)
Обязательство купить или продать валюту в будущем по курсу
Кросс-курс (Cross Rate)
Встречные сделки спот и форвард с разными датами валютирования

Валютный арбитраж
Операция с расчетами в течение двух рабочих дней

Соответствие
Установите соответствие между термином и определением:
Прямая котировка
Количество иностранной валюты за единицу национальной
Косвенная котировка
Курс между двумя валютами через третью валюту
Кросс-курс
Количество национальной валюты за единицу иностранной
Номинальный курс
Официальный обменный курс без учёта инфляции
Реальный курс
Номинальный курс с поправкой на уровень цен
Форвардный курс
Курс будущей сделки, зафиксированный сегодня

Короткий ответ
Форвардный контракт (форвард) — двусторонний договор между продавцом и покупателем о купле-продаже актива в оговорённый срок по _____ (ответ, словом) цене.
фиксированной

5 семестр

Эссе		
Содержание задания	**Критерии для оценивания**	**Коды компетенций**
Дайте понятие валютного рынка, его функции и место в международной торговле.	Валютный рынок (Foreign Exchange Market, Forex) — система экономических отношений, связанных с обменом валют разных стран, куплей-продажей иностранной валюты и платежных документов в иностранных валютах. Это глобальная децентрализованная торговая площадка, где определяются курсы валют и осуществляются международные расчеты.	*ПК-2*
Дайте определение видам валютных операций: спот, форвард, своп, опцион, расчетные операции.	Спот-операция — сделка купли-продажи иностранной валюты с расчетом в кратчайший срок (обычно в течение 2 рабочих дней, T+2). Форвардная операция — внебиржевая сделка, по которой стороны обязуются в будущем обменять валюту по заранее фиксированному курсу. Валютный своп — комбинация двух противоположных сделок (спот + форвард или два форварда) с одной и той же валютой, но с разными датами валютирования. Валютный опцион — контракт, дающий покупателю право (но не обязанность) купить или продать валюту по оговоренному курсу в определенную дату или в течение срока. Расчетные валютные операции — операции по фактическому переводу и зачислению валютных средств в рамках исполнения контрактов, не направленные на извлечение спекулятивной прибыли.	*ПК-2*
Охарактеризуйте транзакционный, трансляционный и экономический валютный риски.	Транзакционный риск — риск возникновения финансовых потерь из-за неблагоприятного изменения валютного курса между моментом заключения контракта и моментом фактического расчета по нему. Трансляционный риск — это риск изменения стоимости активов, пассивов и капитала иностранного подразделения компании при пересчете финансовой отчетности из иностранной валюты в валюту отчетности материнской компании. Экономический риск — это риск долгосрочного снижения рыночной стоимости компании и ее конкурентоспособности из-за неблагоприятных изменений валютных курсов, влияющих на будущие денежные потоки, объемы продаж и издержки.	*ПК-2*
Дайте определение валютного риска и причины его возникновения.	Валютный риск (курсовой риск) — вероятность возникновения финансовых потерь (или недополучения прибыли) вследствие неблагоприятного изменения валютных курсов, влияющего на стоимость активов, пассивов, доходов и расходов, выраженных в иностранной валюте. Многофакторная природа: риск возникает на стыке макроэкономических тенденций, политических решений, рыночной психологии и внутренних бизнес-	*ПК-2*

	процессов. Не все изменения курса — риск: благоприятное движение курса может приносить дополнительную прибыль (валютный шанс). Проактивное управление: наличие валютных позиций само по себе не является проблемой; опасность представляет отсутствие системы мониторинга и хеджирования. Интеграция в стратегию: эффективное управление валютным риском требует координации финансового, операционного и стратегического менеджмента компании	
Какова роль банка при документарных расчетах?	Документарные расчеты — форма международных расчетов, при которой банки выступают посредниками между экспортером и импортером, осуществляя платежи против предоставления строго определенных документов, подтверждающих отгрузку товаров или оказание услуг Основные инструменты: Документарный аккредитив (Letter of Credit) Документарное инкассо (Documentary Collection) Банковская гарантия (в торговом финансировании) Банк — не сторона контракта, а независимый исполнитель, действующий строго в рамках документарных инструкций и международных правил Принцип «документы, а не товары»: банк проверяет только внешнее соответствие документов, не отвечая за качество, количество или фактическую поставку товара Профессионализм и соблюдение сроков: 5-дневный лимит на проверку, строгие требования к уведомлению о расхождениях — основа надежности документарных операций Гибкость инструментов: банк помогает выбрать оптимальную форму расчетов (аккредитив/инкассо/гарантия) в зависимости от уровня доверия между контрагентами и условий сделки. Интеграция в торговое финансирование: документарные операции часто комбинируются с кредитованием, факторингом и хеджированием, что позволяет банку предоставлять комплексные решения для ВЭД	*ПК-2*

6 семестр

Эссе		
Содержание задания	**Критерии для оценивания**	**Коды компетенций**
Охарактеризуете структуру коммерческого предложения внешнеторгового партнера.	1. Общие реквизиты и адресация Дата и номер предложения: для отслеживания актуальности и срока действия оферты. Реквизиты продавца (оферента): Наименование, адрес, контакты, банковские данные. Реквизиты покупателя (адресата): Кому направлено предложение. Срок действия предложения: критически важный параметр, так как за это время могут измениться валютные курсы и цены на сырье. 2. Предмет предложения (Товарная часть) Наименование товара: Подробное описание продукции. Количество и единицы измерения: Четкое указание объема партии. Технические характеристики: Качество, стандарты, спецификации, соответствие требованиям страны покупателя (сертификация, маркировка). Условия гарантии и сервисного обслуживания: Сроки гарантии, порядок предъявления претензий. 3. Ценовые условия (Финансовая часть) Цена за единицу и общая сумма контракта. Валюта цены: В какой валюте выражена стоимость товара. Валюта платежа: В какой валюте будет производиться расчет (может совпадать с валютой цены или отличаться). Базис поставки (Incoterms 2020): например, FCA Шанхай, CIF Владивосток. Определяет момент перехода рисков, ответственность за доставку, страхование и таможенную очистку. Важно: от базиса поставки зависит структура логистических издержек, включенных в цену. 4. Условия расчетов и оплаты Форма расчетов: Предоплата (аванс), аккредитив, инкассо, открытый счет, банковский перевод. Срок платежа: Конкретная дата или период (например, «через 60 дней после отгрузки» или «T/T 30% аванс, 70% против копий документов»). Порядок оплаты: через какие банки и корреспондентские счета будут проходить платежи (важно для проверки санкционных рисков и возможности проведения операций). 5. Условия поставки и логистики	*ПК-2*

	Сроки поставки: Дата отгрузки или период, в который товар должен быть доставлен. Место передачи товара: согласно выбранному базису Incoterms. Упаковка и маркировка: Требования к таре, соответствующие международным стандартам или законодательству страны импортера. Документальное сопровождение: Перечень документов, которые продавец обязуется предоставить (инвойс, упаковочный лист, коносамент, сертификат происхождения, страховой полис и т. д.). 6. Ответственность и форс-мажор Штрафные санкции: за просрочку поставки или оплаты. Обстоятельства непреодолимой силы: Перечень событий, освобождающих стороны от ответственности. Применимое право и арбитраж: Законодательство какой страны регулирует контракт и где рассматриваются споры.	
Дайте определение предмет предложения, количество, цена, валюта цены и платежа.	Предмет предложения (Subject of the Offer) - конкретное описание товара, работы или услуги, которые поставщик обязуется передать/выполнить, а покупатель — принять и оплатить. Количество (Quantity) - количественная мера товара, подлежащего поставке. Цена (Price) - денежная сумма, подлежащая уплате за единицу товара или за весь объём поставки. Валюта цены - Валюта, в которой выражена цена товара в контракте. Цена товара: 100 000 евро. Валюта платежа - Валюта, в которой фактически производится оплата. Оплата в долларах США по курсу ЕЦБ на дату платежа	*ПК-2*
Дайте определение понятиям условия поставки, оплаты, гарантии и ответственности.	Условия поставки (Delivery Terms) - совокупность согласованных сторонами правил, определяющих порядок передачи товара от продавца к покупателю. Условия оплаты (Payment Terms) - правила, регламентирующие финансовое исполнение обязательств покупателем перед продавцом. Гарантия (Warranty / Guarantee) - обязательство продавца (или производителя) перед покупателем относительно качества товара или услуги в течение определенного периода. Ответственность сторон (Liability) - предусмотренные законом или договором неблагоприятные последствия для стороны, нарушившей свои обязательства.	*ПК-2*
Что представляет собой проверка соответствия предложения потребностям организации.	1. Анализ предметной области (Товарное соответствие) Проверка того, удовлетворяет ли предлагаемый товар техническим и качественным требованиям организации: Технические характеристики: соответствуют ли параметры товара (мощность, габариты, спецификации) производственным нуждам заказчика? Адаптивность: Приспособлен ли товар к местным стандартам, климатическим условиям и законодательству страны покупателя (сертификация, маркировка)? Сервис и гарантия: Включены ли в предложение условия гарантийного обслуживания, сроки поставки запчастей и наличие сервисной поддержки, что	*ПК-2*

	критично для бесперебойной работы организации. 2. Анализ финансовых и валютных условий Оценка финансовой целесообразности сделки с учетом валютных рисков (согласно Теме 3 и Теме 6 методички): Валюта цены и валюта платежа: совпадают ли они? Если нет, каков механизм пересчета? Насколько выгодна выбранная валюта для организации в текущих рыночных условиях? Прогноз курса: если предусмотрена отсрочка платежа (например, 60 или 90 дней), проведен ли анализ возможного изменения валютного курса до даты платежа? Оценены ли потенциальные потери или выгоды от колебаний курса. Инструменты защиты: Предусмотрены ли механизмы минимизации рисков (валютная оговорка, хеджирование через форвард/опцион) или условия предоплаты/аккредитива приемлемы для финансового состояния организации? Итоговая стоимость: Рассчитана ли полная стоимость владения (в рублях) с учетом логистики, таможенных платежей и банковских комиссий, а не только номинальная цена в иностранной валюте. 3. Анализ логистических условий и базиса поставки Проверка соответствия условий поставки логистическим возможностям организации (согласно правилам Incoterms 2020, упоминаемым в методичке): Базис поставки: правильно ли определен момент перехода рисков и расходов (например, при условии FCA Шанхай важно согласовать место передачи груза перевозчику). Сроки поставки: Реалистичны ли сроки отгрузки и доставки для выполнения производственного плана организации? Упаковка и маркировка: соответствуют ли требования к упаковке возможностям транспорта и складским условиям покупателя. 4. Анализ документальных и правовых рисков Состав документов: гарантирует ли поставщик предоставление полного пакета документов, необходимого для таможенной очистки и валютного контроля в РФ (контракт, инвойс, упаковочный лист, сертификаты происхождения, транспортные документы)? Ответственность и форс-мажор: Сбалансированы ли условия ответственности сторон за просрочку или непоставку? Валютное регулирование: не противоречат ли условия предложения требованиям ФЗ № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (например, сроки репатриации выручки для экспортера или сроки ввоза товара для импортера). 5. Критерии принятия решения По результатам проверки формируется аналитическое заключение, в котором делается вывод: Принять предложение: если оно полностью соответствует потребностям, риски минимизированы, а цена конкурентоспособна.	

	Отклонить предложение: если выявлены критические несоответствия (технические, финансовые или правовые), которые невозможно устранить переговорами. Запросить переговоры: если предложение интересно, но требует корректировки отдельных условий (изменение валюты платежа, сокращение срока отсрочки, уточнение базиса поставки, включение защитных оговорок).	
Укажите критерии принятия или отклонения коммерческого предложения.	Соответствие потребностям клиента —предложение закрывает реальную потребность или решает актуальную проблему бизнеса/потребителя. Выгодная цена и прозрачность ценообразования — стоимость конкурентоспособна, структура цены понятна (включая возможные скидки, акции, условия оплаты). Чёткие условия сотрудничества: Сроки поставки/выполнения работ; Способы оплаты; Гарантии (на товар, услуги, результат); Условия возврата или расторжения договора. Доверие к поставщику: Репутация компании; Кейсы и успешные примеры реализации аналогичных проектов; Отзывы клиентов; Опыт работы на рынке. Уникальное торговое предложение (УТП) — наличие преимуществ перед конкурентами (бесплатная доставка, расширенная поддержка, эксклюзивный сервис и т. д.). Персонализация — КП адаптировано под специфику бизнеса клиента, а не является шаблонным письмом. Понятная схема взаимодействия — описан пошаговый план работы после согласия (от заявки до завершения проекта). Наличие чёткого призыва к действию (CTA) — указаны следующие шаги (подписание договора, звонок менеджеру, отправка заявки и т. п.) и сроки реакции. Качество оформления — структурированный текст, читаемый шрифт, визуальные элементы (таблицы, инфографика), фирменный стиль. Работа с возражениями — в КП заранее даны ответы на типичные вопросы и опасения (например, о гарантиях, сроках, скрытых платежах).	*ПК-2*