



## Чтение

Время – 60 минут.

### ИНСТРУКЦИЯ

Тест состоит из 2 частей и 80 тестовых заданий.

**В первой части** вам предлагается прочитать тексты и выполнить задания к ним (задания 1-20). **Во второй части** - выполнить задания по лексике (задания 21-80).

При выполнении теста пользоваться словарём нельзя!

Перед выполнением заданий ознакомьтесь с инструкциями.

## Часть I.

### Инструкция

В этой части вам нужно прочитать советы специалиста, информацию в выставке, деловые предложения и выполнить задания в конце каждого текста.

Сначала внимательно познакомьтесь с ситуацией и определите, что вам нужно узнать из текста. Потом прочитайте текст.

**Ситуация 1.** Вы собираетесь открыть с деловым партнёром совместный бизнес. Советы консультанта портала «Бизнес-аналитика» могут помочь вам в этом вопросе.

**Задания 1- 7.** Выберите один правильный вариант ответа (а, б или в).

Что такое совместное предприятие, и для каких целей оно создаётся?

Совместное предприятие (более современное название – «Совместное предприятие для иностранных инвестиций») – это форма предпринимательства, когда деловые партнёры из разных стран объединяют свои усилия и финансы для получения обоюдной выгоды.

Будущим партнёрам необходимо помнить, что совместное предпринимательство – это одна из форм привлечения в экономику страны иностранных инвестиций и одновременно механизм выживания в условиях жесткой транснациональной конкуренции.

Прежде чем создать совместное предприятие (СП), сначала надо определить, с какой конкретно иностранной компанией вы хотите заниматься бизнесом, потом согласовать с ней цели и задачи вашей совместной деятельности, подписать договор о намерениях и собрать пакет необходимых документов.

Начиная процедуру создания СП, нужно придумать название предприятия, логотип, определить организационно правовой статус будущей компании, виды деятельности. Кроме того, решить, кто будет являться учредителями нового предприятия, определить размер будущего уставного капитала и долю участия данного партнёра в уставном капитале.

Наиболее распространенными организационно-правовыми формами СП считаются общество с ограниченной ответственностью (ООО), хозяйственное товарищество и акционерное общество (АО). ООО является наиболее популярной формой для ведения совместной экономической деятельности. Оно представляет собой хозяйственное общество, уставной капитал которого разделён на доли каждого из участников. Последние, в свою очередь, не отвечают финансово за его деятельность, неся риск убытков лишь в пределах собственности принадлежащих им долей. Чтобы СП зарегистрировать как ООО, доля иностранного инвестора в уставном капитале должна составлять не менее 10 %.

Как и любая другая форма международного сотрудничества, создание СП с иностранными партнерами имеет ряд преимуществ, позволяющих минимизировать финансовые риски отечественных инвесторов и обеспечить оперативный рост финансовых показателей. Среди таких преимуществ, например, можно выделить способность освоения нескольких рынков для небольших компаний, не имеющих для того финансовых возможностей.



Совместные предприятия, по сравнению с остальными компаниями в РФ, наделены также некоторыми преимуществами в части взыскания таможенных налогов. В частности, СП имеют льготы по уплате налога на добавленную стоимость в отношении товаров, ввозимых иностранными инвесторами в качестве вклада в уставной капитал.

Плюсы совместной экономической деятельности очевидны, они определяются поставленными задачами. Однако не следует забывать, что на эффективность деятельности СП в негативную сторону могут сильно повлиять некоторые факторы, во многом являющиеся следствием различия экономических моделей и образа мышления иностранных партнёров. Могут возникнуть, например, разногласия, обусловленные разницей культур, стилем предпринимательства и управления. Поэтому, планируя создать СП, надо хорошо изучить особенности менталитета будущего делового партнёра.

1. Совместное предприятие – это предприятие с участием \_\_\_\_\_.  
А. только иностранного капитала  
Б. только отечественного капитала  
В. отечественного и иностранного капитала
  
2. Целью создания СП является \_\_\_\_\_.  
А. открытие филиала  
Б. получение обоюдной выгоды  
В. привлечение отечественных инвестиций
  
3. Принимая решение о создании СП, надо \_\_\_\_\_.  
А. заключить договор на поставку товара  
Б. определить размер уставного капитала  
В. определить размер дохода
  
4. Самой популярной организационно-правовой формой СП является \_\_\_\_\_.  
А. акционерное общество  
Б. хозяйственное товарищество  
В. общество с ограниченной ответственностью
  
5. Уставной капитал ООО состоит из долей \_\_\_\_\_.  
А. всех участников  
Б. только иностранных инвесторов  
В. акционеров
  
6. К преимуществам СП относятся \_\_\_\_\_.  
А. способность освоения новых рынков для крупных компаний  
Б. льготы по уплате налога на прибыль  
В. льготы по уплате некоторых таможенных налогов
  
7. Одной из причин конфликтов с деловым партнёром является незнание \_\_\_\_\_.  
А. особенностей культуры его страны  
Б. преимуществ СП  
В. правил таможенного законодательства

**Ситуация 2.** Вы собираетесь принять участие в выставке. Прочитайте информацию о выставке и отдельные высказывания.

**Задания 8-15.** Определите, какие из них соответствуют содержанию текста, а какие – нет. Если высказывание соответствует содержанию текста, выберите **ответ А**; если не соответствует – выберите **ответ Б**.



**ЦВК «Экспоцентр», Москва 22-25 февраля**



**«CPM.Премьера моды в Москве. Весна» – 35-ая Международная выставка мужской, женской, детской одежды, белья, свадебной моды и аксессуаров.**

**Организатор: ООО «Мессе Дюссельдорф Москва» (Россия)**

Выставка CPM – это сезонное мероприятие, которое проводится четыре раза в год: зимой, весной, летом и осенью в Москве при поддержке Igedo Company. Выставка поможет расширить представление о современных тенденциях на рынке моды благодаря масштабной экспозиции и насыщенной деловой программе.

CPM – это ведущая выставка в Восточной Европе, на которой происходит оформление заказов.

**ТЕМАТИКА МЕРОПРИЯТИЯ**

женская, мужская, детская одежда;  
изделия из кожи и меха;  
пляжная одежда;  
одежда для отдыха;  
нижнее бельё;  
аксессуары

**ПРЕИМУЩЕСТВА ПОСЕЩЕНИЯ**

- Найти потенциальных партнёров среди **2 000** ведущих компаний из **50** стран мира.
- Увидеть около 1375 коллекций, 40 модных показов значимых марок.
- **Посетить семинары** Russian Fashion Retail Forum и Body & Beach Talks, где можно получить полезную информацию для развития вашего бизнеса.

**СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ**

Стоимость участия включает регистрационный сбор, стоимость выставочной площади и дополнительные услуги.

Регистрационный сбор -17000 рублей.

Стандартный стенд (7 кв.м.) – 70 000 рублей

Оплата стоимости участия производится на основании счёта, выставленного Организатором. Авансовый платеж, составляющий не менее 30% от стоимости забронированной выставочной площади и 100% суммы регистрационного сбора, должен быть оплачен в течение 5 рабочих дней после рассмотрения заявки и выставления счета на оплату. Полная оплата производится за 20 календарных дней до начала монтажа выставки. Сроки монтажа – 18-21 февраля.

В случае отказа от участия в выставке, экспонент обязуется уплатить неустойку –50% от стоимости участия.

**8.** Выставка CPM – это выставка коллекций только весенней одежды.

**9.** Выставка CPM проводится в Москве четвёртый раз.

**10.** В выставке принимают участие не только российские, но и иностранные компании.

**11.** В программу выставки включены семинары.



12. На выставке можно не только познакомиться с новыми коллекциями, но и увидеть показы мод.
13. Чтобы принять участие в выставке, вам достаточно заплатить 17 000 рублей.
14. Авансовый платёж должен быть внесён сразу после подачи заявки.
15. Полную оплату стоимости участия в выставке необходимо произвести до 18 февраля.

**Ситуация 3.** Вы открываете ресторан в России и выбираете для него оборудование. Прочитайте деловые предложения, размещенные на портале «Альянс каталог».

**Задания 16-20.** Определите, о какой компании идёт речь в заданиях, выбрав нужный логотип. Внимание! Одно предложение лишнее!

 <p><b>Chef Point</b> Оборудование - каждому Шефу</p> <p>Компания “Chef Point” – надёжный партнер и крупный поставщик качественного оборудования для кафе и ресторанов. Более 17-ти лет работы на рынке. За время своей деятельности мы оснастили сотни заведений общественного питания, которые сегодня успешно функционируют и развиваются.</p>	 <p><b>RESTORATOR</b> professional kitchen equipment</p> <p>Компания «Restorator» предлагает широкий выбор оборудования для ресторанов, кафе и баров. Оптовым покупателям – гибкая система скидок! Наши преимущества: высокое качество товара и хорошая репутация. Подробную информацию о товаре вы сможете найти на нашем сайте: <a href="http://www.restorator.com">www.restorator.com</a></p>
 <p><b>CLEANEQ</b></p> <p>Наша компания продаёт высококачественное барное оборудование: блендеры, витрины для мороженого, кофемашины. Наша продукция пользуется большим спросом на рынке. Доступные цены. Скидки до 10 % при заказе большой партии товара.</p>	 <p><b>F A R A N A</b></p> <p>Компания «Farana» занимается производством и продажей теплового и холодильного оборудования для баров, ресторанов и кафе. Специалисты нашей компании помогут вам быстро и качественно произвести монтаж оборудования. Гарантийный срок обслуживания оборудования – 2 года.</p>
 <p><b>PPB</b> PRODUCT PRO BUSINESS</p> <p>Поставляем кухонное оборудование для ресторанов и кафе по всей территории России уже более 20 лет! Все заказы выполняем в сжатые сроки. Мы поможем вам не только подобрать оборудование, но и произвести его монтаж с последующим обслуживанием и ремонтом.</p>	 <p><b>ozti</b></p> <p>Наша компания производит и продаёт посудомоечное и витринное оборудование для ресторанов, баров и кафе. Идеальное соотношение цены и качества. Наш товар поставляется не только по России, но и в Беларусь, Казахстан, Армению, Китай и Вьетнам.</p>

<p>16. Вы выберете эту компанию, если вас заинтересовало теплое и холодильное оборудование с двухгодичным гарантийным сроком обслуживания.</p>	<p>А.</p>  <p><b>Chef Point</b> Оборудование - каждому Шефу</p>
<p>17. Эта компания подойдет вам, если вы хотите, чтобы кухонное оборудование было поставлено в сжатые сроки.</p>	<p>Б.</p>  <p><b>RESTORATOR</b> professional kitchen equipment</p>



18. Продукция этой компании может заинтересовать те фирмы, которые занимаются оптовыми закупками.	В. 
19. Эта компания не подойдёт вам, потому что она специализируется на продаже оборудования только для баров.	Г. 
20. Информация об этой компании может заинтересовать фирмы, которые открывают рестораны не обязательно в России.	Д. 
	Е. 

## Часть II.

### Инструкция

В этой части вам нужно выполнить задания по лексике.

Типы заданий: составление словосочетаний, подбор синонимов и антонимов, выбор нужного слова или словосочетания в тексте, выбор соответствий фразы с типом документа.

**Задания 21-32.** Образуйте словосочетания, соединив слова из левой и правой колонки. Внимание! Одно слово лишнее. Отметьте выбранный ответ в контрольном листе.

21. цена 22. чек 23. налог 24. процент	А. на добавленную стоимость Б. от всех рисков В. на товар Г. за кредит Д. к оплате
25. расторжение 26. снижение 27. возмещение 28. управление	А. договора Б. ущерба В. цены Г. банка Д. персоналом
29. предоставить 30. нанести 31. открыть 32. оформить	А. маркировку Б. льготы В. заказ Г. филиал Д. стоимость

**Задания 33-37.** Подберите синонимы. Внимание! Три варианта лишних.

33. долг 34. пеня 35. оферта 36. доход 37. контракт	А. договор Б. предложение В. торговля Г. задолженность Д. контракт Е. прибыль Ж. кредит З. штраф
---	---



**Задания 38-42.** Впишите антонимы.

38. продавец — \_\_\_\_\_  
 39. страховщик — \_\_\_\_\_  
 40. расход — \_\_\_\_\_  
 41. импорт — \_\_\_\_\_  
 42. оптовая продажа — \_\_\_\_\_ продажа

**Задания 43-52.** Прочитайте фрагменты договора поставки товара и выберите нужный глагол.

1.1. В соответствии с условиями настоящего договора Продавец обязан _____ <b>43</b> _____ товар в распоряжение Покупателя в срок, указанный в договоре, и _____ <b>44</b> _____ расходы по погрузке и разгрузке товара, а Покупатель обязан _____ <b>45</b> _____ товар в месте и в срок, которые также указаны в договора.
1.2. Упаковка поставляемого товара должна _____ <b>46</b> _____ установленным стандартам (или техническим характеристикам) и гарантировать при должном обращении с товаром его сохранность во время транспортировки.
1.3. В стоимость товара _____ <b>47</b> _____ стоимость его упаковки и маркировки, расходы по погрузке и разгрузке, транспортировки и страхованию.
1.4. Покупатель обязуется _____ <b>48</b> _____ в течение 14 дней после подписания настоящего договора безотзывный делимый документарный аккредитив на общую сумму стоимости поставляемого по настоящему договору товара. Датой платежа _____ <b>49</b> _____ дата отметки банка Покупателя о принятии платежа к исполнению.
1.5. Все расходы по проверке качества товара _____ <b>50</b> _____ Продавец.
1.6. Если Продавец не _____ <b>51</b> _____ товар в установленный настоящим договором срок, Покупатель вправе _____ <b>52</b> _____ к нему штрафные санкции.

<b>43.</b> А. предоставить Б. отдать В. выдать	<b>44.</b> А. заплатить Б. оплатить В. уплатить	<b>45.</b> А. взять Б. приобрести В. принять
<b>46.</b> А. гарантировать Б. соответствовать В. действовать	<b>47.</b> А. включается Б. заключается В. относится	<b>48.</b> А. получить Б. открыть В. создать
<b>49.</b> А. отмечается Б. берется В. считается	<b>50.</b> А. несёт Б. возьмёт В. носит	<b>51.</b> А. поставит Б. привезёт В. отвезёт
<b>52.</b> А. начислить Б. применить В. удержать		

**Задания 53 - 62.** Прочитайте фрагменты договора лизинга и выберите нужную словоформу.

1.1. Лизингодатель обязуется поставить _____ <b>53</b> _____ с договором о лизинге оборудование в указанные сроки. Пользователь обязуется произвести _____ <b>54</b> _____ оборудования при поставке
--



его в пункт назначения, осуществить за свой счёт монтаж и \_\_\_\_\_55\_\_\_\_\_ оборудования в эксплуатацию.

1.2. Пользователь обязуется периодически вносить \_\_\_\_\_56\_\_\_\_\_ за пользование оборудованием на расчетный счет Лизингодателя. Оплата за 1-й год производится \_\_\_\_\_57\_\_\_\_\_ 10 дней с даты подписания договора. Последующие платежи вносятся \_\_\_\_\_58\_\_\_\_\_, не позднее десятого числа первого месяца следующего года. Сумма платежа за пользование оборудованием является \_\_\_\_\_59\_\_\_\_\_ и изменению не подлежит.

1.3. После осуществления монтажа поставленного оборудования составляется акт сдачи-приёмки оборудования, подписываемый уполномоченными \_\_\_\_\_60\_\_\_\_\_ Пользователя и Поставщика. Обнаружение некомплектности оборудования при поставке или недостатков в период монтажа подлежит \_\_\_\_\_61\_\_\_\_\_ в протоколе. Выявленные недостатки оборудования подлежат устранению \_\_\_\_\_62\_\_\_\_\_ Лизингодателя.

<b>53.</b> А. в соответствии Б. соответственно В. согласно	<b>54.</b> А. применение Б. приёмку В. просмотр	<b>55.</b> А. вывод Б. ввод В. вход
<b>56.</b> А. зарплату Б. плату В. выплату	<b>57.</b> А. в заключение Б. в продолжение В. в течение	<b>58.</b> А. ежегодно Б. из года в год В. годами
<b>59.</b> А. законченной Б. окончательной В. оконченной	<b>60.</b> А. коллегами Б. представителями В. сотрудниками	<b>61.</b> А. внесению Б. отражению В. списанию
<b>62.</b> А. на счёт Б. в счёт В. за счёт		

**Задания 63-72.** Выберите слово или словосочетание, чтобы получился связный, логичный текст.

Инкотермс – это правила, \_\_\_\_\_63\_\_\_\_\_ в международной торговле, которые определяют права и обязанности сторон по договору купли-продажи.

Важно знать, что эти правила не \_\_\_\_\_64\_\_\_\_\_ договор купли-продажи, а лишь позволяют сократить его. Условия поставки Инкотермс не определяют переход право собственности на товар, не указывают цену за товар и способ оплаты или \_\_\_\_\_65\_\_\_\_\_ нарушения договора.

Правила «Инкотермс» отражают \_\_\_\_\_66\_\_\_\_\_ между продавцом и покупателем обязанностей и финансовых затрат, таких как: перевозка товара, его погрузка и разгрузка, таможенное \_\_\_\_\_67\_\_\_\_\_, оплата налогов, пошлин и сборов и так далее.

Выбранное условие поставки Инкотермс должно соответствовать товару, \_\_\_\_\_68\_\_\_\_\_ его транспортировки.

Правила «Инкотермс» классифицируются на 4 категории – E, F, C, D:

E – продавец обязан передать товар покупателю \_\_\_\_\_69\_\_\_\_\_ на заводе-изготовителе;

F – продавец принимает на себя обязательство поставить товар в распоряжение перевозчика, которого покупатель \_\_\_\_\_70\_\_\_\_\_ самостоятельно;



С – продавец принимает на себя обязательство заключить договор перевозки товара, но без принятия на себя риска его \_\_\_\_\_71\_\_\_\_\_ гибели или повреждения товара;  
D – продавец несёт все расходы по доставке и принимает на себя все риски \_\_\_\_\_72\_\_\_\_\_ доставки товара в страну назначения.

63. А. применяемые Б. употребляемые	64. А. меняют Б. заменяют	65. А. последствия Б. следствие
66. А. распоряжение Б. распределение	67. А. оформление Б. проведение	68. А. средству Б. способу
69. А. непременно Б. непосредственно	70. А. нанимает Б. берёт	71. А. случайной Б. специальной
72. А. моментом Б. до момента		

**Задания 73-76.** Соотнесите фразу и тип документа. Внимание! Один тип документа лишний.

73. Продавец продал, а Покупатель купил холодильник «Арктика» в количестве 1000 штук двумя равными партиями в соответствии со спецификацией, приложенной к настоящему договору и являющейся его неотъемлемой частью.	А. Договор аренды транспортного средства Б. Договор об оказании аудиторских услуг В. Договор на поставку товара Г. Договор страхования груза Д. Договор на оказание брокерских услуг
74. Заказчик обязуется предоставить Аудитору данные по оперативному и бухгалтерскому учёту, документы, планы, приказы, а также другую необходимую документацию.	
75. Арендатор обязан использовать транспортное средство в соответствии с его назначением и по истечении срока действия договора вернуть его Арендодателю.	
76. Если товар в соответствии с правилами биржевой торговли снят с торгов, Брокер обязан известить об этом Клиента.	

**Задания 77-80.** Соотнесите фразу и раздел контракта. Внимание! Один раздел контракта лишний.

77. В случае, если покупатель просрочит открытие аккредитива, продавец получает право задержать поставку товара на соответствующий срок.	А. Обязанности сторон Б. Оплата В. Упаковка и маркировка
78. Продавец обязан обеспечить за свой счёт упаковку товара, оговоренную в настоящем контракте. На каждой коробке должна быть нанесена соответствующая маркировка.	



<p><b>79.</b> Продавец обязан заключить договор страхования на период его транспортировки и уплатить страховую премию.</p>	<p><b>Г.</b> Преамбула</p> <p><b>Д.</b> Санкции</p>
<p><b>80.</b> Компания «Фарма Плюс», именуемая в дальнейшем «Продавец», с одной стороны, и компания «Вита К», именуемая в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, заключили договор о нижеследующем...</p>	



## Чтение

## КОНТРОЛЬНЫЙ ЛИСТ

фамилия \_\_\_\_\_

имя \_\_\_\_\_

страна \_\_\_\_\_

дата \_\_\_\_\_

место проведения экзамена \_\_\_\_\_

1	А	Б	В
2	А	Б	В
3	А	Б	В
4	А	Б	В
5	А	Б	В
6	А	Б	В
7	А	Б	В

8	А	Б
9	А	Б
10	А	Б
11	А	Б
12	А	Б
13	А	Б
14	А	Б
15	А	Б

16	А	Б	В	Г	Д	Е
17	А	Б	В	Г	Д	Е
18	А	Б	В	Г	Д	Е
19	А	Б	В	Г	Д	Е
20	А	Б	В	Г	Д	Е

21	А	Б	В	Г	Д
22	А	Б	В	Г	Д
23	А	Б	В	Г	Д
24	А	Б	В	Г	Д
25	А	Б	В	Г	Д
26	А	Б	В	Г	Д
27	А	Б	В	Г	Д

28	А	Б	В	Г	Д
29	А	Б	В	Г	Д
30	А	Б	В	Г	Д
31	А	Б	В	Г	Д
32	А	Б	В	Г	Д

33	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
34	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
35	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
36	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
37	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З

38	
39	
40	
41	
42	

43	А	Б	В
44	А	Б	В
45	А	Б	В
46	А	Б	В
47	А	Б	В
48	А	Б	В
49	А	Б	В
50	А	Б	В
51	А	Б	В
52	А	Б	В



53	А	Б	В
54	А	Б	В
55	А	Б	В
56	А	Б	В
57	А	Б	В
58	А	Б	В
59	А	Б	В
60	А	Б	В
61	А	Б	В
62	А	Б	В

63	А	Б
64	А	Б
65	А	Б
66	А	Б
67	А	Б
68	А	Б
69	А	Б
70	А	Б
71	А	Б
72	А	Б

73	А	Б	В	Г	Д
74	А	Б	В	Г	Д
75	А	Б	В	Г	Д
76	А	Б	В	Г	Д
77	А	Б	В	Г	Д
78	А	Б	В	Г	Д
79	А	Б	В	Г	Д
80	А	Б	В	Г	Д



Чтение

КЛЮЧИ

1	А	Б	В
2	А	Б	В
3	А	Б	В
4	А	Б	В
5	А	Б	В
6	А	Б	В
7	А	Б	В

8	А	Б
9	А	Б
10	А	Б
11	А	Б
12	А	Б
13	А	Б
14	А	Б
15	А	Б

16	А	Б	В	Г	Д	Е
17	А	Б	В	Г	Д	Е
18	А	Б	В	Г	Д	Е
19	А	Б	В	Г	Д	Е
20	А	Б	В	Г	Д	Е

21	А	Б	В	Г	Д
22	А	Б	В	Г	Д
23	А	Б	В	Г	Д
24	А	Б	В	Г	Д
25	А	Б	В	Г	Д
26	А	Б	В	Г	Д
27	А	Б	В	Г	Д

28	А	Б	В	Г	Д
29	А	Б	В	Г	Д
30	А	Б	В	Г	Д
31	А	Б	В	Г	Д
32	А	Б	В	Г	Д

33	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
34	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
35	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
36	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
37	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З

38	покупатель
39	страхователь
40	доход/прибыль
41	экспорт
42	розничная

43	А	Б	В
44	А	Б	В
45	А	Б	В
46	А	Б	В
47	А	Б	В
48	А	Б	В
49	А	Б	В
50	А	Б	В
51	А	Б	В
52	А	Б	В



53	А	Б	В
54	А	Б	В
55	А	Б	В
56	А	Б	В
57	А	Б	В
58	А	Б	В
59	А	Б	В
60	А	Б	В
61	А	Б	В
62	А	Б	В

63	А	Б
64	А	Б
65	А	Б
66	А	Б
67	А	Б
68	А	Б
69	А	Б
70	А	Б
71	А	Б
72	А	Б

73	А	Б	В	Г	Д
74	А	Б	В	Г	Д
75	А	Б	В	Г	Д
76	А	Б	В	Г	Д
77	А	Б	В	Г	Д
78	А	Б	В	Г	Д
79	А	Б	В	Г	Д
80	А	Б	В	Г	Д



Весь тест оценивается в **150 баллов (100%)**. Всего 80 тестовых заданий.

**Задания 1-7:** 7 заданий \* 3 балла = 21 балл;

**Задания 8-15:** 8 заданий \* 3 балла = 24 балла;

**Задания 16-20:** 5 заданий \* 3 балла = 15 баллов;

**Задания 21-32:** 12 заданий \* 1 балл = 12 баллов;

**Задания 33-37:** 5 заданий \* 1 балл = 5 баллов;

**Задания 38-42:** 5 заданий \* 1 балл = 5 баллов;

**Задания 43-52:** 10 заданий \* 2 балла = 20 баллов;

**Задания 53-62:** 10 заданий \* 2 балла = 20 баллов;

**Задания 63-72:** 10 заданий \* 2 балла = 20 баллов;

**Задания 73-76:** 4 задания \* 1 балл = 4 балла;

**Задания 77-80:** 4 задания \* 1 балл = 4 балла.