

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 09.07.2025 16:12:25

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт Институт менеджмента

Кафедра Маркетинга, логистики и рекламы

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 22 мая 2025 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины Б1.В.08 Международная логистика

Основная профессиональная образовательная программа 43.03.01 Сервис программа Логистика в бизнесе

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

Самара 2025

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»**

Институт Институт менеджмента
Кафедра Маркетинга, логистики и рекламы

АННОТАЦИЯ

Наименование дисциплины Б1.В.08 Международная логистика

Основная профессиональная образовательная программа 43.03.01 Сервис программа Логистика в бизнесе

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»**

Институт Институт менеджмента
Кафедра Маркетинга, логистики и рекламы

УТВЕРЖДЕНО
Ученым советом Университета
(протокол № 10 от 22 мая 2025 г.)

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Наименование дисциплины	Б1.В.08 Международная логистика
Основная профессиональная образовательная программа	43.03.01 Сервис программа Логистика в бизнесе

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- | | | |
|---|--|--|
| 1 | Место дисциплины в структуре ОП | |
| 2 | Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе | |
| 3 | Объем и виды учебной работы | |
| 4 | Содержание дисциплины | |
| 5 | Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины | |
| 6 | Фонд оценочных средств по дисциплине | |

Содержание (ФОС)

Стр.

- 6.1 Контрольные мероприятия по дисциплине
- 6.2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 6.3 Паспорт оценочных материалов
- 6.4 Оценочные материалы для текущего контроля
- 6.5 Оценочные материалы для промежуточной аттестации
- 6.6 Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Международная логистика входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1.Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Исследования рынка и управление продажами, Консультационный проект, Логистика закупок, Основы логистических процессов, Искусственный интеллект и инновационные технологии в логистике, Цифровые системы и сервисы в логистике, Управление качеством в цепях поставок, Логистика сетевой торговли, Технологии продвижения логистического сервиса, Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Международная логистика в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен оперативно проводить анализ рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации, вести переговоры с ними в условиях дефицита времени, проводить конкурсные процедуры и организовать мониторинг их эффективности, и выставление претензий клиента в случае некачественного сервиса со стороны подрядчика

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-2	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	методы исследования и анализа рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации, способы ведения переговоров с ними в условиях дефицита времени, способы проведения конкурсных процедур, и виды претензий клиента в случае некачественного сервиса	проводить анализ рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации, вести переговоры с ними в условиях дефицита времени, конкурсные процедуры и мониторинг их эффективности, и выставление претензий клиента в случае некачественного сервиса	навыками исследования и анализа рынка подрядчиков, ведения переговоров с ними, проведения конкурсных процедур и организации мониторинга их эффективности, и выставления претензий клиента в случае некачественного сервиса со стороны подрядчика

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 7
Контактная работа, в том числе:	74.3/2.06
Занятия лекционного типа	36/1
Занятия семинарского типа	36/1
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.3/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа:	71.7/1.99

Промежуточная аттестация	34/0.94
Вид промежуточной аттестации: Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы Зачетные единицы	180 5

заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 8
Контактная работа, в том числе:	6.3/0.18
Занятия лекционного типа	2/0.06
Занятия семинарского типа	2/0.06
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.3/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа:	139.7/3.88
Промежуточная аттестация	34/0.94
Вид промежуточной аттестации: Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы Зачетные единицы	180 5

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Введение в международную торговлю	лекция	Введение в систему международной торговли.
		лекция	Организация коммерческой деятельности за рубежом
2.	Основы международной логистики	лекция	Внешнеторговые операции на основе прямых связей контрагентов.
		лекция	Коммерческая деятельность на мировом рынке с участием торговых посредников.
		лекция	Исследование конъюнктуры мирового рынка
		лекция	Основы международного обмена технологиями.
		лекция	Международное производственное кооперирование.
		лекция	Организация логистики в международном бизнесе
		лекция	Стратегии международной логистики

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Введение в международную торговлю	практическое занятие	Введение в систему международной торговли.
		практическое занятие	Организация коммерческой деятельности за рубежом
2.	Основы международной логистики	практическое занятие	Внешнеторговые операции на основе прямых связей контрагентов.
		практическое занятие	Коммерческая деятельность на мировом рынке с участием торговых посредников.
		практическое занятие	Исследование конъюнктуры мирового рынка
		практическое занятие	Основы международного обмена технологиями.
		практическое занятие	Международное производственное кооперирование.
		практическое занятие	Организация логистики в международном бизнесе
		практическое занятие	Стратегии международной логистики

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Введение в международную торговлю	- подготовка доклада - тестирование
2.	Основы международной логистики	- подготовка доклада - тестирование

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература:

Основная литература

"Эмирова, А. Е. Международная логистика : учебник для вузов / А. Е. Эмирова, Н. Д. Эмиров. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 173 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14927-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/567715>

Левкин, Г. Г. Коммерческая логистика : учебник для вузов / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 375 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01642-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562763> "

Дополнительная литература

"Логистика и управление цепями поставок на транспорте : учебник для вузов / под редакцией И. В. Карапетянц, Е. И. Павловой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 410 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17524-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568165>

Тяпухин, А. П. Логистика в 2 ч. Часть 1 : учебник для вузов / А. П. Тяпухин. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 386 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02246-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562689>

Тяпухин, А. П. Логистика в 2 ч. Часть 2 : учебник для вузов / А. П. Тяпухин. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 223 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02248-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562690>

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Astra Linux Special Edition «Смоленск», «Орел»; РедОС
2. МойОфис Стандартный 2, МойОфис Образование, Р7-Офис Профессиональный

5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Государственная система правовой информации «Официальный интернет-портал правовой информации» (<http://pravo.gov.ru/>)
3. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
4. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. Справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска

	Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Логистика международной торговли:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	-
	Тестирование	+
	Практические задачи	-
	Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	+
Промежуточный контроль	Экзамен	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен оперативно проводить анализ рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации, вести переговоры с ними в условиях дефицита времени, проводить конкурсные процедуры и организовать мониторинг их эффективности, и выставление претензий клиента в случае некачественного сервиса со стороны подрядчика

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	методы исследования и анализа рынка	проводить анализ рынка подрядчиков в	навыками исследования и анализа рынка

	подрядчиков в условиях недостаточности информации, способы ведения переговоров с ними в условиях дефицита времени, способы проведения конкурсных процедур, и виды претензий клиента в случае некачественного сервиса	условиях недостаточности информации, вести переговоры с ними в условиях дефицита времени, конкурсные процедуры и мониторинг их эффективности, и выставление претензий клиента в случае некачественного сервиса	подрядчиков, ведения переговоров с ними, проведения конкурсных процедур и организации мониторинга их эффективности, и выставления претензий клиента в случае некачественного сервиса со стороны подрядчика
Пороговый	ПК-2.1: Знать: методы исследования и анализа рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации	ПК-2.2: Уметь: проводить анализ рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации,	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки): навыками исследования и анализа рынка подрядчиков, ведения переговоров с ними
Стандартный (в дополнение к пороговому)	ПК-2.1: Знать: методы исследования и анализа рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации, способы ведения переговоров с ними в условиях дефицита времени,	ПК-2.2: Уметь: проводить анализ рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации, вести переговоры с ними в условиях дефицита времени, конкурсные процедуры и мониторинг их эффективности,	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки): навыками исследования и анализа рынка подрядчиков, ведения переговоров с ними, проведения конкурсных процедур и организации мониторинга их эффективности
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	ПК-2.1: Знать: методы исследования и анализа рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации, способы ведения переговоров с ними в условиях дефицита времени, способы проведения конкурсных процедур, и виды претензий клиента в случае некачественного сервиса	ПК-2.2: Уметь: проводить анализ рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации, вести переговоры с ними в условиях дефицита времени, конкурсные процедуры и мониторинг их эффективности, и выставление претензий клиента в случае некачественного сервиса	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки): навыками исследования и анализа рынка подрядчиков, ведения переговоров с ними, проведения конкурсных процедур и организации мониторинга их эффективности, и выставления претензий клиента в случае некачественного сервиса со стороны подрядчика

6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые	Вид контроля/используемые оценочные средства
-------	--	----------------------------	--

		результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Текущий	Промежуточный
1.	Введение в международную торговлю	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Доклады Тестирование	Экзамен
2.	Основы международной логистики	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Доклады Тестирование	Экзамен

6.4.Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Введение в международную торговлю	1. Роль международной торговли в государстве. 2. Необходимость государственного вмешательства в сферу международной торговли. 3. Структура участников внешнеторговой деятельности. 4. Организация международных грузоперевозок авиационным транспортом. 5. Организация международных грузоперевозок морским транспортом. 6. Организация международных грузоперевозок смешанным транспортом. 7. Организация международных грузоперевозок трубопроводным транспортом. 8. Организация международных грузоперевозок железнодорожным транспортом.
Основы международной логистики	1. Государственное регулирование потоков в международной торговле. 2. Роль международных экспедиционных агентств. 3. Перевозчики общего пользования, не владеющие тоннажем. 4. Роль и место таможенных брокеров во внешней торговле. 5. Внешнеторговые компании широкого профиля. 6. Ассоциации грузоотправителей в международной торговле. 7. Специфика национального законодательства по упаковке грузов. 8. Международная ассоциация воздушного транспорта. 9. Особенности каботажных перевозок. 10. Контейнерные перевозки в международной торговле. 11. Управление международными товарными запасами. 12. Управление документооборотом в международной торговле. 13. Страхование международных перевозок. 14. Роль международных брокеров в международной торговле. 15. Классификации товаров в международной торговле. 16. Безотзывные аккредитивы в международных сделках. 17. Специфика национального законодательства по маркировке грузов.

Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами)

<https://lms2.sseu.ru/mod/quiz/view.php?id=189828>

1. Различия между внутренней и международной логистикой касается:

- а) продолжительности функционального цикла;
- б) организации логистических операций;
- в) формирования партнерских союзов;
- г) все ответы верны;

2. Укажите неверное утверждение:

- а) от длительности функционального цикла зависят усилия контрагентов по управлению запасами;
- б) в глобальной логистике продолжительность функционального цикла исполнения заказа существенно увеличивается;
- в) функциональный цикл международной логистики имеет повышенную гибкость и равномерность по сравнению с внутренней логистикой;
- г) удлинение функционального цикла в глобальной логистике обусловлено транспортировкой и выполнением таможенных процедур ;

3. Удлинение функционального цикла в глобальной логистике связано с рядом причин, к числу которых не относится:

- а) задержки в передаче информации;
- б) особые требования к упаковке;
- в) действие РНБ в торговле между странами;
- г) учет графика движения морских судов;

4. Системная интеграция в глобальной логистике означает:

- а) низкий уровень координации действий партнеров;
- б) локальное управление запасами;
- в) использование электронного обмена данными в процессе передачи данных;
- г) отсутствие потребности в программном обеспечении участников глобальной логистики;

5. Оцените справедливость приведенных высказываний:

I. Стратегические союзы с ограниченным числом посредников увеличивают риск и уязвимость при выполнении логистических функций;

II. В развитых странах производители освобождаются от непрофильных видов деятельности для повышения корпоративной эффективности ;

- а) I- верно; II- верно;
- б) I- неверно; II- верно;
- в) I- верно; II- неверно;
- г) I- неверно; II- неверно;

6. Активизация международной торговли происходит под влиянием ряда факторов, к числу которых не относится:

- а) структурные сдвиги в экономике;
- б) специализация промышленного производства;
- в) кооперирование промышленного производства;
- г) развитие протекционистской политики государств;

7. Термин «внешняя торговля» означает:

- а) оплачиваемый ввоз товаров в страну;
- б) оплачиваемый вывоз товаров из страны;
- в) форму связи между товаропроизводителями разных стран;
- г) оплачиваемый ввоз и оплачиваемый вывоз товаров в отношении конкретной страны;

8. Оцените справедливость приведенных высказываний:

I. Международная торговля характеризует оплачиваемый совокупный товарооборот между странами мира;

II. Мировое производство развивается быстрее международной торговли;

- а) I- верно; II- верно;
- б) I- неверно; II- неверно;
- в) I- неверно; II- верно;

г) I- верно; II- неверно;

9. Оцените справедливость приведенных высказываний:

I. Сумма экспорта и импорта образует торговый баланс;

II. Разница между экспортом импортом образует товарооборот;

а) I- верно; II- верно;

б) I- неверно; II- неверно;

в) I- неверно; II- верно;

г) I- верно; II- неверно;

10. В структуре мирового товарооборота выделяют несколько товарных потоков, к числу которых не относится:

а) поставки в виде даров и помощи;

б) коммерческая торговля;

в) внутрифирменный обмен;

г) поставки по соглашению о специализации и кооперированию;

11. Коммерческий документ в котором покупатель подробно указывает все необходимые условия для изготовления или подготовки заказываемого товара, а также все существенные элементы для заключения внешнеэкономической сделки называется:

а) запросом;

б) заказом;

в) подтверждением заказа;

г) спецификацией.

12. Размещение заказа у производителя интересующих покупателя товаров является наиболее распространенным способом подготовки:

а) реэкспортной операции;

б) экспортной операции;

в) реимпортной операции;

г) импортной операции.

13. В практике международной торговли контракт может быть заключен в:

а) письменной форме;

б) устной форме;

в) частично в письменной, частично в устной форме;

г) все ответы верны.

14. Исполнение контракта купли-продажи заключается:

а) в подготовке товара к отгрузке;

б) оформлении документации;

в) передаче товара покупателю;

г) все три ответа.

15. Оцените справедливость приведенных ниже высказываний:

I Легальный вес нетто определяется вычитанием из веса брутто веса упаковки согласно установленной в таможенном тарифе шкале скидок на отдельные виды упаковок.

II При использовании упаковки, не упомянутой в тарном тарифе при исчислении пошлины за основу берется вес нетто, указанный в таможенных документах страны назначения.

а) I – неверно; II – верно;

б) I – верно; II – неверно;

в) I – верно; II – верно;

г) I – неверно; II – неверно.

16. При маркировке товаров наносят обозначения, необходимые получателю, перевозчику и т.д. Обозначения, необходимые для правильного обращения с грузом называются:

- а) грузовой маркировкой;
- б) товарной маркировкой;
- в) специальной маркировкой;
- г) специфической маркировкой.

17. Стоимостная, качественная и количественная характеристика товара содержится в документах:

- а) коммерческих;
- б) товаросопроводительных;
- в) упаковочных;
- г) технических.

18. Количественная характеристика товара содержится в:

- а) спецификации;
- б) технической документации;
- в) упаковочном месте;
- г) во всех названных документах.

19. Свидетельство, удостоверяющее качество фактически поставленного товара и его соответствие условиям контракта называют:

- а) гарантийным обязательством;
- б) протокол испытаний;
- в) приемосдаточный акт;
- г) сертификат о качестве.

20. Примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформированных заранее с учетом торговой практики называют:

- а) проформой контракта;
- б) типовым контрактом;
- в) общие условия купли-продажи;
- г) базисные условия.

Практические задачи (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с электронным изданием, если имеется)

Раздел дисциплины	Задачи

Тематика контрольных работ

Раздел дисциплины	Темы
Введение в международную	1. Документация по процедуре переговоров и их завершению. 2. Варианты заключения международного контракта купли-продажи.

торговлю	3.Исполнение контрактных обязательств. 5.Место договора в комплексе взаимоотношений участников внешнеэкономических связей. 6.Понятие типового контракта, способы использования, условия применения. 7.Торговые обычаи и обыкновения: основные требования и условия применения. 8.Понятие внешнеторгового контракта. 9.Основные функции контракта, подготовка к заключению контракта. 10.Структура контракта порядок размещения статей, основные условия контракта.
Основы международной логистики	1.Понятие торгово-посреднических операций. Виды торгово-посреднических операций: 2.Понятие научно-технических знаний. 3.Предмет международного обмена технологиями. 4 Специфика международного обмена технологиями. 5.Содержание понятий международной торговли патентами и лицензиями. 6. Виды договоров и соглашений по международному лицензированию.. Передача технологий через кооперационные соглашения. 7.Содержание услуг типа инжиниринг. Инжиниринговые услуги как форма передачи технологий (ноу-хау). 8.Основные условия международных договоров по представлению инженерно-консультационных услуг. 9.Понятие международного производственного кооперирования и его особенности. 10.Понятие международной логистики.

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме экзамена

Раздел дисциплины	Вопросы
Введение в международную торговлю	1.Понятие внешнеторговых коммерческих операций: субъекты, объекты. 2.Виды операций: основные, вспомогательные. 3. Международная коммерческая сделка как правовая форма внешнеторговых операций. 4.Виды международных операций по обмену товарами. 5.Компенсационные сделки. 6.Структура и динамика международной торговли. 7.Понятие и виды встречной торговли. 8.Формы организации международной деятельности. 9.Варианты структурного построения международной фирмы. 10.Централизация и децентрализация в организации деятельности международных компаний. 11.Тарифные и нетарифные ограничения во внешней торговле. 12.Стимулирование экспорта и государственная поддержка экспортеров. 13.Всемирная торговая организация (ВТО) , ее задачи, функции и роль в международной торговле. 14.Место России в мировой экономике. 15.Понятие базисных условий поставок в контрактах купли-продажи. 16.Разработка экспортного контракта на поставку машин и оборудования

	17.Подготовка импортного контракта на закупку машин и оборудования. 18.Разработка проекта импортного контракта на закупку сырьевых материалов. 19.Разработка бартерных договоров во встречной торговле. 20.Компенсационные сделки на коммерческой основе. Параллельные сделки. 21.Организация глобальных логистических операций. 22. Модели глобальных цепей поставок.
Основы международной логистики	23.Понятие конъюнктуры рынка. 24.Методологические требования по исследованию конъюнктуры рынка. 25.Процесс исследования конъюнктуры рынка. 26.Прогноз развития конъюнктуры рынка. Факторы , воздействующие на конъюнктуру рынка. 27.Методы прогнозирования конъюнктуры рынок. 28.Показатели конъюнктуры рынка: промышленное производство, внутренний товарооборот. 29.Показатели конъюнктуры рынка: внешняя торговля, кредитно-денежной сфера. 30.Мировая цена и порядок ее установления. 31.Цена в контракте международной купли-продажи. 32.Анализ цен конкурентов. 33.Поправки к контрактным ценам: на динамику цен, на уторговывание, на сроки поставки, на серийность, на условия платежа. 34. Методика определения скользящих цен. 35.Способы установления контактов с покупателями. 36.Понятие оферты, ее виды. 37.Внешнеторговые переговоры как основа международного делового общения. Подготовка к переговорам. 38.Стратегия и тактика коммерческих переговоров. 39.Способы организации международной деятельности. 40..Понятие международной, мультинациональной, глобальной компании. 41..Понятие глобальной логистики. Влияние глобальной логистики на экономическое положение регионов. 42..Факторы, воздействующие на развитие международных обменов. 43..Различия национальной и международной логистики. 44..Предпосылки и преимущества интернационализации бизнеса. 45.Альтернативные способы организации международной логистики. 46.Типы логистических компаний: национальные, международные, мультинациональные, глобальные 47.Региональные внешнеторговые посредники. 48.Формы международного производственного кооперирования. 49.Реализация прав и обязанностей сторон по контракту

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 4-х балльной системы
«отлично»	Повышенный ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
«хорошо»	Стандартный ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
«удовлетворительно»	Пороговый ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3

«неудовлетворительно»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне
-----------------------	---