

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
д.э.н., доц. Бубнов В.А



22.06.2020г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.ДВ.3. Организация и технология внешнеторговых операций

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль): Маркетинг, продажи и логистика
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очная, заочная

	Очная ФО	Заочная ФО
Курс	2	2
Семестр	22	22
Лекции (час)	36	4
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	36	10
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	72	130
Курсовая работа (час)		
Всего часов	144	144
Зачет (семестр)	22	22
Экзамен (семестр)		

Иркутск 2020

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.06
Торговое дело.

Автор А.В. Силантьев

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры
менеджмента, маркетинга и сервиса

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2021

1. Цели изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины Организация и технология внешнеторговых операций является приобретение студентами теоретических и практических знаний, навыков в области подготовки и проведения внешнеторговой сделки купли-продажи товаров и услуг, обеспечения валютно-финансовых условий контракта, организационных форм международной торговли, международных транспортных операций и базисных условий поставки, анализа эффективности внешнеторговой деятельности предприятия.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции по ФГОС ВО	Компетенция
ОПК-3	умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов
ПК-6	способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение
ПК-7	способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ОПК-3 умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	З. Знать нормативные документы и действующее законодательство в сфере своей профессиональной деятельности и осознание важности их соблюдения У. Уметь пользоваться нормативными документами и действующим законодательством в сфере своей профессиональной деятельности для соблюдения требований Н. владеть навыками выполнения требований нормативных документов и соблюдения действующего законодательства при подготовке решений в своей профессиональной деятельности
ПК-6 способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	З. Знать критерии и процедуры выбора деловых партнеров, технологии проведения с ними деловых переговоров, правила заключения договоров и процедуры контроля их выполнения У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров и контроля их выполнения
ПК-7 способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	З. Знать принципы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров У. Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и

	продажу товаров Н. Владеть навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров
--	---

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Дисциплина по выбору.

Предшествующие дисциплины (освоение которых необходимо для успешного освоения данной): "Правоведение", "Экономическая теория", "Микро и макроэкономика", "Менеджмент"

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед., 144 часов.

Вид учебной работы	Количество часов (очная ФО)	Количество часов (заочная ФО)
Контактная(аудиторная) работа		
Лекции	36	4
Практические (сем, лаб.) занятия	36	10
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	72	130
Всего часов	144	144

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1. Содержание разделов дисциплины

Заочная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Классификация транспортно-логистических технологий. Особенности организации перевозок товаров в международном сообщении.	22	1	1	20		Устный опрос
2	Унимодальные технологии доставки товарных потоков.	22	1	1	22		Разработка кейса 1
3	Мультимодальные	22	1	2	22		Разработка кейса 2

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
	технологии доставки товарных потоков						
4	Международные логистические посредники на транспорте	22	1	2	22		Тестирование 1
5	Использование нормативных документов и законодательных актов при организации международных товарных перевозок.	22	0	2	22		Выступление с докладом
6	Логистический менеджмент: эволюция, основные понятия, классификация SCM.	22	0	2	22		Тестирование 2
	ИТОГО		4	10	130		

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Современное состояние внешней торговли.	22	8	8	18		Подготовка реферата. Устный опрос 1. Задача - толлинговая операция. Задача - составление конкурентного листа
2	Организация и техника подготовки внешнеторговой сделки.	22	10	10	18		Тест. Устный опрос 2. Кейс-study 1. Заполнить таблицу распределения затрат по терминам Инкотермс-2010
3	Нетрадиционные формы международной торговли	22	10	10	18		Реферат. Кейс-study 2
4	Внешнеторговые транспортные операции	22	8	8	18		Устный опрос 3. Задача - выбор схемы транспортировки груза.
	ИТОГО		36	36	72		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1	Основные понятия, определения и управление внешнеэкономической деятельностью.	Понятия: «внешняя торговля», «внешнеторговая операция» и «внешнеторговая сделка». История развития и сегодняшние проблемы во внешней торговле России. Нормативные документы международного и российского права, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность предприятий, фирм, организаций. Структура управления внешней торговлей на федеральном уровне, формы организации внешнеэкономических служб предприятиях и выполняемые ими функции.
2	Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности. Ценообразование во внешней торговле. Базисные условия поставки товаров.	Информация, требуемая предприятию для выхода на внешний рынок и осуществления внешнеэкономической сделки. Критерии выбора надежного зарубежного партнера. Понятие «мировая цена». Составление и обоснование конкурентного листа. Порядок расчета предполагаемой цены контракта в конкурентном листе, его оформление. Понятие «торговый обычай», «торговое обыкновение». Базисные условия поставки во внешнеэкономическом контракте. Применение во внешнеэкономической практике ИНКОТЕРМС–2000 и ИНКОТЕРМС–2010. Классификация терминов ИНКОТЕРМС, условия их применения и влияния на контрактную цену.
4	Содержание и виды внешнеэкономических контрактов купли – продажи	Международный контракт купли-продажи товаров, его признаки. Виды и особенности применяемых в международной практике контрактов купли-продажи. Разработка условий контракта купли-продажи.
5	Содержание и виды внешнеэкономических контрактов купли – продажи	Условия и преимущества применения типовых контрактов. Основные ошибки, допускаемые при составлении международного контракта купли-продажи товаров. Техника исполнения контрактов.
6	Международные арендные операции	История возникновения и развития лизинговых операций в мире. Определение арендных операций их виды. Субъекты, объекты, предмет лизинга. Определение операции как международного лизинга. Правовое регулирование сделок международного лизинга. Договор финансового лизинга
7	Международные товарные аукционы, международные торги.	История аукционных торгов. Предмет аукциона. Этапы аукционов. Заключение сделок на международных аукционах. Сущность и принципы международных торгов (тендеров). Правовое обеспечение торгов (тендеров). Характеристика основных методов закупок. Этапы и процедуры проведения международных торгов. Опыт организации торгов в разных странах при государственных закупках. Мировой опыт тендерных методов закупки услуг.
8	Внешнеторговые транспортные операции	Виды транспортировки международных грузов. Факторы влияющие на выбор транспортного средства. Планирование транспортных операций
9	Организация морских перевозок.	Условия договора при линейных морских перевозках . Условия договора перевозки трамповыми судами . Условия и виды фрахтования судов при морских перевозках Тарифы, применяемые при морских перевозках внешнеэкономических грузов

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
		Контейнерные перевозки морем.
3	Способы осуществления экспортных операций. Поиск контрагента по внешнеторговой сделке.	Нормативно-правовая база экспортно-импортных сделок. Способы осуществления экспортных операций. Поиск контрагента по внешнеторговой сделке. Способы установления контакта для заключения контракта при прямых связях между контрагентами, рекомендуемых Венской Конвенцией ООН 1980 года по международной купле-продаже товаров. Документы, оформляемые при подготовке внешнеторговой сделки. Проведение переговоров с контрагентом: этапы, формы и приемы.
10	Организация железнодорожных, автомобильных, воздушных и других видов перевозок во внешней торговле.	Условия договора, тарифы и оформляемые документы.

5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
1	Понятия: «внешняя торговля», «внешнеторговая операция» и «внешнеторговая сделка». История развития и сегодняшние проблемы во внешней торговле России.. «Внешняя торговля», «внешнеторговая операция». Виды внешнеторговых сделок. Коллоквиум.
1	Виды внешнеторговых сделок. Основные типы сделок встречной торговли.. Понятие экспорта, реэкспорта, импорта, реимпорта. Товарообменные сделки. Решение задачи выбор варианта толлинговой операции.
1	Основные принципы деятельности международных торговых организаций. Проблемы вхождения России в мирохозяйственный процесс и вступление в ВТО.. Международные торговые организации. Рефераты
1	Понятие «мировая цена». Цены, действующие на внешнем рынке, относимые к категории мировых. Виды контрактных цен и методика их формирования.. Составление и обоснование конкурентного листа. Порядок расчета предполагаемой цены контракта в конкурентном листе, его оформление.
1	Применение во внешнеторговой практике ИНКОТЕРМС–2010 и ИНКОТЕРМС–2010.. Классификация терминов ИНКОТЕРМС, условия их применения и влияния на контрактную цену. Методика формирования цен в нашей стране на экспортируемые и импортируемые товары. Задачи.
2	Способы осуществления экспортно-импортных операций. Причины выхода на внешний рынок. Нормативно-правовая база экспортно-импортных сделок. Способы осуществления экспортных операций. Поиск контрагента по внешнеторговой сделке.
2	Способы осуществления экспортно-импортных операций.. Способы установления контакта для заключения контракта при прямых связях между контрагентами, рекомендуемые Венской Конвенцией ООН 1980 года по международной купле-продаже товаров. Документы, оформляемые при подготовке внешнеторговой сделки. Устный опрос. Разработка

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
	коммерческой оферты и коммерческого запроса.
2	Проведение переговоров с контрагентом: этапы, формы и приемы.. Разработка алгоритма проведения переговоров с целью заключения контракта.
2	Международный контракт купли-продажи товаров, его признаки.. Виды и особенности применяемых в международной практике контрактов купли-продажи.
2	Международный контракт купли-продажи товаров.. Разработка условий контракта - творческая задача
2	Международный контракт купли-продажи товаров.. Разработка условий контракта - творческая задача
2	Международный контракт купли-продажи товаров.. Разработка условий контракта - творческая задача
2	Международный контракт купли-продажи товаров.. Определение базисных условий поставки в контракте. Кейс.
2	Международный контракт купли-продажи товаров.. Определение базисных условий поставки в контракте. Кейс.
2	Международный контракт купли-продажи товаров.. Определение базисных условий поставки в контракте. Кейс.
3	Нетрадиционные формы международной торговли.. Международные арендные операции. Реферат.
3	Условия финансового лизинга.. Содержание договора лизинга, схемы лизинговых операций. Кейс-study.
3	Международные товарные аукционы.. Условия, процедура проведения аукциона. Центры мировой аукционной торговли.
3	Международные торги.. Закон ЮНСИТРАЛ - 94 о закупке товаров и услуг. Особенности организации торгов в разных странах. Рефераты.
4	Внешнеторговые транспортные операции.. Виды и факторы выбора транспортных средств при международных перевозках грузов. Планирование транспортных операций и их правовое регулирование.
4	Организация морских перевозок.. Линейное судоходство
4	Организация морских перевозок.. Трамповое судоходство. Выбор схемы транспортировки груза во внешней торговле.
4	Организация железнодорожных перевозок.. Выбор схемы транспортировки груза во внешней торговле.
4	Организация автомобильных, воздушных, комбинированных перевозок.. Выбор схемы транспортировки груза во внешней торговле.

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	1. Современное состояние внешней торговли.	ПК-6	З.Знать критерии и процедуры выбора деловых партнеров, технологии проведения с ними деловых переговоров, правила заключения договоров и процедуры контроля их выполнения У.Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н.Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров и контроля их выполнения	Задача - составление конкурентного листа	Правильное решение задачи оценивается в 5 баллов (5)
2		ПК-7	З.Знать принципы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров У.Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров Н.Владеть навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров	Задача - толлинговая операция	Правильное решение задачи оценивается в 5 баллов (5)
3		ОПК-3	З.Знать нормативные документы и	Подготовка реферата	один реферат - 5 баллов (5)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			действующее законодательство в сфере своей профессиональной деятельности и осознание важности их соблюдения У. Уметь пользоваться нормативными документами и действующим законодательством в сфере своей профессиональной деятельности для соблюдения требований Н. владеть навыками выполнения требований нормативных документов и соблюдения действующего законодательства при подготовке решений в своей профессиональной деятельности		
4		ОПК-3	З. Знать нормативные документы и действующее законодательство в сфере своей профессиональной деятельности и осознание важности их соблюдения У. Уметь пользоваться нормативными документами и действующим законодательством в сфере своей профессиональной деятельности для соблюдения требований Н. владеть навыками выполнения требований нормативных	Устный опрос 1	Каждый полный ответ на вопрос коллоквиума - 1 балл. (6)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			документов и соблюдения действующего законодательства при подготовке решений в своей профессиональной деятельности		
5	2. Организация и техника подготовки внешнеторговой сделки.	ПК-6	З.Знать критерии и процедуры выбора деловых партнеров, технологии проведения с ними деловых переговоров, правила заключения договоров и процедуры контроля их выполнения У.Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н.Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров и контроля их выполнения	Заполнить таблицу распределения затрат по терминам Инкотермс-2010	Максимальный балл -10 (10)
6		ПК-6	З.Знать критерии и процедуры выбора деловых партнеров, технологии проведения с ними деловых переговоров, правила заключения договоров и процедуры контроля их выполнения У.Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров	Кейс-study 1	Полный обоснованный ответ - 10 баллов. (10)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров и контроля их выполнения		
7		ПК-6	З. Знать критерии и процедуры выбора деловых партнеров, технологии проведения с ними деловых переговоров, правила заключения договоров и процедуры контроля их выполнения У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров и контроля их выполнения	Тест	Каждый правильный ответ теста - 1 балл. (10)
8		ПК-6	З. Знать критерии и процедуры выбора деловых партнеров, технологии проведения с ними деловых переговоров, правила заключения договоров и процедуры контроля их выполнения У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров	Устный опрос 2	Каждый полный ответ на вопрос оценивается в 1 балл. (6)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров и контроля их выполнения		
9	3. Нетрадиционные формы международной торговли	ПК-6	З. Знать критерии и процедуры выбора деловых партнеров, технологии проведения с ними деловых переговоров, правила заключения договоров и процедуры контроля их выполнения У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров и контроля их выполнения	Кейс-study 2	Полный ответ оценивается в 10 баллов (10)
10		ПК-6	З. Знать критерии и процедуры выбора деловых партнеров, технологии проведения с ними деловых переговоров, правила заключения договоров и процедуры контроля их выполнения У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров	Реферат	Максимальный балл - 10 (10)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров и контроля их выполнения		
11	4. Внешнеторговые транспортные операции	ПК-6	З. Знать критерии и процедуры выбора деловых партнеров, технологии проведения с ними деловых переговоров, правила заключения договоров и процедуры контроля их выполнения У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров и контроля их выполнения	Задача - выбор схемы транспортировки груза.	Максимальный балл -9 (9)
12		ПК-6	З. Знать критерии и процедуры выбора деловых партнеров, технологии проведения с ними деловых переговоров, правила заключения договоров и процедуры контроля их выполнения У. Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров	Устный опрос 3	Каждый полный ответ на вопрос - 2 балла. (14)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров и контроля их выполнения		
				Итого	100

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Зачет в семестре 22.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: Каждый правильный ответ на вопрос теста - 4 балла. Неполный или неправильный ответ оценивается в 0 баллов..

Компетенция: ОПК-3 умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

Знание: Знать нормативные документы и действующее законодательство в сфере своей профессиональной деятельности и осознание важности их соблюдения

1. В каких случаях лизинговая сделка классифицируется как сделка международного лизинга?
2. В каких случаях может использоваться свободная оферта:
3. С какой целью составляется конкурентный лист?

Компетенция: ПК-6 способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Знание: Знать критерии и процедуры выбора деловых партнеров, технологии проведения с ними деловых переговоров, правила заключения договоров и процедуры контроля их выполнения

4. В каких случаях используется цена с последующей фиксацией?
5. Согласно каким конвенциям используется международная авианакладная?
6. Что означает платеж в кредит?
7. Что характеризуют базисные условия поставки ИНКОТЕРМС в контракте?

Компетенция: ПК-7 способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Знание: Знать принципы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров

8. Может ли накладная СМГС использоваться российскими экспортёрами /импортёрами в качестве перевозочного документа в прямом европейском международном сообщении?

9. Назовите отличия сделки встречной торговли от сделок купли-продажи.

10. Приведите термин «внешней торговли».

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Выполненное задание оценивается до 30 баллов..

Компетенция: ОПК-3 умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

Умение: Уметь пользоваться нормативными документами и действующим законодательством в сфере своей профессиональной деятельности для соблюдения требований

Задача № 1. Разработать оптимальную схему проведения внешнеторговой сделки

Компетенция: ПК-6 способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Умение: Уметь определять критерии выбора деловых партнеров, осуществлять подготовку к деловым переговорам и заключению договоров

Задача № 2. Разработать оптимальную схему международной доставки партии груза

Компетенция: ПК-7 способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Умение: Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Задача № 3. Оформить документы на международную поставку на железнодорожном и авиатранспорте

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Выполненное задание оценивается до 30 баллов, в зависимости от полноты и обоснованности выводов..

Компетенция: ОПК-3 умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

Навык: владеть навыками выполнения требований нормативных документов и соблюдения действующего законодательства при подготовке решений в своей профессиональной деятельности

Задание № 1. Провести анализ эффективности организации внешнеторговой деятельности

Компетенция: ПК-6 способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Навык: Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров и контроля их выполнения

Задание № 2. Выбрать оптимальное условие международной поставки

Компетенция: ПК-7 способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Навык: Владеть навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров

Задание № 3. Обосновать выбор международного посредника

ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования
**«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «БГУ»)**

Направление - 38.03.06 Торговое дело
Профиль - Маркетинг, продажи и
логистика
Кафедра менеджмента, маркетинга и
сервиса
Дисциплина - Организация и технология
внешнеторговых операций

БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. Оформить документы на международную поставку на железнодорожном и авиатранспорте (30 баллов).
3. Обосновать выбор международного посредника (30 баллов).

Составитель _____ А.В. Силантьев

Заведующий кафедрой _____

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

1. Кретов И. И., Садченко К. В. Логистика во внешнеторговой деятельности. учеб. пособие для вузов. допущено УМО по образованию в обл. маркетинга. 3-е изд., перераб. и доп./ И. И. Кретов, К. В. Садченко.- М.: Дело и сервис, 2011.-265 с.
2. Руднева А. О. Анастасия Олеговна Международная торговля. рек. Гос. ун-том управления. учебное пособие для вузов/ А. О. Руднева.- М.: ИНФРА-М, 2013.-233 с.
3. Ковшар Е. А. Основы внешнеэкономической деятельности. учебник для вузов. допущено М-вом образования Респ. Беларусь/ Е. А. Ковшар.- Минск: Изд-во Белорусского гос. ун-та, 2013.-447 с.
4. Дюнина О.П. Организация внешней торговли.- Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2005.- 277 с.
5. [Алешина Л.Н. Международная торговля \[Электронный ресурс\] : учебное пособие по языку специальности / Л.Н. Алешина. — Электрон. текстовые данные. — СПб. : Златоуст, 2012. — 146 с. — 978-5-86547-633-7. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/67875.html](http://www.iprbookshop.ru/67875.html)

б) дополнительная литература:

1. Функ Я. И. Инкотермс 2010/ Я.И. Функ.- Минск: Дикта, 2011.-52 с.
2. Томашевский В. Н. Владимир Николаевич Реализация внешнеторговых контрактов в рамках Таможенного Союза. учебный модуль. изд. 4-е, стер./ В. Н. Томашевский.- М.: ВАВТ, 2012.-83 с.
3. Пансков В. Г., Федоткин В. В. Таможенное регулирование внешнеторговой деятельности в России. учеб-метод. пособие/ В. Г. Пансков, В. В. Федоткин.- М.: ИНФРА-М, 2008.-366 с.
4. [Бобкова О.В. Внешнеэкономическая деятельность \[Электронный ресурс\] : курс лекций / О.В. Бобкова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Экзамен, 2008. — 115 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/903.html](http://www.iprbookshop.ru/903.html)
5. [Накарякова В.И. Основы внешнеэкономической деятельности \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / В.И. Накарякова. — Электрон. текстовые данные. — Саратов:](http://www.iprbookshop.ru/903.html)

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

- Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: <http://bgu.ru/>, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет
- Электронно-библиотечная система IPRbooks, адрес доступа: <https://www.iprbookshop.ru>, доступ неограниченный

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области коммерческого права, маркетинга, менеджмента, организации коммерческой деятельности предприятий, логистики.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин: (в часы консультаций, предусмотренные учебным планом);

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);
- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;
- написание рефератов;
- подготовка к семинарам;
- и др.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

- КонсультантПлюс: Версия Проф - информационная справочная система,

- КонсультантПлюс: Сводное региональное законодательство,
- 7-Zip,
- MS Office,
- Гарант платформа F1 7.08.0.163 - информационная справочная система,

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

В учебном процессе используется следующее оборудование:

- Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,
- Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения,
- Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий