

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность:

Документ подписан в:

Дата подписания: 29.06.2026 22:01:53

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ

Начальник

учебно-методического управления

Т.К. Платонова

«25» мая 2026 г.

**Рабочая программа дисциплины  
Логистика ВЭД**

Специальность

38.05.02 Таможенное дело

Направленность (профиль) программы специалитета

38.05.02.01 Таможенное регулирование и таможенный контроль

Для набора 2026 года

Квалификация

Специалист таможенного дела

**КАФЕДРА            Коммерция и логистика**

**Распределение часов дисциплины по семестрам / курсам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		8 (4.2)		Итого	
	Неделя		16 2/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16	32	32
Практические	32	32	32	32	64	64
Итого ауд.	48	48	48	48	96	96
Контактная работа	48	48	48	48	96	96
Сам. работа	24	24	60	60	84	84
Часы на контроль			36	36	36	36
Итого	72	72	144	144	216	216

**ОСНОВАНИЕ**

Учебный план утвержден учёным советом Университета (протокол № 9 от 03.03.2026 г.).

Программу составил(и): д.э.н, профессор, Аكوпова Е.С.

Зав. кафедрой: д.э.н., доцент А.А. Полуботко

Методический совет: д.э.н., профессор Д.Д. Костоглодов

### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цели освоения дисциплины: профессиональная подготовка специалистов в области организации и управления логистики внешнеэкономической деятельностью предприятия и развитие профессиональных компетенций в общепрофессиональной, торгово-посреднической и организационно-управленческой деятельности
-----	---

### 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**ОПК-1. Способен применять знания в сфере экономики и управления, анализировать потенциал и тенденции развития российской и мировой экономик для решения практических и (или) исследовательских задач в профессиональной деятельности;**

**ПК-3. Способность к организации работ по внешнеэкономической деятельности**

#### В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

**Знать:**

значение таможенных органов по содействию торговле и обеспечению безопасности организации внешнеэкономической деятельности (соотнесено с индикатором ОПК-1.1);  
методы и средства контроля за перемещением через таможенную границу отдельных категорий товаров, содержание концепции управления цепями поставок во внешнеторговой сфере (соотнесено с индикатором ПК-3.1);

**Уметь:**

определять задачи и предлагать варианты управленческих решений на основе результатов анализа российской и мировой экономик в области внешнеэкономической деятельности (соотнесено с индикатором ОПК-1.2);  
самостоятельно решать логистические задачи по контролю перемещения через таможенную границу отдельных категорий товаров;  
самостоятельно ставить и решать логистические задачи по организации международной транспортировки товаров (соотнесено с индикатором ПК-3.2);

**Владеть:**

навыками использования методов выбора логистических посредников, навыками использования методов оптимизации логистических систем в торговле, выбора логистических каналов, логистических цепей и схем во внешнеэкономической торговле (соотнесено с индикатором ОПК-1.3);  
навыками сбора и обработки информации, необходимой для решения логистических задач по перемещению через таможенную границу отдельных категорий товаров;  
навыками эффективного управления материальными потоками на стадии распределения во внешнеэкономической сфере, оценки угрозы экономической и иных видов национальной безопасности Российской Федерации и реализации мер по их предупреждению или устранению (соотнесено с индикатором ПК-3.3);

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### Раздел 1. Концепция управления цепями поставок в условиях современной экономики

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
1.1	Тема 1.1 Современная экономика как специфическая среда реализации логистической концепции управление цепями поставок	Лекционные занятия	7	2	ОПК-1 ПК-3
1.2	Тема 1.1 Современная экономика как специфическая среда реализации логистической концепции управление цепями поставок. Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice	Практические занятия	7	4	ОПК-1 ПК-3
1.3	Тема 1.2 Управление бизнес –процессами в цепях поставок Содержательные аспекты управления бизнес-процессами в цепях поставки	Лекционные занятия	7	2	ОПК-1 ПК-3
1.4	Тема 1.2 Управление бизнес –процессами в цепях поставок Содержательные аспекты управления бизнес-процессами в цепях поставки. Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice	Практические занятия	7	6	ОПК-1 ПК-3
1.5	Тема 1.3 Управление взаимоотношениями в цепях поставок	Лекционные занятия	7	2	ОПК-1 ПК-3
1.6	Тема 1.3 Управление взаимоотношениями в цепях поставок. Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice	Практические занятия	7	4	ОПК-1 ПК-3
1.7	Тема 1.4 Закупки в цепях поставок Концептуальные положения управления закупками в цепях поставок Задачи выбора и принятия решений в логистике закупок	Лекционные занятия	7	4	ОПК-1 ПК-3
1.8	Тема 1.4 Закупки в цепях поставок	Практические	7	6	ОПК-1

	Концептуальные положения управления закупками в цепях поставок Задачи выбора и принятия решений в логистике закупок Подготовка к занятиям с использованием пакета LibreOffice	занятия			ПК-3
1.9	Тема 1.5 Управление распределением в цепи поставок Формирование логистических каналов распределения Товародвижение в цепях поставок	Лекционные занятия	7	2	ОПК-1 ПК-3
1.10	Тема 1.5 Управление распределением в цепи поставок Формирование логистических каналов распределения Товародвижение в цепях поставок Подготовка к занятиям с использованием пакета LibreOffice	Практические занятия	7	4	ОПК-1 ПК-3

### Раздел 2. Международные операции в цепях поставок

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
2.1	Тема 2.1 Международные операции как основа формирования международных цепей поставок	Лекционные занятия	7	2	ОПК-1 ПК-3
2.2	Тема 2.1 Международные операции как основа формирования международных цепей поставок. Подготовка к занятиям с использованием пакета LibreOffice	Практические занятия	7	4	ОПК-1 ПК-3
2.3	Тема 2.2 Организация международных операций в цепях поставок	Лекционные занятия	7	2	ОПК-1 ПК-3
2.4	Тема 2.2 Организация международных операций в цепях поставок. Подготовка к занятиям с использованием пакета LibreOffice	Практические занятия	7	4	ОПК-1 ПК-3
2.5	Тема 2.3 Концепция управления цепями поставок в условиях современной экономики Современная экономика как специфическая среда реализации логистической концепции управление цепями поставок Основные положения концепции управления цепями поставок Управление бизнес –процессами в цепях поставок Содержательные аспекты управления бизнес-процессами в цепях поставки Управление взаимоотношениями в цепях поставок Закупки в цепях поставок Концептуальные положения управления закупками в цепях поставок Задачи выбора и принятия решений в логистике закупок Управление распределением в цепи поставок Формирование логистических каналов распределения Товародвижение в цепях поставок Международные операции в цепях поставок Международные операции как основа формирования международных цепей поставок Организация международных операций в цепях поставок	Самостоятельная работа	7	24	ОПК-1 ПК-3
2.6	Подготовка к промежуточной аттестации	Зачет	7	0	ОПК-1 ПК-3

### Раздел 3. Логистика в системе внешнеэкономической деятельности

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
3.1	Тема 1.1 «Концепция логистики во внешнеэкономической деятельности» Содержание и роль логистики во внешнеэкономической деятельности предприятия. Субъекты логистических отношений во внешнеэкономической деятельности. Международные цепи поставок как объект логистической поддержки.	Лекционные занятия	8	4	ОПК-1 ПК-3
3.2	Тема 1.1 «Концепция логистики во внешнеэкономической деятельности» Содержание и роль логистики во внешнеэкономической деятельности предприятия. Субъекты логистических отношений во внешнеэкономической деятельности. Международные цепи поставок как объект логистической поддержки. Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice	Практические занятия	8	8	ОПК-1 ПК-3
3.3	Тема 1.2 «Внешнеэкономические операции как объект логистической поддержки» Виды внешнеторговых операций: содержание и характерные особенности. Организация и техника внешнеторговых операций	Лекционные занятия	8	4	ОПК-1 ПК-3

3.4	Тема 1.2 «Внешнеэкономические операции как объект логистической поддержки» Виды внешнеторговых операций: содержание и характерные особенности. Организация и техника внешнеторговых операций. Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice	Практические занятия	8	8	ОПК-1 ПК-3
3.5	Тема 1.3 "Регулирование внешнеторговых потоков" Организационные основы регулирования внешнеэкономической деятельности. Экономические методы регулирования внешнеторговых потоков. Нетарифное регулирование внешнеторговых потоков.	Самостоятельная работа	8	24	ОПК-1 ПК-3

#### Раздел 4. Комплекс логистической поддержки внешнеэкономической деятельности

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
4.1	Тема 2.1 «Таможенная логистика во внешнеэкономической деятельности». Особенности процесса логистической таможенной поддержки. Таможенные услуги как элемент логистической поддержки. Таможенно- логистическая инфраструктура	Лекционные занятия	8	4	ОПК-1 ПК-3
4.2	Тема 2.1 «Таможенная логистика во внешнеэкономической деятельности». Особенности процесса логистической таможенной поддержки. Таможенные услуги как элемент логистической поддержки. Таможенно- логистическая инфраструктура Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice	Практические занятия	8	8	ОПК-1 ПК-3
4.3	Тема 2.2 «Транспортная логистика во внешнеэкономической деятельности». Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности. Особенности организации перевозок разными видами транспорта. Транспортно-экспедиционное обслуживание внешнеэкономической деятельности	Лекционные занятия	8	4	ОПК-1 ПК-3
4.4	Тема 2.2 «Транспортная логистика во внешнеэкономической деятельности». Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности. Особенности организации перевозок разными видами транспорта. Транспортно-экспедиционное обслуживание внешнеэкономической деятельности Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice	Практические занятия	8	8	ОПК-1 ПК-3
4.5	Тема 2.3 «Задачи выбора и принятия решений в транспортной логистике».	Самостоятельная работа	8	36	ОПК-1 ПК-3
4.6	Подготовка к промежуточной аттестации	Экзамен	8	36	ОПК-1 ПК-3

#### 4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

#### 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

##### 5.1. Учебные, научные и методические издания

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
1	Гаранин С. Н.	Международная транспортная логистика: учебное пособие	Москва: Альгаир МГАВТ, 2015	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2	Бобкова, О. В.	Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций	Москва: Экзамен, 2008	ЭБС «IPR SMART»

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
3	Гаранин, С. Н.	Транспортная логистика: учебное пособие	Москва: Московская государственная академия водного транспорта, 2019	ЭБС «IPR SMART»

### 5.2. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС "КонсультантПлюс"

ИСС "Гарант"

База статистических данных Росстата <http://www.gks.ru/>

Специализированный научно-практический журнал «Логистика» [www.elibrary.ru/title\\_about.asp?id=8814](http://www.elibrary.ru/title_about.asp?id=8814); [http://www.logistika - prim.ru](http://www.logistika-prim.ru)

### 5.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС

LibreOffice

### 5.4. Учебно-методические материалы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

## 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде.

## 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

#### 1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ОПК-1: Способен применять знания в сфере экономики и управления, анализировать потенциал и тенденции развития российской и мировой экономик для решения практических и (или) исследовательских задач в профессиональной деятельности			
<b>Знать</b> значение таможенных органов по содействию торговле и обеспечению безопасности организации внешнеэкономической деятельности	Уровень знаний основных категории и понятий общей теории логистики, а также логистики во ВЭД; предмета, объекта и факторов развития логистики во внешнеэкономической сфере, полученных студентами в ходе изучения материалов лекций, учебной литературы при подготовке к практическим занятиям.	Полнота раскрытия содержания материала в объёме изучаемой темы; чёткость и правильность изложения определений и раскрытия содержания; ответа самостоятельность подготовки ответа, использование знаний, приобретённых ранее, соответствие ответов материалам лекций и учебной литературы	Т – тест (7 семестр вопросы 1-10, 8 семестр вопросы 1-10); Р – реферат (7 семестр 1-19 темы, 8 семестр темы 1-10); Д – доклады (8 семестр 1-22 темы); Зачет – 7 семестр вопросы 1-40 Экзамен – 8 семестр вопросы 1-42)
<b>Уметь</b> определять задачи и предлагать варианты управленческих решений на основе результатов анализа российской и мировой экономик в области внешнеэкономической деятельности	Умение применить знания, полученные студентами в ходе изучения материалов лекций, учебной литературы в ходе подготовки и выполнения практических заданий.	Самостоятельность постановки и решения логистических задач по организации международной транспортировки товаров, управлению складом и запасами, а также оценке эффективности внешнеэкономических операций	Т – тест (7 семестр вопросы 1-10, 8 семестр вопросы 1-10); ДИ – деловая игра (7 семестр); ПЗ – Письменное задание (7 семестр варианты 1-5); Р – реферат (7 семестр 1-19 темы, 8 семестр темы 1-10); Д – доклады (8 семестр 1-22 темы); КЗ – кейс-задача (7 семестр 1 КЗ, 8 семестр 1 КЗ)

			Зачет – 7 семестр вопросы 1-40 Экзамен – 8 семестр вопросы 1-42)
<b>Владеть</b> навыками использования методов выбора логистических посредников, навыками использования методов оптимизации логистических систем в торговле, выбора логистических каналов, логистических цепей и схем;	Знания, полученные студентами в ходе изучения материалов лекций, учебной литературы, законодательства и нормативных актов	Умение работать с большим количеством литературных источников, умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям	ДИ – деловая игра (7 семестр); ПЗ – Письменное задание (7 семестр варианты 1-5); КЗ – кейс-задача (7 семестр 1 КЗ, 8 семестр 1 КЗ) Зачет – 7 семестр вопросы 1-40 Экзамен – 8 семестр вопросы 1-42)
<b>ПК-3: Способность к организации работ по внешнеэкономической деятельности</b>			
<b>Знать</b> - методы и средства контроля за перемещением через таможенную границу отдельных категорий товаров, содержание концепции управления цепями поставок во внешнеэкономической сфере	Уровень знаний, полученных студентами в ходе изучения материалов лекций, учебной литературы, законодательства и нормативных актов; содержание концепции управления цепями поставок во внешнеэкономической сфере	Полнота раскрытия норм законодательных и нормативных актов; регламентирующих их перемещение через границу,	Т – тест (7 семестр вопросы 1-10, 8 семестр вопросы 1-10); Р – реферат (7 семестр 1-19 темы, 8 семестр темы 1-10); Д – доклады (8 семестр 1-22 темы); Зачет – 7 семестр вопросы 1-40 Экзамен – 8 семестр вопросы 1-42)
<b>Уметь</b> самостоятельно решать логистические задачи по контролю перемещения через таможенную границу отдельных категорий товаров; самостоятельно ставить и решать логистические задачи по организации международной транспортировки товаров	Умение правильно трактовать нормы законодательных и нормативных актов, устанавливающих запреты и ограничения на перемещение товаров в целях решения логистических задач;	Умение правильно применять нормы законодательных и нормативных актов при решении задач перемещения товаров через границу,	Т – тест (7 семестр вопросы 1-10, 8 семестр вопросы 1-10); ДИ – деловая игра (7 семестр); ПЗ – Письменное задание (7 семестр варианты 1-5); Р – реферат (7 семестр 1-19 темы, 8 семестр темы 1-10); Д – доклады (8 семестр 1-22 темы); КЗ – кейс-задача (7 семестр 1 КЗ, 8

			семестр 1 КЗ) Зачет – 7 семестр вопросы 1-40 Экзамен – 8 семестр вопросы 1-42)
<b>Владеть</b> навыками сбора и обработки информации, необходимой для решения логистических задач по перемещению через таможенную границу отдельных категорий товаров; навыками эффективного управления материальными потоками на стадии распределения во внешнеэкономической сфере, оценки угрозы экономической и иных видов национальной безопасности Российской Федерации и реализации мер по их предупреждению или устранению	Комплекс мер, предлагаемых студентами для осуществления контроля перемещения товаров через таможенную границу; Навыками работы с нормативными и законодательными актами для решения задач по логистике	Полнота мер, предлагаемых студентов по организации контроля перемещения через таможенную границу отдельных категорий товаров	ДИ – деловая игра (7 семестр); ПЗ – Письменное задание (7 семестр варианты 1-5); КЗ – кейс-задача (7 семестр 1 КЗ, 8 семестр 1 КЗ) Зачет – 7 семестр вопросы 1-40 Экзамен – 8 семестр вопросы 1-42)

## 1.2 Шкала оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

### Для зачета (7 семестр)

50-100 баллов (зачет)

0-49 баллов (незачет)

### Для экзамена (8 семестр)

- 84-100 баллов - оценка «отлично»;
- 67-83 баллов - оценка «хорошо»;
- 50-66 баллов - оценка удовлетворительно;
- 0-49 баллов - оценка неудовлетворительно.

## **2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

### **Вопросы к зачету (7 семестр) по дисциплине Логистика ВЭД**

1. Дайте определение логистической системе
2. Дайте определение УЦП (управление цепями поставок)
3. В чем заключается взаимосвязь логистики и управления цепями поставок
4. Дайте определение элементов логистической системы в УЦП: логистическое звено, логистическая цепь, логистический канал, логистическая сеть, логистическая функция, логистическая операция, логистический процесс, логистический цикл.
5. Определите место логистики в международном бизнесе.
6. В чем заключается применение логистического подхода в УЦП
7. Сущность и значение управления цепями поставок в международной торговле.
8. Как давно существует управление цепями поставок.
9. Какую роль УЦП играет в международном бизнесе.
10. Какова эффективность управления цепями поставок.
11. Каковы перспективы управления цепями поставок в международной торговле
12. Структура и классификация цепей поставок (жесткие, виртуальные, адаптивные, гибкие).
13. Современные тенденции развития цепей поставок.
14. Определение интеграции.
15. Значение интеграции в управлении цепями поставок.
16. Виды интеграции: внешняя и внутренняя.
17. Выгоды внешней интеграции.
18. Проблемы внешней интеграции.
19. Типы сотрудничества в цепях поставок.
20. Виды интеграции: горизонтальная и вертикальная интеграция.
21. Типы вертикальной интеграции: интеграция «вперед» и «назад».
22. Определение логистической стратегии.
23. Типы стратегических решений.
24. Основные типы логистических стратегий.
25. Сравнительная характеристика тощей и динамической логистических стратегий.
26. Области решений и подходы к разработке логистической стратегии в цепях поставок
27. Способы реализации логистической стратегии в цепях поставок.
28. Основные драйверы и препятствия в цепи поставок.
29. Управление изменениями в организации.
30. Задача контроллинга деятельности в цепи поставок.
31. Измерители и основные показатели (KPI) эффективности функционирования цепи поставок.
32. Принцип функционирования KPI.
33. Методы расчета основных KPI оценивающих эффективность цепи поставок.

34. Основные отчетные формы оценки результатов операций в цепях поставок.
35. Преимущества применения сбалансированной системы показателей в управлении цепями поставок.
36. Количественные и качественные показатели работы логистической цепи. Согласование (балансировка) показателей.
37. Особенности учета издержек в логистике. Сравнение показателей логистической деятельности.
38. Анализ экономической эффективности цепи поставок.
39. Что такое логистический аудит. Цели и задачи логистического аудита.
40. Кто проводит логистический аудит.

**Критерии оценивания:**

- оценка «зачет» (50-100 баллов) выставляется студенту, если изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой, демонстрация практических навыков и умений, полученных в ходе изучения дисциплины; наличие твердых и достаточно полных знаний, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности; изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов;
- оценка «незачет» (0-49 баллов) выставляется студенту, если ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы.

## **Тесты (7 семестр)**

**Тестовое задание:**

**Укажите все правильные ответы:**

1. Логистика – это:
  - a. наука о планировании, организации, управлении, контроле и регулировании движения материальных и информационных потоков;
  - b. наука о формах, методах и законах интеллектуальной познавательной деятельности, формализуемых с помощью логического языка;
  - c. комплексная проверка эффективности работы логистических подсистем предприятия.
  
2. Понятие логистики сначала появилось:
  - a. в авиации;
  - b. в железнодорожном сообщении;
  - c. в военной сфере;
  - d. в судоходном деле.
  
3. В формировании логистики выделяют \_\_\_\_ этапов:
  - a. 2
  - b. 3
  - c. 4
  
  - d. 5
  
4. Первый этап развития логистики относят к:
  - a. 40-ым годам;
  - b. 60-ым годам;

- c. 80-ым годам;
  - d. 50-ым годам.
5. К ключевым логистическим функциям НЕ относится:
- a. Управление закупками;
  - b. Транспортировка;
  - c. Управление запасами;
  - d. Производство.
6. Удовлетворением производства материалами с максимальной экономической эффективностью, качеством и кратчайшими сроками управляет:
- a. Складская логистика;
  - b. Закупочная логистика;
  - c. Производственная логистика;
  - d. Информационная логистика.
7. Синтез логистики и Лин концепции позволил создать:
- a. Бережливую логистику;
  - b. Экологическую логистику;
  - c. Комплексную логистику.
8. Принцип TQM отвечает за:
- a. Обеспечение надежности функционирования и высокого качества работы;
  - b. Соответствие экологическим требованиям по охране окружающей среды;
  - c. Оптимизацию потоковых процессов за счет использования специализированного оборудования.
9. За минимизацию совокупных логистических издержек на протяжении всей логистической цепи отвечает:
- a. Принцип системного подхода;
  - b. Принцип тотальных затрат;
  - c. Принцип устойчивости и адаптивности;
  - d. Принцип развития логистического сервиса.
10. Транспортная логистика может входить в состав:
- a. закупочной логистики;
  - b. складской логистики;
  - c. производственной логистики;
  - d. распределительной логистики;
  - e. всех вышеперечисленных.

## **2. Инструкция по выполнению**

Структура теста: Задания с выбором ответа из нескольких предложенных вариантов ответов. Из предложенных к вопросу, изложенному в тесте, нескольких ответов, необходимо указать все правильные ответы, отметив их знаком «v».

Время тестирования – 25 минут.

## **3. Критерии оценки:**

За каждый правильный ответ теста студент получает 1 балл. За правильные ответы на 10 вопросов из теста студент получает 10 баллов.

Максимальная сумма баллов тестам: 10 баллов

## Деловая игра (7 семестр)

### Задание:

**Цель:** Организация поставок малогабаритной бытовой техники из Китайской Народной Республики: выбор поставщика.

Группа делится на рабочие группы численностью 3–5 человек. Критерием деления группы является тест на креативность мышления.

К примеру, в качестве теста могут быть использованы следующие вопросы:

- 1) Как Вы понимаете понятие «логистика»?
- 2) Сколько этапов формирования логистики Вы знаете?
- 3) Как Вы понимаете «Логистику как науку»?
- 4) Как Вы понимаете «Логистику как хозяйственную деятельность»?
- 5) В чем новизна логистики?

Далее студенты, поделенные на группы, участвуют в деловой игре.

### **Инструкция и/или методические рекомендации по выполнению.**

Каждая группа рассматривает компании, торгующие малогабаритной бытовой техникой: Nigbo Changer Electron Co., LTD; Midea; Haier. Китайские заводы, производящие бытовую технику работают круглый год. Срок производства одной партии товара из каталога составляет не более 20 суток. Если товар эксклюзивный со специфическими характеристиками, требующий инженерных, технологических решений, то срок его производства может составить 30–35 суток. Предлагается использовать дополнительную информацию, характеризующую положительные и отрицательные стороны данных поставщиков, которую группа должна найти с помощью ресурса Internet, используя в том числе отзывы их контрагентов.

При ранжировании потенциальных поставщиков - Nigbo Changer Electron Co., LTD; Midea; Haier, каждая из групп может использовать, к примеру, следующие критерии: качество продукции, надёжность поставщика, цена, качество обслуживания, условия платежа и возможность внеплановых поставок.

В современных условиях в качестве основного критерия выбора поставщика следует ориентироваться на *качество продукции*, которое относится:

- а) к способности поставщика обеспечивать товары и услуги в соответствии со спецификациями и договорными условиями;
- б) возможностям удовлетворения требований потребителя.

*Надёжность поставщика* – комплексный критерий, включающий следующие параметры: коммерческая честность, чёткость, отзывчивость, обязательность, заинтересованность в ведении бизнеса с фирмой, финансовая стабильность, деловая репутация в своей сфере, соблюдение поставщиком ранее установленных контрактами объемов и сроков поставки малогабаритной бытовой техники и т. п.

*В цене* должны учитываться все совокупные затраты на закупку конкретного прибора малогабаритной бытовой техники, включающие транспортировку,

*Качество обслуживания.* Оценка по данному критерию требует сбора информации у достаточно широкого круга лиц из различных подразделений компании и сторонних источников о качестве технической помощи, уровне сервиса, об отношениях поставщика к скорости реакции на изменяющиеся требования и условия поставок, к просьбам о технической помощи, о профессиональной квалификации обслуживающего персонала и т. д.

*Условия платежа и возможность внеплановых поставок.* Поскольку в рыночной действительности часто случаются ситуации, требующие внеплановых поставок или отсрочки платежа, например в так называемый высокий сезон (конец октября–середина декабря), когда существенно повышается спрос на все приборы малогабаритной бытовой

техники, то поставщики, предлагающие выгодные условия платежа (например, с возможностью получения отсрочки, кредита) и гарантирующие возможность получения внеплановых поставок, являются наиболее приемлемыми для делового сотрудничества.

Процедура выбора поставщика заключается в ранжировании пяти вышеуказанных критериев с указанием удельного веса каждого критерия, с выставлением оценки по каждому критерию для каждой рассматриваемой компании, торгующей малогабаритной бытовой техникой.

При выборе поставщика и ранжировании поставщиков малогабаритной бытовой техники из Китайской Народной Республики необходимо учесть таможенные платежи, которые необходимо рассчитать. Поскольку для определения таможенных платежей или иных таможенных целей необходима таможенная стоимость товара, ее необходимо определить с помощью одного из методов определения таможенной стоимости товаров. В данной задаче необходимо определить таможенную стоимость одного контейнера 40'НС объёмом 66,795 м<sup>3</sup>, загруженного микроволновыми печами.

Для расчета рейтинга предложенных поставщиков и сравнения их можно воспользоваться таблицей 1.

Таблица 1 - Расчёт рейтинга поставщиков малогабаритной бытовой техники

Критерий выбора поставщика	Уд. вес	Midea		Haier		Electron Co	
		Оценка	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Оценка	Рейтинг
Качество							
Надёжность поставщика							
Цена							
Качество обслуживания							
Условия платежа и возможность внеплановых поставок							
Суммарный рейтинг							

Допустим, что поставщики оцениваются по трёхбалльной шкале (шкала может быть выбрана любая, но слишком большая существенно затрудняет расчёты, хотя даёт более точные результаты) со следующими условными обозначениями:

- 3 – полностью удовлетворяют требованиям;
- 2 – частично удовлетворяют;
- 1 – не соответствуют требованиям.

Вычисление рейтинга каждого поставщика осуществляется по каждому критерию с учётом удельного веса значимости факторов.

В результате расчёта необходимо получить суммарный рейтинг каждого поставщика и на его основе выбрать поставщика.

Поскольку тьюториал - это групповое практическое занятие, продолжающееся от 30 до 45 минут, то к его подготовке необходимо:

- 1)определить состав группы численностью 5 человек и руководителя группы;
- 2)распределить задание между членами группы по сбору и анализу информации по вопросу, вынесенному на рассмотрение тьюториала.
- 3)изучить основную и дополнительную литературу по теме проведения тьюториала, провести по ней 10 минутную дискуссию и приступить к проведению мозгового штурма с командой-соперником.
- 4)полученные каждой командой результаты представляются на обсуждение. В ходе обсуждения команды высказывают свои аргументы в пользу выбранного ими поставщика.

### **Критерии оценивания:**

Максимальную оценку 20 баллов выставляется студентам группы-победительницы. Для студентов других групп максимальная оценка составляет 15 баллов.

Оценка	Критерии оценивания
- оценка 20 баллов	свободное владение профессиональной терминологией; умение высказывать и обосновать свои суждения; осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания организует связь теории с практикой.
- оценка 15 баллов	студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;
оценка 10 баллов	студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения ситуационного задания, не может доказательно обосновать свои суждения
оценка 5 баллов	выставляется студентам, если они не умеют оперировать основными понятиями, формулировать свою позицию

## Комплект заданий для письменного задания (7 семестр)

### Вариант 1

*Задание 1.* История возникновения логистики, эволюция формирования ее научных основ.

*Задание 2.* Каковы принципы логистической координации и интеграции.

*Задание 3.* Предприятие имеет возможность осуществлять внешнеэкономическую деятельность и занимается эпизодическим экспортом. В настоящее время предприятие получило оферту от иностранного потребителя на закупку 2 000 единиц оборудования. Определите эффективность осуществления экспортной операции, полагаясь на следующую информацию:

Показатели	1 вариант	2 вариант
Объем продаж, шт	2000	2000
Производственная себестоимость единицы товара, руб	3000	4500
Цена единицы товара, руб:	4000	4000
- на внутреннем рынке		
-на внешнем рынке	10000	10000
Коммерческие затраты, связанные с реализацией :		
-на внутреннем рынке, руб./ед	250	250
- на внешнем рынке, у.е./ед .	650	650
Курс валюты, руб./у.е.	75	80

### Вариант 2

*Задание 1.* Сфера деятельности логистики.

*Задание 2.* Приведите примеры использования логистического подхода к управлению потоковыми процессами в следующих организациях: строительная компания, розничная сетевая структура федерального масштаба, межрегиональная оптовая торговая организация, транспортная компания, международный логистический центр, таможенный пункт. Выявите особенности использования логистики в этих организациях.

*Задание 3.* Определить эффект и эффективность экспорта, если известно:

Объем продаж, ед	10
------------------	----

Производственная себестоимость единицы изделия, руб	50
Цена единицы изделия, \$	3
Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке, \$/ед.	1
Курс валюты, руб./\$	30

### Вариант 3

*Задание 1.* Основные предпосылки и объективные причины развития логистики.

*Задание 2.* Перечислите основные методологические принципы, используемые при формировании управления в логистической системе дистрибьютора.

*Задание 3.* Предприятие в результате осуществления сделки по экспорту продукции получило выручку в размере 950 тыс. долларов. Затраты на производство и реализацию товара составили 18 890 тыс. руб. Обязательной продаже государству подлежит 50 % валютной выручки. Определить целесообразность такой сделки.

### Вариант 4

*Задание 1.* Цели и задачи логистики

*Задание 2.* Актуальность использования логистических принципов в коммерческом предпринимательстве.

*Задание 3.* Предприятие реализует на зарубежном рынке машиностроительную продукцию. В текущем периоде было реализовано 2500 единиц производимой продукции. Затраты на производство и реализацию единицы продукции составили соответственно 650 евро и 435 евро. Цена реализации на внешнем рынке составила 2800 евро за единицу продукции. Обязательной продаже государству подлежит 50 % валютной выручки. Определить целесообразность такой сделки.

### Вариант 5

*Задание 1.* Логистические подходы к организации и управлению материалопотоками в отраслевых сферах (на примере оптовой и розничной торговли).

*Задание 2.* Принципы логистики: системность, конкретность, научность, конструктивность, комплексность, адаптивность.

*Задание 3.* Предприятию необходимо принять решение о закупке оборудования для нужд производства. Есть два варианта закупки оборудования: внутри страны и за рубежом. Определить эффективность импорта импортируемого товара. Исходные данные для расчета приведены в таблице.

Показатели	Импортированное оборудование	Отечественное оборудование
Цена оборудования (контрактная цена)	20 000 у.е.	1000 000 руб.
Затраты, связанные с закупкой, доставкой оборудования	10 000 у.е.	100 000 руб.
Срок службы оборудования	8 лет	5 лет
Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования	100 000 руб.	120 000 руб.
Курс валюты	50 руб./у.е.	

### Критерии оценивания:

Максимальная оценка 20 баллов выставляется, если студент продемонстрировал знание по вопросам темы, использовал дополнительную научную литературу по теме, развернуто ответил на вопрос, аргументировано высказал свою точку зрения, сформулировал самостоятельные выводы и правильно решил задачу.

Оценка 15 баллов выставляется студенту, если он усвоил материал темы по

вопросам в рамках основной литературы, развернуто ответил на вопрос, аргументировано высказал свою точку зрения, сформулировал самостоятельные выводы и правильно решил задачу.

Оценка 10 баллов выставляется студенту, если он фрагментарно усвоил материал, недостаточно развернуто ответил на вопрос, не проявлял активность при обсуждении дискуссионных вопросов, не сформулировал самостоятельные выводы и правильно решил задачу

Оценка 0 баллов выставляется студенту, если он не усвоил тему, не ответил ни на один вопрос, задача решена неверно.

Максимальная сумма баллов по письменному заданию: 20 баллов.

## Темы рефератов (7 семестр)

1. Сущность, задачи и функции международной логистики
2. Уровни развития логистики
3. Особенности развития логистики в развитых и развивающихся странах
4. Виды логистических посредников
5. Роль международной логистики в управлении цепями поставок
6. Перспективы развития международной логистики
7. Сущность, задачи и причины распространения внешней закупочной логистики
8. Построение системы внешнеэкономических закупок на предприятии
9. Общая характеристика базисных условий поставки (ИНКОТЕРМС 2020)
10. Понятие и задачи международной распределительной логистики
11. Международные логистические каналы
12. Особенности транспортировки опасных грузов
13. Риски в экспортном товаропродвижении
14. Сущность и задачи международной транспортной логистики
15. Классификация международных перевозок
16. Средства транспортировки грузов
17. Маршруты движения грузов и основные транспортные узлы
18. Транспортные операции во внешнеэкономической деятельности
19. Транспортно-экспедиторское обслуживание внешнеторговых грузов

### Критерии оценивания:

Обучающийся получает за реферат 10 баллов при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (2 балла);
- сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (2 балла);
- сделаны выводы по исследуемой проблеме (2 балла);
- обозначена авторская позиция (2 балла);
- использовано не менее пяти литературных источников, соблюдены требования к оформлению работы (2 балл).

За несоблюдение указанных требований оценка снижается на 2 балла по каждому пункту.

Максимальная сумма баллов за рефераты: 20 баллов (2 реферата по 10 баллов)

## Кейс-задача (7 семестр)

Опыт осуществления внешнеэкономической деятельности ПАО «Сибирский берег»  
О компании

Компания «Сибирский берег» – один из крупнейших участников рынка снеков в России, лидер сегмента сухариков, преимущественно, за счет глобальной целевой аудитории.

Компания была основана после августовского кризиса в конце 1990-х гг. и ее деятельность дала начало новому промышленному продукту – соленым сухарикам. Через несколько лет российский рынок выводил новинку почти наравне с чипсами, классикой мировой снековой индустрии, представленной на национальном рынке такими крупными компаниями как «Frito Lay» (дочерняя компания «PepsiCo»), «Крафт Фудс», «Procter&Gamble». Продукт в 2004-2005 гг. приносил выручку в размере более 300 млн. долларов в год.

В дальнейшем ситуация изменилась по ряду причин.

1 Популярность продукта среди целевой аудитории сухариков пошла на спад, как следствие – сокращение доли данного сегмента на фоне других сегментов.

2 На рынок вышли такие крупные участники как «Frito Lay» и «Wrigley», изменив существенным образом конкурентную среду.

3 Общая тенденция роста рынка снеков стала меняться по сравнению с началом 2000-х гг. не в пользу компании.

Компании в данной области отличаются способностью к инновациям.

Очень многие вкусы, которые сейчас есть на рынке, были разработаны службой перспективных разработок ПАО «Сибирский берег» совместно с поставщиками. Например, вкус красной икры впервые в мире запустил именно этот производитель, а потом уже его повторили конкуренты, в какой-то момент этот вкус занимал больше половины в продажах бренда компании «Компашки».

Компания не боится изменений, постоянно не просто изучает лучшие практики и их внедряет, но и выводит на рынок то, чего еще не было.

Еще в 2000 году был организован передовой инновационный процесс: собиралась группа менеджеров и все писали на листочках идеи новых продуктов, проводились мозговые штурмы. Решения в компании принимаются и реализуются достаточно быстро, а все ключевые компетенции фиксируются, и когда меняется что-то в системе управления, в структуре компании, в регламенте ее деятельности, детально анализируется планируемое решение, его последствия вследствие влияния различного рода факторов. В компании стараются найти баланс между качеством и скоростью принимаемых решений.

Начало осуществления внешнеэкономической деятельности

В компании поставлена цель – разделить мировой рынок с глобальными компаниями.

Идея выхода на внешний рынок возникла очень давно, когда мысли о том, что рынок может стагнировать или замедлять рост не было. Параллельно тому, как осуществлялось развитие на рынке России, были планы начать деятельность за рубежом, искать новые возможности. Так, в 2001 году впервые был организован отдел внешнеэкономической деятельности. Стояла первая задача – выбор целевой страны. Первой страной для экспорта была выбрана Германия.

По словам руководства у компании нет самого главного барьера, который не дает другим компаниям выходить на западные рынки и быть успешными, – психологического. В компании знали, что существует глобальный снековый рынок, но он отличается от российского. Например, в Великобритании сухарики – продукт не для перекуса, а скорее, для основного питания. Так, дети до относительно недавнего времени носили пакетики с чипсами как школьный завтрак. И компания уже в 2001-м году видела некоторые преимущества сухариков перед чипсами: продукт более здоровый, а тенденции к здоровому питанию явно прослеживались в тот момент.

Однако начальные планы по выходу на западные рынки не реализовались. Были совершены первые попытки, был разработан бренд (бренд «BEERka») и начальные тестовые продажи провели в Германии. То есть, как и у многих других российских

компаний, экспорт заключался в том, что продукт продавался в русских магазинах, что было ошибкой. Существует определенный менталитет потребителя, его запросы, опыт потребления, накопленный исторически и генетически, вкусовые пристрастия, и поэтому нельзя перенести один и тот же продукт без изменений с одного рынка на другой. В компании поняли: для того, чтобы продукт был успешным во всем мире и распространился так же, как чипсы, необходим очень серьезный подход.

Начался тщательный выбор стран, стали искать самые емкие рынки, самые рентабельные. Выбор был осуществлен в пользу Австралии по следующим причинам:

1) Австралийский рынок – очень емкий рынок: больше пяти килограммов снеков потребляется на душу населения (в России – немногим больше одного килограмма).

2) Населения немного и оно локализовано по крупным городам – уникальная ситуация с точки зрения дистрибуции, потому что две сети контролируют 85 процентов рынка.

3) В Австралии достаточно большое количество пабов.

4) Население Австралии благодаря активной деятельности правительства ориентировано в сторону более здоровых продуктов.

5) На австралийском рынке давно не было никаких продуктовых инноваций и рынок их ждал.

Таким образом, Австралия – это, в первую очередь, рынок, на котором компания увидела свои возможности по своей международной экспансии, но потребитель там очень специфический.

Вторая задача – выбор формы выхода на внешний рынок. В компании решили, что экспорт не подходит из-за дальнего расстояния. Также есть еще одна особенность: австралийцы очень любят свою страну, они патриоты, и слова «сделано в Австралии» для них имеет очень большое значение, они доверяют только своему качеству. В связи с этим было решено открыть в Австралии производство. Около года длился этап строительства, налаживания производства и тестирования продукции. Работая над сухарным продуктом, в компании пришли к пониманию, что необходимо вывести еще один продукт, чисто австралийский – «Pitos». Это пита-чипсы или сухарики из пита-хлеба. Этот хлеб очень популярен в Австралии, он считается более здоровым, и когда он полежит немного, австралийцы подсушивают его в духовке и тоже едят в виде сухариков. В итоге в конце 2006 года компания «Сибирский берег» вышла на этот рынок с двумя продуктами: «Pitos» и «BEERka». «Pitos» продается через сеть, а «BEERka» – в пабах.

С самого начала осуществления деятельности в Австралии наблюдалась положительная динамика.

Помимо Австралии компании был также интересен рынок Великобритании.

Рынок Великобритании очень ёмкий, есть сходство с австралийским, но на нем есть свои особенности: все новинки, инновации запускаются именно там, он самый конкурентный, и он определяет моду в снеках (не считая американского рынка). Для компании выход на такой рынок был определенным вызовом. Руководство сделало вывод, что если компания хочет быть глобальной, ей нужно быть в Лондоне.

Существует общая тенденция при выходе на внешний рынок. Главным является нахождение свободной ниши с точки зрения позиционирования, понимание, что именно может заставить потребителя переключиться, например, с чипсов на какой-то другой снек.

Это должно быть действительно яркое предложение, причем которое еще и не разочарует. То есть требования очень высокие. И компания решила, что нельзя при разработке брендов забывать об их физической составляющей, другими словами, о стабильном качестве продукта в смысле предпочтений потребителя. Перед выходом на очередной новый рынок изучается история, чужой опыт, то, как многие компании выходили на разные рынки, и получается, что очень важно, чтобы при сверхпривлекательной упаковке и интересной маркетинговой идее содержимое пакета потребителя не разочаровало. В Великобритании было несколько попыток вывести инновационный

продукт, в частности, крекеры с рыбным вкусом. Однако идея не была подтверждена функциональными свойствами продукта.

Диверсификация портфеля продуктов при осуществлении внешнеэкономической деятельности

Руководство компании считает, что, когда есть несколько направлений, которые хоть и работают на одном рынке, снековом, но представляют собой совершенно разные продукты, ей необходимо фокусироваться на каждом из них и развивать специализацию в них. У компании был такой проект – Red Ball – орешки в оболочке, которые были выведены на рынок, но спросом этот продукт не пользовался. В результате пришли к решению, что компания, которая работает исключительно на сухариках, не может в функциональном режиме запустить новый продукт, если этот новый продукт не сухарик в виду сложности производственного процесса. Тогда создали отдел инноваций и развития с проектным офисом. Каждый новый продукт запускается как проект.

Когда проект вырастает, это превращается в продуктовое направление. То есть в структуре компании, в управлении инновациями имеется служба перспективных разработок и отдел внедрения новых продуктов, где с новым продуктом проходят всю цепочку создания ценности, включая производство, тестовые продажи зимой и летом, чтобы учесть возможную сезонность и прочие рыночные факторы, затем защищают свое решение перед руководством, и только после этого продукт запускается в производство.

Будущее рынка сухариков

Согласно проведенным экспертным исследованиям данная продукция пользуется спросом у потребителей всех возрастов. Производство сухариков не показывает резких спадов. Со стороны производителей спрос поддерживается за счет новых вкусов, форм продукции, видов упаковок и других необычных решений. Значительных и внезапных изменений на данном рынке в ближайший период не ожидается, что свидетельствует о потенциале развития ПАО «Сибирский берег».

Вопросы:

1. Перечислите факторы, которые мотивировали компанию к осуществлению деятельности на внешнем рынке.

2. Всю совокупность выделенных мотивирующих факторов разделите на мотивы внутреннего и внешнего характера. Какие мотивы преобладали у компании при принятии решения о выходе на внешний рынок?

3. Проранжируйте мотивирующие факторы по степени значимости для компании. Свой ответ объясните.

**Критерии оценивания:**

- оценка «зачтено» (16-30 баллов) выставляется студенту, если отмечается соответствие решения сформулированным в кейсе вопросам; обоснованность решения, наличие альтернативных вариантов, прогнозирование возможных проблем, комплексность

- оценка «не зачтено» (0-15 баллов) выставляется студенту, если отмечается несоответствие решения сформулированным в кейсе вопросам; предлагаемое решение не обоснованно, отсутствуют альтернативные варианты, проблема рассмотрена не комплексно.

Максимальное количество баллов за решение одной кейс-задачи – 30 баллов.

## **Вопросы к экзамену (8 семестр)** по дисциплине Логистика ВЭД

1. Сущность ВЭД и ее содержание.
2. Объекты, субъекты, предмет, цели и задачи ВЭД предприятия.
3. Факторы развития ВЭД.

4. Принципы реализации.
5. Виды ВЭД
6. Цели и принципы регулирования ВЭД.
7. Государственное регулирование ВЭД.
8. Негосударственное регулирование ВЭД.
9. Тарифное регулирование ВЭД.
10. Нетарифное регулирование ВЭД
11. Понятие внешнеторговой операции.
12. Виды и объекты. внешнеторговой операции
13. Операции по купле-продаже товаров в материально-вещественной форме
14. Операции по купле-продаже услуг.
15. Операции по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности.
16. Товарообменные и компенсационные сделки.
17. Международные торгово-посреднические операции.
18. Порядок заключения внешнеэкономических сделок
19. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия.
20. Планирование ВЭД.
21. Исследование особенностей зарубежного рынка.
22. Выбор иностранного партнера.
23. Виды и условия внешнеторговых контрактов.
24. Условия внешнеторгового контракта
25. Базисные условия поставки товара.
26. Содержания договора купли-продажи.
27. Факторы, влияющие на выбор варианта выхода на международный рынок.
28. Способы (методы) выхода на внешний рынок: прямой и косвенный экспорт.
29. Формы выхода на внешний рынок.
30. Классификация внешнеторговых операций
31. Прямые методы выхода на внешний рынок
32. Косвенные методы выхода на внешние рынки
33. Документы по подготовке экспортной и импортной продукции.
34. Коммерческие документы.
35. Транспортные документы.
36. Транспортно-экспедиторские документы.
37. Страховые документы.
38. Таможенные документы
39. Понятие эффекта и эффективности. Показатели оценки эффективности.
40. Оценка эффективности экспортных операций.
41. Оценка эффективности импортных операций.
42. Комплексная оценка эффективности.

#### **Критерии оценивания:**

Оценка «отлично» (84-100 баллов) ставится за полное изложение полученных знаний в устной или письменной форме в соответствии с требованиями программы и правильно решенной задачи. Допускаются единичные несущественные ошибки, самостоятельно исправляемые студентом. При изложении ответа должен самостоятельно выделять существенные признаки изученного, выявлять причинно-следственные связи, формулировать выводы и обобщения, свободно оперировать фактами, использовать сведения из дополнительных источников.

Оценка «хорошо» (67-83 баллов) ставится за полное изложение полученных знаний в устной или письменной форме в системе в соответствии с требованиями программы и правильно решенной задачи. Допускаются отдельные несущественные ошибки, исправляемые студентом после указания на них преподавателем. При изложении студент

должен самостоятельно выделять существенные признаки изученного, выявлять причинно-следственные связи, формулировать выводы и обобщения, в которых могут быть отдельные несущественные ошибки.

Оценка «удовлетворительно» (50-66 баллов) ставится за неполное изложение знаний и решенную с ошибками задачу. Допускаются отдельные существенные ошибки, исправляемые с помощью преподавателя. Студент проявляет затруднения при выделении существенных признаков изученного материала, при выявлении причинно-следственных связей и формулировки выводов.

Оценка «неудовлетворительно» (0-49 баллов) ставится при неполном бессистемном изложении учебного материала и не решенной задаче. При этом студент допускает существенные ошибки, неисправляемые даже с помощью преподавателя, а также за полное незнание и непонимание материала.

## Тесты (8 семестр)

**Укажите все правильные ответы:**

1. Выбор поставщика зависит от...
  - а) цены и качества продукции;
  - б) географического положения;
  - в) длительности отношений с поставщиками.
  - г) все ответы верны
  
2. Оптимальный заказ определяется с учетом...
  - а) накладных расходов (транспортно-заготовительных);
  - б) потребности в материалах (объема материальных потоков);
  - в) затрат на хранение единицы продукции;
  - г) качества материала.
  - д) все ответы верны
  
3. К закупочной логистике НЕ относится...
  - а) закупка оборудования;
  - б) выбор поставщика;
  - в) реклама товаров;
  - г) контроль качества сырья и материалов;
  
4. В контракт, составляемый при закупках, НЕ входит...
  - а) финансовые услуги;
  - б) законность;
  - в) право заключать контракт;
  - г) учет ранее заключенных контрактов.
  
5. К издержкам на выполнение заказа НЕ относятся издержки, связанные с...
  - а) оформлением заказа;
  - б) транспортными издержками;
  - в) затратами на строительство складов.
  
6. К функциям закупочной логистики относится...
  - а) планирование процесса реализации;
  - б) выбор поставщиков;
  - в) выбор типа транспортного средства; 4) сегментация потребительского рынка.
  
7. Задачи, связанные с реализацией функции снабжения (3 ответа)
  - а) что закупить;

- б) сколько закупить;
- в) у кого закупить;
- г) как упаковать;
- д) как организовать рекламу.

8. Функции закупочной логистики: (4 ответа)

- а) выбор поставщика;
- б) определение потребностей в материальных ресурсах;
- в) контроль за сроками поставок;
- г) контроль за качеством складирования;
- д) контроль за отпуском товаров.

9. Основные элементы контракта, составляемые при закупках: (2 ответа)

- а) право заключать контракт;
- б) предложение и принятие предложений;
- в) послепродажное обслуживание;
- г) финансовые гарантии.

10. Основные методы расчета поставок: (3 ответа)

- а) определение экономического размера заказа;
- б) определение оптимального размера производимой партии;
- в) определение срока выполнения заказа;
- г) определение экономического размера заказа при условии оптовой скидки;
- д) определение экономического размера заказа при допущении дефицита.

## 2. Инструкция по выполнению

Структура теста: Задания с выбором ответа из нескольких предложенных вариантов ответов. Из предложенных к вопросу, изложенному в тесте, нескольких ответов, необходимо указать все правильные ответы, отметив их знаком «v».

Время тестирования – 25 минут.

## 3. Критерии оценки:

За каждый правильный ответ теста студент получает 1 балл. За правильные ответы на 10 вопросов из теста студент получает 10 баллов.

Максимальная сумма баллов по тестам: 10 баллов

## Темы рефератов (8 семестр)

- 1.Критерии выбора транспорта (перевозчика)
- 2.Договоры перевозки грузов при осуществлении внешнеэкономической деятельности
- 3.Товаросопроводительная и техническая документация при осуществлении международной перевозки грузов
- 4.Документы, упрощающие таможенные формальности при перевозке внешнеторговых грузов
- 5.Сущность и правовое регулирование международной морской перевозки грузов
- 6.Преимущества и масштабы международных воздушных перевозок грузов
- 7.Международная транспортная документация на воздушном транспорте
- 8.Сущность и правовое регулирование международной железнодорожной перевозки грузов
- 9.Преимущества и масштабы международных автомобильных перевозок грузов
- 10.Характеристика и масштабы международных смешанных перевозок грузов.

### **Критерии оценивания:**

Обучающийся получает за реферат 10 баллов при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (2 балла);
- сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (2 балла);
- сделаны выводы по исследуемой проблеме (2 балла);
- обозначена авторская позиция (2 балла);
- использовано не менее пяти литературных источников, соблюдены требования к оформлению работы (2 балл).

За несоблюдение указанных требований оценка снижается на 2 балла по каждому пункту.

Максимальная сумма баллов за рефераты: 20 баллов (2 реферата по 10 баллов)

### **Темы докладов (8 семестр)**

1. Развитие логистических систем на транспорте в России и за рубежом.
2. Система управления взаимодействием транспорта с народно-хозяйственным комплексом на принципах логистики.
3. Проектирование транспортно-логистических систем.
4. Производственно-транспортные технологические системы.
5. Применение методов системного анализа в логистике.
6. Интегрированная логистика и концепция управления цепями поставок в международных товарных обменах.
7. Информационное обеспечение международных транспортных перевозок в логистических системах.
8. Организация логистического менеджмента предприятий-участников ВЭД.
9. Контроллинг как систематическая инструментальная и методическая поддержка, а также координация процессов принятия решений.
10. Аутсорсинг и аутстаффинг в логистике.
11. Политика транспортных предприятий в условиях аутсорсинга.
12. Международные транспортно-логистические системы распределения грузов.
13. Размещение распределительных центров на логистическом полигоне.
14. Логистика транспортных узлов международного значения.
15. Взаимодействие различных видов транспорта в узлах, функционирующих на базе морских портов.
16. Глобализация мировой экономики и логистика.
17. Современные технологии транспортировки и глобальных логистических системах.
18. Современные тенденции развития логистики в России.
19. Логистика внешнеторговых перевозок.
20. Транспортно-логистические системы во внешнеторговой деятельности.
21. Таможенная логистика организации перевозок.
22. Страхование грузов в логистических системах.

### **Критерии оценивания:**

Обучающийся получает за презентацию 10 баллов при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (2 балла);
- сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (2 балла);
- сделаны выводы по исследуемой проблеме (2 балла);

- обозначена авторская позиция (2 балла);
- использованы информационные технологии (2 балла).

За несоблюдение указанных требований оценка снижается на 2 балла по каждому пункту.

Максимальная сумма баллов за презентации: 20 баллов (2 докладов по 10 баллов)

### **Кейс-задача (8 семестр)**

Опыт внешнеэкономической деятельности «Аргус-спектр»

О компании

«Аргус-спектр» – мировой лидер в сфере разработки и производства беспроводных систем безопасности. Компания основана в 1993 году в г. Санкт-Петербурге, занимается разработкой приборов, которые должны своевременно обнаружить зарождение ситуации и передать сигнал спасателям.

Ключевой продукт – радиоканальная система сигнализации, оповещения и локализации «Стрелец». Во всех регионах страны социальные учреждения (школы, больницы, дома престарелых) подключены к системе автоматического вызова пожарных «Стрелец-мониторинг», разработанной в компании: система самостоятельно вызывает пожарных при первых признаках возгорания, не дожидаясь, пока пожар заметят люди. Благодаря использованию защищенного радиоканала сообщение о возгорании передается в считанные секунды. Пульт в пожарной части в режиме реального времени показывает направление распространения пламени, тем самым помогая спасателям выбрать наилучший способ эвакуации. Статистика МЧС показывает, что за первые три года работы «Стрельца» количество пожаров на оборудованных объектах удалось сократить в семь раз, а число жертв от пожаров – в 14. Согласно данным официального сайта компании оборудованием «Аргус-Спектр» оснащены более 1500000 объектов в России и за рубежом. Системы компании защищают известные объекты по всему миру, включая Государственный Эрмитаж, Третьяковскую галерею, Центр управления полетами во Внуково, здание Парламента Великобритании, новейшую Многопрофильную клинику Военно-медицинской академии в городе Санкт-Петербурге. Оборот составляет 50 млн. евро в год. Ежегодно экспорт технологий доходит до более 50% в выручке предприятия. Беспроводными устройствами охранной и пожарной сигнализации компании оснащены более 100 тыс. объектов по всему миру.

Компанией получено более 100 патентов. За разработку и внедрение систем охранной и пожарной сигнализации сотрудники были два раза удостоены премии Правительства РФ в области науки и техники. Также неоднократно были получены награды за участие во всероссийских конкурсах и выставках. В 2017 году завод «Аргус-спектр» в числе «национальных чемпионов» стал участником приоритетного проекта Минэкономразвития

России «Поддержка частных высокотехнологических компаний-лидеров». В 2019 году «Аргус-Спектр» завоевал первое место в категории «Интегрированные системы безопасности» за комплекс раннего обнаружения возгорания «Стрелец-ПРО».

Актуальность продукции «Аргус-Спектр»

Согласно статистике, каждая минута задержки начала ликвидации пожара стоит двух человеческих жизней и в среднем около 30 тыс. рублей материальных потерь.

Внешнеэкономическая деятельность «Аргус-Спектр»

«Аргус-Спектр» успешно поставляет противопожарную линейку оборудования системы «Стрелец» и за границу. Экспорт компании составляет примерно 50% выручки.

Широкое признание в Европе компания получила после того, как первой среди аналогичных мировых разработчиков сертифицировала свою беспроводную противопожарную систему в соответствии с требованиями очень жесткого европейского стандарта EN 54, пускающего на рынок объективное оборудование только с очень низким показателем ложных срабатываний. В компании считают, что для того, чтобы ее продукты

были конкурентоспособными у себя на родине, они должны уметь конкурировать и на глобальном рынке.

Руководство определяет следующие выгоды от внешнеэкономической деятельности: расширение рынка, рост выручки, а значит, и средств, которые можно вложить в новые НИОКР.

На внешний рынок компания вышла после 10 лет осуществления деятельности на национальном рынке. Первый выход на европейский рынок оказался неудачным в виду того, что была выбрана неверная форма выхода на внешний рынок. Так, решили начать внешнеэкономическую деятельность, выстроив зарубежную торговлю, однако быстро поняли, что нужно создавать собственный центр разработок, а организация просто отдела продаж – просчет, так как в таких наукоемких инновационных сегментах очень важно чувствовать рынок через разработчиков, знающих его привычки и тонкости. Такие специалисты трансформируют особенности локального рыночного спроса в конкретные технические задания, которые нельзя разработать, находясь в России. В итоге было принято решение о локализации центра разработки в Европе – так появился «Аргус-Секьюрити» в итальянском Триесте. Российские разработчики поставляют в Триест интеллектуальную «начинку»: инновационные технические разработки, ключевую логику работы оборудования, а итальянские подбирают к ней «упаковку» по вкусу местных клиентов. Продажи быстро стали набирать обороты.

Самые большие инсталляции системы – в Великобритании (беспроводные системы компании охраняют замок королевы Елизаветы в Шотландии, университеты Оксфорда и Кембриджа, Лондонскую библиотеку и др.). Выбор в пользу радиоканального «Стрельца» за рубежом делается благодаря гибкости его настроек, возможности интеграции с уже функционирующим на объекте проводным оборудованием, экономической эффективности, а также (что стало решающим фактором) его полному соответствию действующим европейским и британским стандартам пожарной безопасности. Оснащение зданий беспроводной пожарной сигнализацией осуществляется быстро и без особых сложностей, в первую очередь, это актуально для зданий с непрерывной эксплуатацией помещений – монтаж беспроводных приборов осуществляется за считанные минуты.

В марте 2019 года компания подписала договор о сотрудничестве с городом Савонлинна (Финляндия) о создании на его территории второго завода по производству беспроводных систем охранно-пожарной сигнализации и оповещения. В Савонлинне компания будет производить, в том числе, беспроводные системы для эвакуации людей с ограниченными возможностями.

Кроме того, компания и город объединят усилия в сфере обучения и переобучения персонала. Создавая производство на территории Финляндии, «Аргус-Спектр» планирует значительно расширить международное направление.

Вопросы:

1. Перечислите факторы, которые мотивировали компанию к осуществлению деятельности на внешнем рынке.

2. Всю совокупность выделенных мотивирующих факторов разделите на мотивы внутреннего и внешнего характера. Какие мотивы преобладали у компании при принятии решения о выходе на внешний рынок?

3. Проранжируйте мотивирующие факторы по степени значимости для компании.

### **Критерии оценивания:**

- оценка «зачтено» (31-50 баллов) выставляется студенту, если отмечается соответствие решения сформулированным в кейсе вопросам; обоснованность решения, наличие альтернативных вариантов, прогнозирование возможных проблем, комплексность

- оценка «не зачтено» (0-30 баллов) выставляется студенту, если отмечается несоответствие решения сформулированным в кейсе вопросам; предлагаемое решение не

обоснованно, отсутствуют альтернативные варианты, проблема рассмотрена не комплексно.

Максимальное количество баллов за решение одной кейс-задачи – 50 баллов.

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

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

**Текущий контроль** успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

**Промежуточная аттестация** проводится в форме зачета (7 семестр), экзамена (8 семестр).

Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации

Экзамен проводится по расписанию промежуточной аттестации в письменном виде. В экзаменационном задании 2 вопроса. Проверка ответов объявление результатов производится в день экзамена. Результаты аттестации заносятся в экзаменационную ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

## МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания адресованы студентам всех форм обучения.

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия;

В ходе лекционных занятий рассматриваются наиболее важные экономические процессы, происходящие в обществе, тенденции развития российской и мировой экономик, вопросы сотрудничества с таможенными органами иностранных государств, направления логистической интеграции и использования информационных технологий в логистике, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки обработки информации; применения математического аппарата для обработки информации, оценки результатов деятельности логистической системы, расчета и оценки эффективности деятельности логистических систем и обоснования управленческих решений на основе результатов анализа.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат и презентацию к нему по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом устного опроса или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

Студент должен готовиться к предстоящему практическому занятию по всем, обозначенным в рабочей программе дисциплины вопросам.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.

### Методические рекомендации по написанию реферата, требования к его оформлению

Тема реферата должна осознанно выбраться с учетом познавательных интересов студента или он может увязать ее с темой будущей бакалаврской работы. Студенту предоставляется право самостоятельного (с согласия преподавателя) выбора темы реферата из списка тем, рекомендованных кафедрой по данной дисциплине.

Объем реферата должен составлять не менее 15 страниц машинописного текста. Реферат должен содержать.

1. Титульный лист с указанием темы реферата.
2. Оглавление (план, содержание) включает названия всех разделов (пунктов плана) реферата и номера страниц, указывающие начало этих разделов в тексте реферата.
3. Введение. В этой части реферата обосновывается актуальность выбранной темы, формулируются цели работы и основные вопросы, которые предполагается раскрыть в реферате, указываются используемые материалы и дается их краткая характеристика с точки зрения полноты освещения избранной темы. Объем введения не должен превышать 1-1,5 страницы.
4. Основная часть реферата может быть представлена одной или несколькими главами, которые могут включать 2-3 параграфа (подпункта, раздела).

Изложение материала должно точно соответствовать цели и названию главы (параграфа). Материал в реферате рекомендуется излагать своими словами, не допуская дословного переписывания из литературных источников. В тексте обязательны ссылки на первоисточники, т.е. на тех авторов, у которых взят данный материал в виде мысли, идеи, вывода, числовых данных, таблиц, графиков, иллюстраций и пр.

5. Заключение (выводы). В этой части обобщается изложенный в основной части материал, формулируются общие выводы, указывается, что нового лично для себя вынес автор реферата из работы над ним. Выводы делаются с учетом опубликованных в литературе различных точек зрения по проблеме,

рассматриваемой в реферате, сопоставления их и личного мнения автора реферата. Заключение по объему не должно превышать 1,5-2 страниц.

Приложения могут включать графики, таблицы, расчеты. Они должны иметь внутреннюю (собственную) нумерацию страниц.

Библиография (список литературы) здесь указывается реально использованная для написания реферата литература, периодические издания и электронные источники информации. Список составляется согласно правилам библиографического описания.

Текст должен иметь книжную ориентацию, набираться через 1,5 интервал на листах формата А4 (210 x 297 мм). Для набора текста в текстовом редакторе рекомендуется использовать размер шрифта – 14 пт. При использовании других текстовых редакторов шрифт выбирается самостоятельно, исходя из требований – 60 строк на лист (через 2 интервала).

Поля страницы: левое – 3 см, правое – 1,5 см, нижнее – 2 см, верхнее – 2. Абзац (красная строка) должен равняться четырем знакам (1,25 см).

Выравнивание текста на листах должно производиться по ширине строк. Каждая структурная часть реферата (введение, разделы основной части, заключение и т. д.) начинается с новой страницы.

Заголовки разделов, введение, заключение, библиографический список набираются прописным полужирным шрифтом. Не допускаются подчеркивание заголовка и переносы в словах заголовков. После заголовка, располагаемого посередине строки, точка не ставится.

Формулы внутри реферата должны иметь сквозную нумерацию и все пояснения используемых в них символов. Иллюстрации, рисунки, чертежи, графики, фотографии, которые приводятся по тексту работы, должны иметь сквозную нумерацию.

Ссылки на литературные источники оформляются в квадратных скобках, где вначале указывается порядковый номер по библиографическому списку, а через запятую номер страницы.

Все страницы реферата, кроме титульного листа, нумеруются арабскими цифрами. Номер проставляется вверху в центре страницы. Титульный лист реферата включается в общую нумерацию, но номер страницы на нем не проставляется.

В списке использованной литературе в реферате должно быть не менее пяти источников