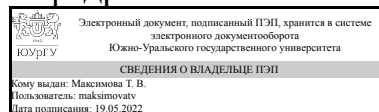


ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:
Заведующий выпускающей
кафедрой



Т. В. Максимова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины 1.Ф.П1.10 Организация и техника внешнеторговых операций
для направления 38.03.01 Экономика

уровень Бакалавриат

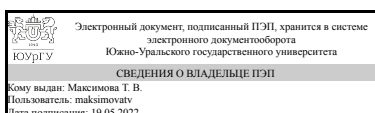
профиль подготовки Международная экономика и торговля

форма обучения очная

кафедра-разработчик Менеджмент

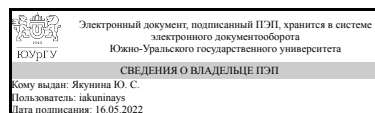
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утверждённым приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 954

Зав.кафедрой разработчика,
к.экон.н., доц.



Т. В. Максимова

Разработчик программы,
старший преподаватель



Ю. С. Якунина

1. Цели и задачи дисциплины

Получение студентами теоретических знаний и практических навыков в области подготовки, заключения и исполнения международных торговых сделок, как основных, так и обеспечивающих международный товарооборот, в том числе: 1. формирование представлений по вопросам организации внешнеэкономической деятельности, ее правового регулирования и валютно-финансового обеспечения; 2. изучение основных коммерческих операций и операций, обеспечивающих международный товарооборот; 3. знакомство с областью производственного и научно-технического сотрудничества как специфической сферы международного коммерческого дела. Задачи дисциплины: 1. формирование понятийно-терминологического аппарата, характеризующего организацию и экономику внешнеэкономической деятельности; 2. изучение организационных форм международной торговли, условий поставок товара, оформления документов на внешнеторговые операции; 3. знакомство с новыми формами и методами международной торговли, в том числе с торговлей научно-техническими знаниями, патентами и лицензиями; 4. ознакомление с техникой проведения арендных операций, организацией международных производственно-технических связей, кооперации и совместного производства; 5. знание сущности практических действий участников внешнеэкономической деятельности, в том числе составление внешнеторгового контракта и использование форм международных расчетов; 6. усвоение основных форм и средств государственного регулирования и содействие развитию внешнеэкономической деятельности фирмы.

Краткое содержание дисциплины

Виды внешнеторговых операций и участники внешнеторговых сделок. Организационные формы международной торговли. Подготовка, заключение и исполнение внешнеторговых контрактов и соглашений.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	Знает: - виды и технологии внешнеторговых операций; - последовательность осуществления внешнеторговых организаций; - методы государственного регулирования и контроля внешнеторговой деятельности; - нормативно-правовую базу, регулирующую внешнеторговую деятельность на разных географических рынках; - принципы организации международного бизнеса в разных странах Умеет: - осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации в области организации и техники внешнеторговых операций Имеет практический опыт: - поиска, критического анализа и синтеза информации в области организации и техники внешнеторговых

	операций
ПК-9 Способен осуществлять деятельность по планированию и организации внешнеэкономической деятельности предприятия и контролировать ее выполнение	<p>Знает: - классификацию международных договоров в сфере внешнеэкономической деятельности; - принципы документооборота внешнеторговых сделок; - правила оформления документации по внешнеторговому контракту и условия внешнеторгового контракта</p> <p>Умеет: - осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; - составлять проект внешнеторгового контракта; - оформлять документацию по внешнеэкономической деятельности и внешнеторговый контракт в соответствии с требованиями международных актов и локального законодательства отдельных стран и регионов</p> <p>Имеет практический опыт: - поиска и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках; - разработки условий внешнеэкономических соглашений, договоров и контрактов; - осуществления организационного сопровождения участия предприятия в исполнении обязательств по внешнеторговому контракту</p>

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана	Перечень последующих дисциплин, видов работ
Кросскультура, Международная торговля, Информатика, Деловые переговоры, Глобальный маркетинг, Кросскультурный менеджмент, Математика	Не предусмотрены

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

Дисциплина	Требования
Кросскультура	<p>Знает: - особенности кросскультурного подхода к ведению бизнеса в современных условиях глобализации в целях повышения эффективности управленческой деятельности;- основные причины кросскультурных барьеров и пути их преодоления; - кросскультурные различия отдельных стран и регионов и факторы их определяющие, - социокультурные факторы, оказывающие влияние на реализацию внешнеэкономической деятельности на том или ином географическом рынке; - формы и методы осуществления кросскультурного</p>

	<p>взаимодействия с партнерами из иной национальной и культурной среды Умеет: - воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах;- работать в малых группах по решению конкретных ситуаций (case-studies) по актуальным проблемам кросскультурного взаимодействия, - планировать мероприятия внешнеэкономической деятельности с учетом национальных особенностей управления и факторов, их определяющих; - анализировать эффективность установления кросскультурных коммуникаций и процедуры ведения переговоров с партнерами в рамках реализации внешнеэкономической деятельности Имеет практический опыт: - выстраивания кросскультурной коммуникации с учетом межкультурного разнообразия общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах, - ведения переговоров в различных национальных культурах в целях реализации внешнеэкономической деятельности; - контроля установления кросскультурных коммуникаций и разрешения кросскультурных конфликтов в рамках реализации внешнеэкономической деятельности и с учетом национальной культуры отдельных географических рынков</p>
Математика	<p>Знает: - основные математические понятия, методы и алгоритмы; - виды экономико-математических моделей и способы их построения; - основные принципы применения математического инструментария для решения экономических задач Умеет: - решать типовые математические задачи;- строить экономико-математические модели на основе анализа и синтеза информации;- содержательно интерпретировать результаты решения задачи на основе исследования экономико-математической модели Имеет практический опыт: - применения математического инструментария для решения экономических задач</p>
Кросскультурный менеджмент	<p>Знает: - теории кросскультурного менеджмента; - основы групповой психологии, структуры команды, методов создания и поддержания эффективности команды; - факторы, определяющие стили управления в межкультурном контексте; - основы решения управленческих задач в кросскультурном коллективе с учетом межкультурного разнообразия его участников, - особенности национальных стилей коммуникации в компаниях в условиях глобализации; - различия в технологии принятия решений при организации работы предприятия в иной национальной и культурной среде; - национальные стили</p>

	<p>управления Умеет: - применять современные технологии управления многонациональной командой; - проявлять толерантность по отношению к представителям других культур; - применять теории кросскультурного менеджмента для анализа ситуаций, возникающих в многонациональных коллективах, - планировать и реализовывать деятельность компании на внешнем рынке с учетом особенностей национальной культуры; - управлять кросскультурным коллективом при планировании и реализации внешнеэкономической деятельности Имеет практический опыт: - эффективного взаимодействия с многонациональным коллективом с учетом межкультурного разнообразия общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах; - командообразования в многонациональных коллективах, - планирования внешнеэкономической деятельности в части управления предприятием в иной национальной культуре; - формирования и поддержания благоприятного психологического климата в кросскультурном коллективе компании на внешнем рынке; - преодоления кросскультурных барьеров в бизнес-среде</p>
Глобальный маркетинг	<p>Знает: - особенности планирования продуктовой политики предприятия на глобальном рынке; - особенности планирования ценовой политики предприятия на глобальном рынке; - особенности планирования сбытовой политики предприятия на глобальном рынке; - особенности планирования коммуникационной политики предприятия на глобальном рынке; - влияние факторов макросреды отдельных географических рынков на планирование и организацию маркетинговой деятельности; - стратегии маркетинга во внешнеэкономической деятельности; - инструменты оценки эффективности и результативности маркетинга на глобальном рынке, - инструменты цифрового маркетинга и особенности их применения с учетом локальных особенностей отдельных географических рынков; - основы разработки маркетинговой стратегии в цифровой среде; - инструменты оценки эффективности и результативности маркетинга в цифровой среде Умеет: - планировать и реализовывать маркетинговую стратегию предприятия во внешнеэкономической деятельности, включая планирование инструментов комплекса маркетинга; - разрабатывать план маркетинга предприятия на глобальном рынке; - оценивать эффективность и результативность маркетинга</p>

	<p>во внешнеэкономической деятельности, - планировать маркетинговую стратегию в цифровой среде на глобальном рынке; - планировать и использовать инструменты цифрового маркетинга на глобальном рынке с учетом локальных особенностей отдельных географических рынков Имеет практический опыт: - планирования маркетинговой стратегии во внешнеэкономической деятельности; - планирования и использования инструментов комплекса маркетинга на глобальном рынке; - реализации и контроля за выполнением плана маркетинга во внешнеэкономической деятельности, - разработки и реализации маркетинговой стратегии в цифровой среде на глобальном рынке; - планирования и реализации маркетинговой деятельности на глобальном рынке с использованием цифровых инструментов и с учетом локальных особенностей отдельных географических рынков</p>
<p>Деловые переговоры</p>	<p>Знает: - социально-психологические основы лидерства, управления конфликтами и командообразования (тимбилдинга);- ролевую структуру команды и роль руководителя в осуществлении социального взаимодействия в команде, в том числе при ведении переговоров- виды и формы переговоров, этапы переговорного процесса, тактические приемы, используемые в переговорах , - виды, формы и этапы деловых переговоров, в том числе особенности ведения переговоров на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах), - этику делового общения и правила ведения переговоров Умеет: - планировать, проводить подготовку и вести деловые переговоры; - выявлять проблемные зоны в социальном взаимодействии и находить пути их преодоления;- создавать команду и взаимодействовать с уже существующей в трудовом коллективе, - осуществлять деловые переговоры и другие виды деловых коммуникаций в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах), - осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; - вести деловую переписку с иностранными партнерами для получения информации об исполнении обязательств по внешнеторговому контракту Имеет практический опыт: - применения методов формирования и поддержания духа единой команды в трудовом коллективе; - ведения деловых переговоров и социального взаимодействия, - ведения деловых переговоров и других видов деловых коммуникаций в устной и письменной формах на государственном языке</p>

	<p>Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах), - ведение деловых переговоров и деловой переписки, в том числе на иностранном языке</p>
Информатика	<p>Знает: - особенности представления и обработки информации разного типа для решения поставленных экономических, аналитических и исследовательских задач Умеет: - использовать современные информационные технологии и технические средства для решения поставленных экономических, аналитических и исследовательских задач, в том числе задач, требующих критического анализа и синтеза информации;- использовать современные информационные технологии и технические средства для решения коммуникативных задач Имеет практический опыт: - применения современных информационных технологий и технические средства для решения поставленных экономических, аналитических и исследовательских задач, в том числе задач, требующих критического анализа и синтеза информации;- использования основных методов, способов и средств получения, хранения и переработки информации;- обработки информации в офисных программах</p>
Международная торговля	<p>Знает: - основные закономерности развития всемирного хозяйства и международных экономических отношений; - мировые, региональные и национальные хозяйственные связи и их взаимозависимость, - содержание основных понятий "международная и внешняя торговля", современные методы и формы международной торговли; - место и роль международной торговли товарами и услугами в современной системе хозяйственных связей; - особенности функционирования зон свободной торговли, таможенных союзов, общего рынка, экономического и валютного союза;- особенностей формирования цен на ведущих мировых товарных рынках; стандарты и требования внешних рынков к продукции; - методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков Умеет: - осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации о международных экономических отношениях, состоянии международной торговли и экономики, применять системный подход для решения поставленных задач, - анализировать факторы и показатели, характеризующие развитие конъюнктуры современных товарных рынков Имеет практический опыт: - поиска, критического анализа и синтеза информации о международных экономических отношениях, состоянии международной торговли и экономики;- применения системного подхода для</p>

	решения поставленных задач, - оценки состояния международной торговли на современном этапе и перспективных тенденциях ее развития;- применения принципов организации и поддержки связей с деловыми партнерами с целью планирования и организации внешнеэкономической деятельности предприятия
--	---

4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., 68,5 ч. контактной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах	
		Номер семестра	
		8	
Общая трудоёмкость дисциплины	108	108	
<i>Аудиторные занятия:</i>	60	60	
Лекции (Л)	36	36	
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	24	24	
Лабораторные работы (ЛР)	0	0	
<i>Самостоятельная работа (СРС)</i>	39,5	39,5	
с применением дистанционных образовательных технологий	0		
Подготовка к контрольно-рейтинговым мероприятиям текущего контроля	24,5	24.5	
Подготовка к экзамену	15	15	
Консультации и промежуточная аттестация	8,5	8,5	
Вид контроля (зачет, диф.зачет, экзамен)	-	экзамен	

5. Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование разделов дисциплины	Объем аудиторных занятий по видам в часах			
		Всего	Л	ПЗ	ЛР
1	Внешнеэкономические операции: сущность и виды	4	2	2	0
2	Организация и техника проведение внешнеторговой сделки купли-продажи	4	2	2	0
3	Контрактное оформление международной торговой сделки	10	6	4	0
4	Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки	4	2	2	0
5	Международные встречные операции	4	2	2	0
6	Международные арендные операции	6	2	4	0
7	Операции по международному обмену инженерно-техническими услугами	8	6	2	0
8	Операции по международному туризму	2	2	0	0
9	Транспортные операции и транспортные условия	8	4	4	0

	внешнеторговых сделок				
10	Соглашения с внешнеторговыми посредниками, их целесообразность.	6	4	2	0
11	Разработка экспортных и импортных контрактов на поставку и закупку машин и оборудования	4	4	0	0

5.1. Лекции

№ лекции	№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия	Кол-во часов
1	1	Внешнеэкономические операции: сущность и виды. Понятие и виды внешнеторговых сделок и внешнеторговых операций. Основные и обеспечивающие виды международных коммерческих операций.	2
2	2	Организация и техника проведение внешнеторговой сделки купли-продажи. Механизм реализации внешнеторговой сделки. Система изучения иностранных фирм во внешней торговле.	2
3	3	Контрактное оформление международной торговой сделки. Понятие, виды и структура внешнеторгового контракта купли-продажи. Определение базисных условия поставки Инкотермс. Подготовка и исполнение экспортных и импортных контрактов.	6
4	4	Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки. Понятие и основные группы внешнеторговых документов. Унификация и стандартизация документации.	2
5	5	Международные встречные операции. Понятие и особенности встречной торговли. Виды и характеристика международных встречных сделок.	2
6	6	Международные арендные операции. Основные условия финансового лизинга и международной аренды.	2
7	7	Операции по международному обмену инженерно-техническими услугами. Международный обмен лицензиями. Виды технологий. Правовая охрана технологий. Классификация форм передачи технологий. Содержание лицензионного соглашения. Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок. Основные условия международных договоров по предоставлению инженерно-консультационных услуг. Лизинговые операции во внешнеторговой деятельности. Этапы заключения и реализации лизинговой внешнеторговой сделки. Международный лизинг и его унификация.	6
8	8	Операции по международному туризму: сущность, виды и особенности	2
9	9	Транспортные операции и транспортные условия внешнеторговых сделок. Транспортные операции и транспортные условия внешнеторговых сделок. Базисные транспортные условия поставки. Услуги, сопряженные с транспортными операциями. Значение и условия транспортного обслуживания внешнеторговых операций. Виды транспортных перевозок и транспортные технологии для обеспечения внешнеторговых сделок. Правовые основы международных перевозок отдельными видами транспорта. Международные конвенции и соглашения, регулирующие международные перевозки грузов и пассажиров.	4
10	10	Соглашения с внешнеторговыми посредниками, их целесообразность. Необходимость использования внешнеторговых посредников и условия их работы на внешних рынках. Виды посредников и посреднических услуг в международной торговле. Особенности договорных отношений с посредниками.	4
11	11	Разработка экспортных и импортных контрактов на поставку и закупку машин и оборудования. Оценка экспортных возможностей предприятия.	4

		Подготовка условий проекта контракта на поставку готовой машинно-технической продукции. Определение технических характеристик и качества продукции. Формула цены. Системная поставка современной наукоемкой продукции и специфика подготовки внешнеторговых контрактов.	
--	--	---	--

5.2. Практические занятия, семинары

№ занятия	№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара	Кол-во часов
1	1	Виды внешнеторговых операций и участники внешнеторговых сделок. Анализ конкретной ситуации. Изучение структуру и содержание контракта купли-продажи.	2
2	2	Организация и техника проведение внешнеторговой сделки купли-продажи. Опрос, практические задания.	2
3	3	Контрактное оформление международной торговой сделки. Подготовка, заключение и исполнение внешнеторговых контрактов и соглашений. Деловое письмо, коммерческое предложение. Разработка проекта контракта	4
4	4	Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки. Опрос, практические задание.	2
5	5	Международные встречные операции. Опрос, практические задание.	2
6	6	Международные арендные операции. Решение практических задач	4
7	7	Операции по международному обмену инженерно-техническими услугами. Опрос, практические задание.	2
8	9	Транспортные операции и транспортные условия внешнеторговых сделок. Базисные транспортные условия поставки. Услуги, сопряженные с транспортными операциями. Решение ситуационных заданий. Изучение транспортной специфики базисных условий контракта.	4
9	10	Соглашения с внешнеторговыми посредниками, их целесообразность. Решение ситуационных заданий.	2

5.3. Лабораторные работы

Не предусмотрены

5.4. Самостоятельная работа студента

Выполнение СРС			
Подвид СРС	Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц) / ссылка на ресурс	Семестр	Кол-во часов
Подготовка к контрольно-рейтинговым мероприятиям текущего контроля	1. Пичурина, И. А. Внешнеторговые операции и их транспортное обеспечение : учебник / И. А. Пичурина. — Новосибирск : СГУВТ, 2019. — 198 с. 2. Щетинская, И. З. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / И. З. Щетинская. — Мурманск : МГТУ, 2014. — 162 с. 3. Organization and technique of foreign trade operations / Организация и техника внешнеторговых операций / составители Г.М. Грейз, Ю.С. Якунина. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ,	8	24,5

	2022. – 16 с.		
Подготовка к экзамену	1. Пичурина, И. А. Внешнеторговые операции и их транспортное обеспечение : учебник / И. А. Пичурина. — Новосибирск : СГУВТ, 2019. — 198 с. 2. Щетинская, И. З. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / И. З. Щетинская. — Мурманск : МГТУ, 2014. — 162 с.	8	15

6. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации

Контроль качества освоения образовательной программы осуществляется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания результатов учебной деятельности обучающихся.

6.1. Контрольные мероприятия (КМ)

№ КМ	Се-местр	Вид контроля	Название контрольного мероприятия	Вес	Макс. балл	Порядок начисления баллов	Учитывается в ПА
1	8	Текущий контроль	КРМ 1 _Задачи	1	10	КРМ включает 3 задачи . Критерии оценивания 1ой задачи: 3 балла - задача решена правильно; 2 - задача имеет арифметические ошибки, которые не повлияли на ответ; 1 балл - задача имеет смысловые ошибки в решении; 0 баллов - задача решена не верно или не решена. Дополнительно 1 балл - за своевременность представления работы на проверку	экзамен
2	8	Текущий контроль	КРМ 2 Тестирование 1	1	10	Тест - 10 вопросов. Правильный ответ на вопрос - 1 балл. Неправильный ответ на вопрос 0 баллов	экзамен
3	8	Текущий контроль	КРМ 3 Тестирование 2	1	10	Тест - 10 вопросов. Правильный ответ на вопрос - 1 балл. Неправильный ответ на вопрос 0 баллов	экзамен
4	8	Текущий контроль	Итоговое тестирование по дисциплине	1	30	30 тестовых вопроса. Критерии оценивания: 1 балл - правильный ответ, 0 баллов - не правильный ответ	экзамен
5	8	Промежуточная аттестация	Собеседование по вопросам дисциплины	-	15	В процессе собеседования осуществляется контроль освоения компетенций студентом. Собеседование проводится с целью проверки уровня знаний, умений, приобретенного опыта, понимания студентом основных методов и законов изучаемой дисциплины, возможности дополнительно повысить свой рейтинг. Количество вопросов - 3. Критерии оценивания ответа на один вопрос :	экзамен

					- даны полные, развернутые ответы на заданные вопросы, студент ориентируется в основных категориях курса - 5 баллов; - даны ответы на заданные вопросы, студент ориентируется в основных категориях курса с некоторыми затруднениями - 4 балла; - даны частичные ответы на заданные вопросы, студент имеет затруднения в описании основных категорий курса - 3 балла; - даны поверхностные ответы на заданные вопросы, студент не ориентируется в основных категориях курса - 2 балла; - студент не ответил на большую часть заданных вопросов, имеет существенные затруднения в категориях курса - 1 балл; - студент не ориентируется в основных категориях курса - 0 баллов. Максимальное количество баллов – 15 за задание
--	--	--	--	--	---

6.2. Процедура проведения, критерии оценивания

Вид промежуточной аттестации	Процедура проведения	Критерии оценивания
экзамен	<p>На экзамене происходит оценивание знаний, умений и приобретенного опыта обучающихся по дисциплине на основе полученных оценок за контрольно-рейтинговые мероприятия текущего контроля. При недостаточной и/или не устраивающей студента величине рейтинга ему может быть предложено пройти собеседование с преподавателем по основным разделам дисциплины. В результате складывается совокупный рейтинг студента, который дифференцируется в оценку и проставляется в ведомость, зачетную книжку студента. Отлично: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 85...100 % Хорошо: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 75...84 % Удовлетворительно: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 60...74 % Неудовлетворительно: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 0...59 %. Оценка по дисциплине вносится в «Приложение к диплому».</p>	<p>В соответствии с пп. 2.5, 2.6 Положения</p>

6.3. Паспорт фонда оценочных средств

Компетенции	Результаты обучения	№ КМ				
		1	2	3	4	5
УК-1	Знает: - виды и технологии внешнеторговых операций; - последовательность осуществления внешнеторговых организаций; - методы государственного регулирования и контроля внешнеторговой деятельности; - нормативно-правовую базу, регуливающую внешнеторговую деятельность на разных географических рынках; - принципы организации международного бизнеса в		+		++	

	разных странах				
УК-1	Умеет: - осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации в области организации и техники внешнеторговых операций	++			++
УК-1	Имеет практический опыт: - поиска, критического анализа и синтеза информации в области организации и техники внешнеторговых операций	++			++
ПК-9	Знает: - классификацию международных договоров в сфере внешнеэкономической деятельности; - принципы документооборота внешнеторговых сделок; - правила оформления документации по внешнеторговому контракту и условия внешнеторгового контракта				+++
ПК-9	Умеет: - осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; - составлять проект внешнеторгового контракта; - оформлять документацию по внешнеэкономической деятельности и внешнеторговый контракт в соответствии с требованиями международных актов и локального законодательства отдельных стран и регионов	+			+++
ПК-9	Имеет практический опыт: - поиска и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках; - разработки условий внешнеэкономических соглашений, договоров и контрактов; - осуществления организационного сопровождения участия предприятия в исполнении обязательств по внешнеторговому контракту	+			+++

Типовые контрольные задания по каждому мероприятию находятся в приложениях.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) *основная литература:*

Не предусмотрена

б) *дополнительная литература:*

Не предусмотрена

в) *отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:*

1. Финансы
2. Экономика и жизнь
3. «Российских внешнеэкономический вестник»
4. «РИСК»,
5. «Эксперт»

г) *методические указания для студентов по освоению дисциплины:*

1. Organization and technique of foreign trade operations / Организация и техника внешнеторговых операций / составители Г.М. Грейз, Ю.С. Якунина. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2022. – 16 с.

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

1. Organization and technique of foreign trade operations / Организация и техника внешнеторговых операций / составители Г.М. Грейз, Ю.С. Якунина. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2022. – 16 с.

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид	Наименование	Библиографическое описание
---	-----	--------------	----------------------------

	литературы	ресурса в электронной форме	
1	Основная литература	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Пичурина, И. А. Внешнеторговые операции и их транспортное обеспечение : учебник / И. А. Пичурина. — Новосибирск : СГУВТ, 2019. — 198 с. — ISBN 978-5-8119-0822-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. https://e.lanbook.com/book/147161
2	Дополнительная литература	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Щетинская, И. З. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / И. З. Щетинская. — Мурманск : МГТУ, 2014. — 162 с. — ISBN 978-5-86185-805-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. https://e.lanbook.com/book/142706

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Microsoft-Office(бессрочно)
2. ФГАОУ ВО "ЮУрГУ (НИУ)"-Портал "Электронный ЮУрГУ" (<https://edu.susu.ru>)(бессрочно)

Перечень используемых профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

1. ООО "ГарантУралСервис"-Гарант(31.12.2020)

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Вид занятий	№ ауд.	Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, используемое для различных видов занятий
Самостоятельная работа студента	568а (2)	Компьютерная техника с выходом в Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду, СПС «Гарант»
Практические занятия и семинары	567 (2)	Мебель, необходимая для проведения учебных мероприятий (занятий): столы, стулья, доска
Экзамен	568а (2)	Компьютерная техника с выходом в Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду, СПС «Гарант»
Лекции	452 (2)	Мультимедийная лекционная аудитория, оснащенная ПК с современным ПО, проектором