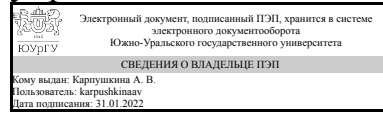


ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института
Высшая школа экономики и
управления



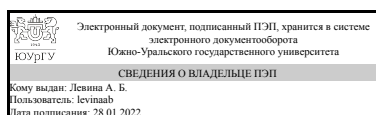
А. В. Карпушкина

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

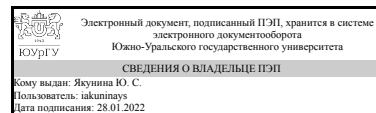
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утверждённым приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 954

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



А. Б. Левина

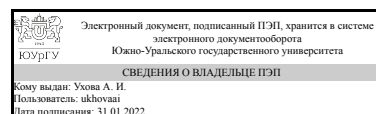
Разработчик программы,
старший преподаватель



Ю. С. Якунина

СОГЛАСОВАНО

Руководитель образовательной
программы
к.экон.н.



А. И. Ухова

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
Международная торговля, Информатика, Математика, Глобальный маркетинг, Деловые переговоры, Кросскультура, Кросскультурный менеджмент	Не предусмотрены

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

Дисциплина	Требования
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</p>

	<p>работы предприятия в иной национальной и культурной среде; - национальные стили 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>
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,</p>

	<p>критического анализа и синтеза информации о международных экономических отношениях, состоянии международной торговли и экономики;- применения системного подхода для 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</p>
Кросскультура	<p>Знает: - социокультурные факторы, оказывающие влияние на реализацию внешнеэкономической деятельности на том или ином географическом рынке; - формы и методы осуществления кросскультурного взаимодействия с партнерами из иной национальной и культурной среды, - 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 Умеет: - 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, - 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 Имеет практический опыт: - 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, - выстраивания кросскультурной коммуникации с учетом межкультурного разнообразия общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах</p>
Информатика	<p>Знает: - особенности представления и обработки информации разного типа для решения поставленных экономических, аналитических и</p>

	<p>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>
Глобальный маркетинг	<p>Знает: - 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, - 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 Умеет: - 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, - 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 во внешнеэкономической деятельности Имеет практический опыт: - разработки и реализации маркетинговой стратегии в цифровой среде на</p>

	<p>глобальном рынке; - планирования и реализации маркетинговой деятельности на глобальном рынке с использованием цифровых инструментов и с учетом локальных особенностей отдельных географических рынков, - 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</p>
<p>Деловые переговоры</p>	<p>Знает: - социально-психологические основы лидерства, управления конфликтами и коадообразования (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 , - этику делового общения и правила ведения переговоров, - виды, формы и этапы деловых переговоров, в том числе особенности ведения переговоров на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) 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 деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; - вести деловую переписку с иностранными партнерами для получения информации об исполнении обязательств по внешнеторговому контракту, - осуществлять деловые переговоры и другие виды деловых коммуникаций в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) Имеет практический опыт: - применения методов формирования и поддержания духа единой команды в трудовом коллективе; - ведения деловых переговоров и социального взаимодействия, - ведение деловых переговоров и деловой переписки, в том числе на иностранном языке, - ведения деловых переговоров и других видов деловых коммуникаций в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)</p>
<p>Математика</p>	<p>Знает: - основные математические понятия, методы и алгоритмы; - виды экономико-математических моделей и способы их построения; - основные принципы применения</p>

	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
--	--

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 экзамену	15	15	
Подготовка к контрольно-рейтинговым мероприятиям текущего контроля	24,5	24.5	
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 внешнеторговых сделок	8	4	4	0
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. 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.	4
----	----	--	---

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 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. 3. Родыгина, Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых операций [Текст] учеб. пособие Н. Ю. Родыгина. -	8	15

	М.: Высшее образование, 2008. - 372 с.		
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. Родыгина, Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых операций [Текст] учеб. пособие Н. Ю. Родыгина. - М.: Высшее образование, 2008. - 372 с. 4. 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.	8	24,5

6. Текущий контроль успеваемости, промежуточная аттестация

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	Промежуточная аттестация	экзамен	-	20	14 тестовых вопроса. Критерии оценивания: 1 балл - правильный ответ, 0 баллов - не правильный ответ 1 задача, где сформулировано 3 вопроса - 6 баллов. Критерии оценивания за один вопрос в задаче: 2 балла - дан ответ полностью правильно; 1 балл - дан	экзамен

						частично правильный ответ; 0 - ответ дан не правильный или не представлен ответ	
--	--	--	--	--	--	---	--

6.2. Процедура проведения, критерии оценивания

Вид промежуточной аттестации	Процедура проведения	Критерии оценивания
экзамен	На экзамене происходит оценивание учебной деятельности обучающихся по дисциплине на основе полученных оценок за контрольно-рейтинговые мероприятия текущего контроля и промежуточной аттестации, которая проводится в форме тестирования и решения одной задачи. Тестирование осуществляется в системе Электронный ЮУрГУ. Итоговый тест содержит 14 тестовых вопросов. Время тестирования - 25 минут. Решение задачи письменно с проверкой во время экзамена.	В соответствии с пп. 2.5, 2.6 Положения

6.3. Оценочные материалы

Компетенции	Результаты обучения	№ КМ			
		1	2	3	4
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	+			++

Фонды оценочных средств по каждому контрольному мероприятию находятся в приложениях.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

1. Родыгина, Н. Ю. Организация и техника внешнеэкономических операций [Текст] учеб. пособие Н. Ю. Родыгина. - М.: Высшее образование, 2008. - 372 с. 21 см.

б) дополнительная литература:

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Текст] учеб. пособие по специальности "Менеджмент организации" Е. П. Темнышова и др.; под ред. И. Н. Иванова ; Гос. ун-т упр. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 295, [1] с. ил.

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 внешнеэкономических 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 внешнеэкономических операций / составители Г.М. Грейз, Ю.С. Якунина. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2022. – 16 с.

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование ресурса в электронной форме	Библиографическое описание
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(бессрочно)

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	568a (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
Практические занятия и семинары	567 (2)	Мебель, необходимая для проведения учебных мероприятий (занятий): столы, стулья, доска
Экзамен	568a (2)	Компьютерная техника с выходом в Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду, СПС «Гарант»