#### ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ: Директор института Высшая школа экономики и

управления

Электронный документ, подписанный ПЭП, хранится в системе электронного документооборота Южно-Ураньского государственного университета СВЕДЕНИЯ О ВЛАДЕЛЬЦЕ ПЭП Кому выдан: Карпушкина А В Пользователь: karpushkinaav Дата подписания: \$1 01.2022

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.

Электронный документ, подписанный ПЭП, хранится в системе электронного документооборога ПОУПУ (Ожно-Уранького государственного университета СВЕДЕНИЯ О ВЛАДЕЛЬЦЕ ПЭП Кому выдан: Левина А. Б. Подкователь: суставы Пата подписания: 28.01.2022

А. Б. Левина

Разработчик программы, старший преподаватель Электронный документ, подписанный ПЭП, хранится в системе электронного документооборота (Ожно-Уральского госудиретвенного университета СВЕДЕНИЯ О ВЛАДЕЛЬЦЕ ПЭП (Мольователь: iakuninays (Jara подписания: 28 01-2022

Ю. С. Якунина

СОГЛАСОВАНО

Руководитель образовательной программы к.экон.н.

Электронный документ, подписанный ПЭП, хранится в системе эмектронного документооборога Южно-Уральского государственного унверситета СВЕДЕНИЯ О ВЛАДЕЛЬЦЕ ПЭП Кому выдан: Ухова А. И. Повъзовтель: ukhovani дата подписання 3 101 2022

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 понятийнотерминологического 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 содейсвитие 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	Планируемые результаты
ОП ВО (компетенции)	обучения по дисциплине
	Знает: - виды и технологии внешнеторговых
	операций; - последовательность осуществления
	внешнеторговых организаций; - методы
	государственного регулирования и контроля
	внешнеторговой деятельности; - нормативно-
	правовую базу, регулирующую внешнеторговую
УК-1 Способен осуществлять поиск,	деятельность на разных географических рынках;
критический анализ и синтез информации,	- принципы организации международного
применять системный подход для решения	бизнеса в разных странах
поставленных задач	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	Знает: - классификацию международных договоров в сфере внешнеэкономической деятельности; - принципы документооборота внешнеторговых сделок; - правила оформления документации по внешнеторговому контракту и условия внешнеторгового контракта 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 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

## 3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

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

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

Дисциплина	Требования			
Кросскультурный менеджмент	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 управления Умеет: - применять современные технологии управления многонациональной командой; - проявлять толерантность по отношению к представителях 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 социальноисторическом, 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

Международная торговля

Знает: - основные закономерности развития всемирного хозяйства и международных экономическихотношений; - мировые, региональные и национальные хозяйственные связи и их взаимозависимость, - содержание основных понятий "международная и внешняя торговля", современные методы и формы междуародной 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
	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
	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
Кросскультура	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
	Знает: - особенности представления и обработки
T 1	
Информатика	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

Глобальный маркетинг

информации в офисных программах 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

	T
	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
	Знает: - социально-психологические основы
	лидерства, управления конфликтами и
	комадообразования (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
Деловые переговоры	трудовом коллективе, - осуществлять деловую
деловые переговоры	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
	поддержания духа единой команды в трудовом коллективе; - ведения деловых переговоров и
	поддержания духа единой команды в трудовом коллективе; - ведения деловых переговоров и социального взаимодействия, - ведение деловых
	поддержания духа единой команды в трудовом коллективе; - ведения деловых переговоров и социального взаимодействия, - ведение деловых переговоров и деловой переписки, в том числе на
	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
	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
	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
	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
	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)
	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)  Знает: - основные математические понятия,
Математика	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)  Знает: - основные математические понятия, методы и алгоритмы; - виды экономико-
Математика	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)  Знает: - основные математические понятия,

математического инструментария для решения экономических задач Умеет: - решать типовые математические задачи; - строить экономикоматематические модели на основе анализа и синтеза информации; - содержательно интерпретировать результаты решения задачи на
* * * * * *

# 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		
Аудиторные занятия:	60	60		
Лекции (Л)	36	36		
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	24	24		
Лабораторные работы (ЛР)	0	0		
Самостоятельная работа (СРС)	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

No		Объем аудиторных занятий по видам в часах			
раздела	Наименование разделов дисциплины		Л	ПЗ	ЛР
1	Внешнеэкономические операции: сущность и виды	4	2	2	0
	Организация и техника проведение внешнеторговой сделки купли-продажи	4	2	2	0
3	Контрактное оформление международной торговой сделки	10	6	4	0
	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
/	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

<b>№</b> 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		Разработка экспортных и импортных контрактов на поставку и закупку машин и оборудования. Оценка экспортных возможностей предприятия. Подготовка условий проекта контракта на поставку готовой машиннотехнической 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	<b>№</b> 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	/	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	/	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

F	Выполнение СРС		
	Список литературы (с указанием		Кол-
Подвид СРС	разделов, глав, страниц) / ссылка на	Семестр	во
	ресурс		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. З. Родыгина, Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых операций [Текст] учеб. пособие Н. Ю. Родыгина М.: Высшее образование, 2008 372 с. 4. Огдапізатіоп 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)

№ KM	Се- местр	Вид контроля	Название контрольного мероприятия	Bec	Макс. балл	Порядок начисления баллов	Учи- тыва- ется в ПА
1	8	Текущий контроль	КРМ 1 _Задачи	1	10	КРМ включает 3 задачи . Критерии оценивания 1 ой задачи: 3 балла - задача решена правильно; 2 - задача имеет арифметические ошибки, которые не по влияли 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		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		Тест - 10 вопросов. Правильный ответ на вопрос - 1 балл. Неправильный ответ на вопрос 0 баллов	экзамен
4	Проме- 4 8 жуточная 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	тестирования и решения одной задачи. Тестирование	В соответствии с пп. 2.5, 2.6 Положения

#### 6.3. Оценочные материалы

Компетенции	и Результаты обучения		J K		
,		1	2	3	4
УК-1	Знает: - виды и технологии внешнеторговых операций; - последовательность осуществления внешнеторговых организаций; - методы государственного регулирования и контроля внешнеторговой деятельности; - нормативноправовую базу, регулирующую 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 внешнеторговых 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 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 литературы	Наименование ресурса в электронной форме	Библиографическое описание
1	литература	электронно- библиотечная система	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: электроннобиблиотечная система. https://e.lanbook.com/book/147161
2	литература	электронно- библиотечная система	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 "Гарант Урал Сервис"-Гарант (бессрочно)

## 8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Вид занятий	<b>№</b> ауд.	Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, используемое для различных видов занятий
Самостоятельная работа студента	1	
Лекции		Мультимедийная лекционная аудитория, оснащенная ПК с современным ПО, проектором
Практические занятия и семинары		Мебель, необходимая для проведения учебных мероприятий (занятий): столы, стулья, доска
Экзамен		Компьютерная техника с выходом в Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду, СПС «Гарант»