

**ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет  
народного хозяйства»**

*Утверждена решением  
Ученого совета ДГУНХ,  
протокол №11 от 06 июня 2023г*

**Кафедра «Маркетинг и коммерция»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ  
ОПЕРАЦИЙ»**

**Специальность СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**Квалификация – менеджер по продажам**

**Махачкала -2023 г.**

**Составитель:** Атаева Таибат Амирахмедовна, старший преподаватель кафедры «Маркетинг и коммерция» ГАОУ ВО «ДГУНХ»

**Внутренний рецензент** – Минатуллаев Арслан Айнутдинович, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Менеджмент» ДГУНХ.

**Внешний рецензент** – Газиева Жамилат Сайгидмагомедовна, кандидат экономических наук, начальник отдела продаж ООО «Мир пластика».

**Представитель работодателя:** Алимурзаева Забидат Ахмедовна, руководитель отдела закупок торгового дома «Еврострой».

*Рабочая программа дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций» разработана в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. N 539 (ред. от 01.09.2022г.), в соответствии с приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 24 августа 2022 г. № 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования».*

Рабочая программа дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций » размещена на сайте [www.dgunh.ru](http://www.dgunh.ru)

Атаева Т.А. Рабочая программа дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций» для специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям). – Махачкала: ДГУНХ, 2023 г., 16 с.

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 05 июня 2023 г.

Рекомендована к утверждению руководителем образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена 38.02.04 Коммерция (по отраслям) Атаевой Т.А.

Одобрена на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 30 мая 2023 г., протокол № 10

## Содержание

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплинарному курсу .....	4
Раздел 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы.....	8
Раздел 3. Объем дисциплины с указанием количества академических часов, выделенных на работу обучающихся с преподавателем (по видам деятельности).....	8
Раздел 4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	10
Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплинарного курса.....	12
Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплинарного курса.....	13
Раздел 7. Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных.....	14
Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	15
Раздел 9. Образовательные технологии.....	15

## **Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплинарному курсу**

**Целью** дисциплины является освоение теоретических знаний в области методологии и организации и техники внешнеторговых операций, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций; умению правильно выбирать иностранного партнёра для осуществления внешнеторговых операций, правильно составить и заключить с этим партнёром Международный контракт купли-продажи товаров либо услуг, исполнить данный контракт с получением прибыли.

**Задачами** изучения дисциплины являются:

- освоение основ организации и техники внешнеторговых операций применительно к сфере товарного обращения;
- изучение методов организации и техники внешнеторговых операций;
- изучение нормативно-правовой базы организации и техники внешнеторговых операций;
- изучение основных форм внешней торговли и видов внешнеторговых операций;
- изучение субъектов внешнеторговых операций;
- изучение приёмов выбора иностранного партнера;
- изучение специфики международной торговли сырьевыми товарами, готовой продукцией, результатами интеллектуальной деятельности и услугами.
- овладение методологией организации и техники внешнеторговых операций на рынке товаров;
- овладение методами управления коммерческими процессами торговых предприятий;
- особое внимание уделяется задаче изучения структуры и содержания внешнеторгового контракта.

### **1.1. Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины «Организации и техники внешнеторговых операций» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы**

<b>Код компетенции</b>	<b>Формулировка / Наименование компетенции</b>
<b>ОК</b>	<b>Общие компетенции</b>
ОК 1.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 2.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 3.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 4.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 6.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного

	поведения
<b>ПК</b>	<b>Профессиональные компетенции</b>
ПК 1.1	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю

## 1.2 Планируемые результаты обучения по дисциплине

код и формулировка компетенции	компонентный состав компетенции		
	умеет:	знает:	Требования к практическому опыту:
<b>ОК-1:</b> Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	грамотно выражать мысли и аргументировать в вопросах, касающихся сущности и социальной значимости своей будущей профессии; проявлять к ней устойчивый интерес при выполнении практических заданий-У1	сущность своей профессиональной деятельности, объекты деятельности, основные особенности работы по избранной профессии-31	
<b>ОК-2:</b> Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	эффективно организовывать собственную деятельность и решать профессиональные задачи-У2	методы и способы выполнения профессиональных задач; составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности-32	
<b>ОК-3:</b> Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие,	распознавать и оценивать опасности в стандартных и нестандартных ситуациях-У3	сущность рисков в торговом деле, критерии их оценки-33	

предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях			
<b>ОК-4:</b> Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	искать и использовать различные источники информации включая электронные, для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития-У4	методы сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития-34	
<b>ОК-6:</b> Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	проявлять организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину в профессиональной деятельности-У5	средства установления контакта в коллективе и с потребителями, приемы эффективного делового общения-35	
<b>ПК 1.1:</b> Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	устанавливать коммерческие связи с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции-У6.	виды договоров и порядок их оформления; порядок составления претензий и санкций-36.	составляет договора; устанавливает коммерческие связи-В1.
<b>ПК 1.9:</b> Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное	управлять товарными запасами и потоками; работать на складе; обеспечивать рациональное перемещение материальных потоков-У7.	типы логистические системы, приемы и методы закупочной и коммерческой логистики-37.	применяет умения и знания в логистической сфере при решении практических задач, в деловых играх и ситуационных задачах-В2.

перемещение материальных потоков.			
<b>ПК 2.2</b> Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	Оформлять товаросопроводительные и иные необходимые документы – У8	Виды организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов необходимых при внешнеторговых операциях – 38	Составлять организационно-распорядительные, товаросопроводительные и иные необходимые документы – В3
<b>ПК 2.3</b> Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Анализировать макроэкономические показатели на внешних рынках – У9	экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели – 39	Применять навыки анализа рынков и макроэкономических показателей – В4
<b>ПК 3.3.</b> Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями – У10	Способы и системы маркировки товаров – 310	Применять способы оценки соответствия маркировки установленным требованиям – В5
<b>ПК 3.8</b> Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	Работать с документами по подтверждению соответствия – У11	Документы, подтверждающие соответствия товара – 311	Владеть способами подтверждения соответствия товаров – В6

### 1.3. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины

код компетенции	Этапы формирования компетенций						
	Тема 1. Сущность и особенности внешнеторговых операций.	Тема 2. Классификация субъектов внешнеторговых операций.	Тема 3. Содержание внешнеторгового контракта купли продажи товаров.	Тема 4. Сырьевые товары. Сущность, формы и особенности международной торговли сырьевым	Тема 5. Организация и техника международной товарообменной торговли.	Тема 6. Организация и техника международных операций по торговле лицензиями, «ноу-	Тема 7. Международный франчайзинг

				и товарами.		хау» и товарным и знаками.	
ОК-1	+						
ОК-2	+	+					
ОК-3							
ОК-4					+		+
ОК-6				+		+	+
ПК 1.1	+		+				
ПК 1.9							
ПК 2.2							
ПК 2.3							
ПК 3.3				+	+		
ПК 3.8			+		+	+	+

код компетен ции	Этапы формирования компетенций						
	Тема 8. Сущность и особенност и международ ной торговли услугами.	Тема 9. Междунаро дная торговая сделка.	Тема 10. Экспорт ные и импортн ые операци и.	Тема 11. Виды внешнеторг овых операций по формам торговли.	Тема 12. Виды внешнеторг овых операций по методам торговли.	Тема 13. Классифика ция внешнеторг овых операций по видам товаров и услуг.	Тема 14. Ценообразо вание во внешней торговли.
ОК-1							
ОК-2							
ОК-3		+					+
ОК-4							
ОК-6	+		+	+			
ПК 1.1							
ПК 1.9		+					
ПК 2.2		+					+
ПК 2.3	+					+	
ПК 3.3	+		+	+	+		
ПК 3.8			+		+		

## Раздел 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

входит в состав общепрофессиональных дисциплин профессионального цикла учебного плана специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Дисциплина имеет первостепенное значение для формирования коммуникативных навыков. Форма промежуточной аттестации – контрольная работа.

В методическом плане дисциплина опирается на знания, полученных при изучении следующих учебных курсов: «Экономика предприятия», «Менеджмент (по отраслям)», «Организация коммерческой деятельности»

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения таких курсов как «Организация коммерческой деятельности», «Организация торговли».



**Раздел 3. Объем дисциплины с указанием количества академических часов, выделенных на работу обучающихся с преподавателем (по видам деятельности).**

Объем дисциплины в академических часах составляет	99 часов,
Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет	66 ч.
в том числе:	
лекции	33 ч.
практические занятия	33 ч.;
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	33 ч.
Форма промежуточной аттестации:	
6 семестр – контрольная работа	

**Раздел 4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

№ п/ п	Тема дисциплины	Всего академических часов	В т.ч.						Интерактивные формы проведения занятий	Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости
			лекции	семинары	практические занятия	лабораторные занятия	консультации	иные аналогичные занятия			
1.	Тема 1. Сущность и особенности внешнеторговых операций.	6	2	-	2	-	-	-	Деловая игра	2	Задача расчетного характера Тестовое задание
2.	Тема 2. Классификация субъектов внешнеторговых операций.	6	2	-	2	-	-	-	Деловая игра	2	Ситуационная задача Деловая игра Тестовое задание
3.	Тема 3. Содержание внешнеторгового контракта купли продажи товаров.	6	2	-	2	-	-	-	Деловая игра	2	Ситуационная задача Кейс-ситуации Тестовое задание
4.	Тема 4. Сырьевые товары. Сущность, формы и особенности международной торговли сырьевыми товарами.	6	2	-	2	-	-	-	Деловая игра	2	Ситуационная задача Задача расчетного характера Тестовое задание
5.	Тема 5. Организация и техника международной товарообменной торговли.	6	2	-	2	-	-	-	Деловая игра	2	Деловая игра Задача расчетного характера Тестовое задание
6.	Тема 6. Организация и техника международных	6	2	-	2	-	-	-	Деловая игра	2	Лабораторная работа Тренинг

	операций по торговле лицензиями, «ноу-хау» и товарными знаками.										Тестовое задание
7.	Тема 7. Международный франчайзинг	6	2	-	2	-	-	-	Деловая игра	2	Тренинг Тестовое задание
8.	Тема 8. Сущность и особенности международной торговли услугами.	9	2		2			-	Деловая игра	5	Задачи расчетного характера Тестовое задание
9.	<b>Итого за 5 семестр:</b>	<b>51</b>	<b>17</b>		<b>17</b>					<b>17</b>	
10.	Тема 9. Международная торговая сделка.	6	2	-	2	-	-	-	Деловая игра	2	Ситуационная задача Тестовое задание
11.	Тема 10. Экспортные и импортные операции.	6	2	-	2	-	-	-	Деловая игра	2	Задачи расчетного характера Тестовое задание
12.	Тема 11. Виды внешнеторговых операций по формам торговли.	6	2	-	2	-	-	-	Деловая игра	2	Задачи расчетного характера Тестовое задание
13.	Тема 12. Виды внешнеторговых операций по методам торговли.	6	2	-	2	-	-	-	Деловая игра	2	Лабораторная работа Тренинг Тестовое задание
14.	Тема 13. Классификация внешнеторговых операций по видам товаров и услуг.	12	4	-	4	-	-	-	Деловая игра	4	Деловая игра Задача Тестовое задание
15.	Тема 14. Ценообразование во внешней торговле	12	4	-	2	-	-	-	Деловая игра	4	Задача расчетного характера Тестовое задание
16.	Дифференцированный зачет				2						
	<b>Итого за 2 семестр:</b>	<b>48</b>	<b>16</b>		<b>16</b>					<b>16</b>	
	<b>Итого</b>	<b>99</b>	<b>33</b>	<b>-</b>	<b>33</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>		<b>33</b>	
	<b>Всего</b>							<b>99</b>			

**Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы,  
необходимой для освоения дисциплинарного курса**

№ п/п	Автор	Название основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплинарного курса	Выходные данные	Количество экземпляров в библиотеке ДГУНХ/Адрес доступа
<b><i>I. Основная учебная литература</i></b>				
1.	Маслов Д.Г.	Организация и техника внешнеторговых операций .Учебник ._М.; Издательство ПГУ,2017	Маслов Д.Г. С.Г.Михнеева г.Пемза-2017г.	
2.	Гинзбург.А.И.	Экономический анализ .А.И.Гинзбург –СПб:Питер,2017.	ГинзбургА.И. Питер,2017-208с.	
<b><i>II. Дополнительная литература</i></b>				
1.	Родыгина, Н. Ю.	Организация и техника внешнеторговых переговоров : учебное пособие для вузов	Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 174 с.	<a href="https://urait.ru/bcode/495755">https://urait.ru/bcode/495755</a>
2.	Прокушев, Е. Ф.	Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов	Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 471	<a href="https://urait.ru/bcode/488783">https://urait.ru/bcode/488783</a>
<b>Материалы аналитических интернет-сайтов</b>				
1	<a href="http://www.rbc.ru">http:// www. rbc. ru</a> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера)			
2	<a href="http://www.businesspress.ru">http:// www. businesspress.ru</a> - Деловая пресса;			
3	<a href="http://www.nta-rus.ru">http:// www. nta –rus. ru</a> - Национальная торговая ассоциация			
4	<a href="http://www.rtpress.ru">http:// www. rtpress. ru</a> - Российская торговля			
<b>Официальные издания:</b>				
1	Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/</a>			
2	Федеральный закон от 25 декабря 2018 г. N 487-ФЗ "О внесении изменения в статью 251 Федерального закона "О развитии малого и среднего			

	предпринимательства в Российской Федерации" <a href="https://rg.ru/2018/12/28/predpri-dok.html">https://rg.ru/2018/12/28/predpri-dok.html</a>
3	Федеральный закон от 13 марта 2006 г. №38-ФЗ «О рекламе» // СЗ РФ. – 2006. – № 12. – Ст. 1232. <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/</a>
4	Федеральный закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 18.03.2019) "О защите прав потребителей" <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/</a>
5	Федеральный закон РФ от 23 сентября 1992 г. «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_996/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_996/</a>
6	Федеральный закон РФ "О коммерческой тайне" от 16.08.2004 г. (в последней действующей редакции от 18 апреля 2018 года) <a href="http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48699/">http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48699/</a>
<b>Материалы периодических изданий</b>	
1	Журнал «Практический маркетинг» <a href="https://bci-marketing.ru/">https://bci-marketing.ru/</a>
2	Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» <a href="http://www.mavriz.ru/">http://www.mavriz.ru/</a>
3	Журнал «Управление магазином» <a href="http://www.trademangement.ru">http://www.trademangement.ru</a>
4	Журнал «Управление сбытом» <a href="http://www.sellings.ru">http://www.sellings.ru</a>
5	Журнал «Продавать! Техника продаж» <a href="http://www.tehnikaprodazh.ru">http://www.tehnikaprodazh.ru</a>
<b>Справочно-библиографическая литература</b>	
1	Богатин Н: 1С: Торговля и Склад 7.7: Справочник бухгалтера и товароведа, М.: - Триумф, 2017.
2	Карпова С.В., Перцовский Н.И.; отв. ред. И.А. Фирсова Глоссарий по маркетингу: учебное пособие. М.: Палеотип, 2016г., 336с.
3	Космин В.В., Грицык В.И.Словарь аббревиатур. Транспорт, строительство, экономика, менеджмент, маркетинг, системотехника, информатика, геоинформатик, изд-во УМЦ ЖДТ, 2017 г.

## **Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к одной или нескольким электронно-библиотечным системам и к электронной информационно-образовательной среде университета (<http://e-dgunh.ru>). Электронно-библиотечная система и электронная информационно-образовательная среда обеспечивает возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории образовательной организации, так и вне ее.

Для освоения дисциплинарного курса «Организация и техника внешнеторговых операций» могут быть использованы материалы следующих аналитических интернет-сайтов:

<http://www.rospotrebnadzor.ru/> - официальный сайт Федеральной службы по защите прав потребителей и благополучия человека [Электронный ресурс].

<http://www.tsouz.ru> – официальный сайт Таможенного союза [Электронный ресурс].

<http://www.stq.ru> - официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество» [Электронный ресурс].

<http://www.spros.ru/> - официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей «Спрос» [Электронный ресурс].

<http://www.ozpp.ru/> - официальный сайт Общества защиты прав потребителей [Электронный ресурс].

<http://www.mozp.org/> – официальный сайт Московского общества защиты прав потребителей. [Электронный ресурс].

<http://www.asq.org/>. – официальный сайт Американского общества качества [Электронный ресурс].

<http://www.znaytovar.ru/> - на сайте представлена подборка статей, посвященных характеристике потребительских свойств товаров, вопросам экспертизы, идентификации и обнаружения фальсификации товаров.

<http://www.falshivkam.net/> - на сайте представлено большое количество статей и иллюстраций к ним, посвященных способам фальсификации товаров, методам борьбы с ними. Описаны меры по защите товарных знаков, представлен обширный музей фальсифицированных товаров.

<http://www.legprommarket.ru/> - на сайте пользователь без регистрации и ограничений может просматривать каталог предприятий-участников и каталог представленной ими продукции (товаров), может получить информацию о товаре и координаты производителя продукции (товара).

## **Раздел 7. Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных**

### **7.1. Необходимый комплект лицензионного программного обеспечения**

- Windows10Professional;
- Антивирус KasperskyEndpoint 10;
- MicrosoftOfficeProfessional.

### **7.2. Перечень информационных справочных систем**

-Справочная правовая система «Консультант Плюс»

<http://www.consultant.ru/>;

### **7.3. Перечень профессиональных баз данных**

- ✓ База данных Министерства промышленности и торговли РФ. - Режим доступа: Министерства: <http://www.minprom.gov.ru>
- ✓ База данных Торгово-промышленной Палаты РФ. - Режим доступа: <http://www.tpprf.ru>
- ✓ База данных Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов (уполномоченным по ведению сайта является Минэкономразвития России). - Режим доступа: [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)
- ✓ База данных Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатента). - Режим доступа: <http://www.fips.ru/rospatent/index.htm>

- ✓ Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <https://elibrary.ru/>

## **Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Для преподавания дисциплины курса «Организация и техника внешнеторговых операций» используются следующие специализированные помещения – аудитории:

**1. Кабинет № 2-8** (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20 «а», учебный корпус №3).

### ***Перечень основного оборудования:***

Комплект учебной мебели.

Доска меловая.

Набор демонстрационного оборудования: проектор, персональный компьютер (моноблок) с доступом к сети Интернет и корпоративной сети университета, ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» ([www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru)), ЭБС «ЭБС Юрайт» ([www.urait.ru](http://www.urait.ru)), флипчарт переносной.

### ***Перечень учебно-наглядных пособий:***

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

**2. Помещение для самостоятельной работы 4.1** (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20, учебный корпус №2).

### ***Перечень основного оборудования:***

Персональные компьютеры с доступом к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду вуза.

**3. Помещение для самостоятельной работы 4.2** (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20, учебный корпус №2).

### ***Перечень основного оборудования:***

Персональные компьютеры с доступом к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду вуза.

## **Раздел 9. Образовательные технологии**

При реализации дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций» применяются следующие образовательные технологии:

Деловая игра – применяются в качестве средства активного обучения экономике, бизнесу, познания норм поведения, освоения принятия решения.

Метод кейс-стадий – обучение, при котором обучающиеся и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций и задач. При данном методе обучения обучающийся самостоятельно вынужден принимать решение и обосновать его.

Тестирование – контроль знаний с помощью тестов, которые состоят из условий (вопросов) и вариантов ответов для выбора.

Тренинг – форма интерактивного обучения, целью которой является развитие компетентности межличностного и профессионального поведения в общении.

Внеаудиторная работа в форме обязательных консультаций и индивидуальных занятий со студентами (помощь в понимании тех или иных моделей и концепций, подготовка рефератов, а также тезисов для студенческих конференций и т.д.).