

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

*Утверждена решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 3 от 30 октября 2023 г.*

Кафедра «Маркетинг и коммерция»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**«ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ
ОПЕРАЦИЙ»**

Специальность СПО 38.02.08 Торговое дело

Квалификация – специалист торгового дела

Махачкала - 2023

Составитель: Рамазанова Марина Шайдаевна, 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: Алимирзаева 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 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 19 июля 2023 г. N 548, в соответствии с приказом от 14 июня 2013 г., №464 Министерства образования и науки РФ. «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования», в соответствии с приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17 мая 2012 г. №413 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования».

Рабочая программа дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций » размещена на сайте www.dgunh.ru

Рамазанова М.Ш. Рабочая программа дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций» для специальности СПО38.02.08 Торговое дело. – Махачкала: ДГУНХ, 2023 г., 18с.

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 28 октября 2023 г.

Рекомендована к утверждению руководителем образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена 38.02.08 Торговое дело Атаевой Т.А.

Одобрена на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 24 октября 2023 г., протокол № 3

Содержание

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплинарному курсу	4
Раздел 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы	7
Раздел 3. Объем дисциплины с указанием количества академических часов, выделенных на работу обучающихся с преподавателем (по видам деятельности).....	7
Раздел 4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий	12
Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплинарного курса	14
Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплинарного курса	15
Раздел 7. Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных.....	16
Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	17
Раздел 9. Образовательные технологии.....	17

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по междисциплинарному 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.

Задачами изучения дисциплины являются:

- освоение основ организации и техники внешнеторговых операций применительно к сфере товарного обращения;
- изучение методов организации и техники внешнеторговых операций;
- овладение методологией организации и техники внешнеторговых операций на рынке товаров;
- овладение методами управления коммерческими процессами торговых предприятий;
- изучение нормативно-правовой базы организации и техники внешнеторговых операций

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

Общие компетенции (ОК):

ОК-01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК-02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК-03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

ОК-04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

ОК-09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий

ПК-1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение

ПК-1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

1.2 Планируемые результаты обучения по дисциплине

	компонентный состав компетенции		
код и формулировка компетенции	умеет:	знает:	Требования к практическому опыту:

<p>ОК-01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p>	<p>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</p>	<p>сущность своей профессиональной деятельности, объекты деятельности, основные особенности работы по избранной профессии-31</p>	
<p>ОК-02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p>	<p>эффективно организовывать собственную деятельность и решать профессиональные задачи-У2</p>	<p>методы и способы выполнения профессиональных задач; составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности-32</p>	
<p>ОК-03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях</p>	<p>распознавать и оценивать опасности в стандартных и нестандартных ситуациях-У3</p>	<p>сущность рисков в торговом деле, критерии их оценки-33</p>	
<p>ОК-04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.</p>	<p>искать и использовать различные источники информации включая электронные, для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития-У4</p>	<p>методы сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития-34</p>	
<p>ОК-09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном</p>	<p>проявлять организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину в профессиональной деятельности-У5</p>	<p>средства установления контакта в коллективе и с потребителями, приемы эффективного делового общения-35</p>	

языках			
ПК-1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	устанавливать коммерческие связи с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции-У8.	виды договоров и порядок их оформления; порядок составления претензий и санкций-38.	составляет договора; устанавливает коммерческие связи-В9.
ПК-1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	управлять товарными запасами и потоками; работать на складе-У9.	виды товарных запасов, основные принципы их размещения и хранения; типы складских помещений и организацию работы складов-39.	владеет навыками управления товарными запасами и потоками, организации работы на складе-В10.
ПК-1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству-У10.	основные правила приемки товаров по количеству и качеству; количественные и качественные показатели товаров-310.	осуществляет приемку товаров по количеству и качеству-В11.

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

код компетенции	Этапы формирования компетенций						
	Тема 1. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности	Тема 2. Понятия и виды внешнеторговых операций	Тема 3. Внешнеторговый контракт купли продажи товаров	Тема 4. Организация и техника проведения внешнеторговых переговоров	Тема 5. Международные лизинговые операции	Тема 6. Роль транспорта во внешнеторговых операциях	Тема 7. Международное сотрудничество в сфере внешнеторговых операций
ОК-1	+						
ОК-2	+	+					
ОК-3							
ОК-4					+		
ОК-9					+		
ПК 1.3							
ПК 1.4							
ПК 1.5							

код компетенции	Этапы формирования компетенций						
	Тема 8. Государственное регулирование	Тема 9. Международная торговая	Тема 10. Экспортные и импортные	Тема 11. Виды внешнеторговых	Тема 12. Виды внешнеторговых	Тема 13. Классификация внешнеторговых	Тема 14. Ценообразование во внешней

	нние внешнеторг овой деятельност и в Р.Ф.	сделка.	ые операц и.	операций по формам торговли.	операций по методам торговли.	овых операций по видам товаров и услуг.	торговли.
ОК-1							
ОК-2							
ОК-3		+					+
ОК-4							
ОК-9		+					
ПК 1.3	+		+	+	+		
ПК 1.4			+		+		
ПК 1.5	+		+	+	+		

Раздел 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Данная дисциплина входит в состав общепрофессиональных дисциплин профессионального цикла. Курс имеет первостепенное значение для формирования коммуникативных навыков и входит в состав профессионального модуля ПМ01 ППССЗ специальности 38.02.08 Торговое дело.

В методическом плане дисциплина опирается на знания, полученных при изучении следующих учебных курсов: «Менеджмент», «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 50 часов,
Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 50 ч.
в том числе:

лекции	25 ч.
практические занятия	25 ч.;

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся 5 ч.
Форма промежуточной аттестации:
6 семестр – дифференцированный зачет

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. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	4	2	-	2	-	-	-	Деловая игра		Задача расчетного характера Тестовое задание
2.	Тема 2. Понятия и виды внешнеэкономических операций	4	2	-	2	-	-	-	Деловая игра		Ситуационная задача Деловая игра Тестовое задание
3.	Тема 3. Внешнеэкономический контракт купли продажи товаров	4	2	-	2	-	-	-	Деловая игра		Ситуационная задача Кейс-ситуации Тестовое задание
4.	Тема 4. Организация и техника проведения внешнеэкономических переговоров	4	2	-	2	-	-	-	Деловая игра		Ситуационная задача Задача расчетного характера Тестовое задание
5.	Тема 5. Международные лизинговые операции	4	2	-	2	-	-	-	Деловая игра		Деловая игра Задача расчетного характера Тестовое задание
6.	Тема 6. Роль транспорта во внешнеэкономических операциях	4	2	-	2	-	-	-	Деловая игра		Лабораторная работа Тренинг Тестовое задание
7.	Тема 7. Международное сотрудничество в сфере внешнеэкономических	4	2	-	2	-	-	-	Деловая игра		Тренинг Тестовое задание

	операций									
8.	Тема 8. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Р.Ф	6	3		3			-	Деловая игра	Задачи расчетного характера Тестовое задание
9.	Итого за 5 семестр:	34	17		17					
10.	Тема 9. Международная торговая сделка.	2	1		1	-	-	-	Деловая игра	Ситуационная задача Тестовое задание
11.	Тема 10. Экспортные и импортные операции.	2	1		1	-	-	-	Деловая игра	Задачи расчетного характера Тестовое задание
12.	Тема 11. Виды внешнеэкономических операций по формам торговли.	3	2		1	-	-	-	Деловая игра	Задачи расчетного характера Тестовое задание
13.	Тема 12. Виды внешнеэкономических операций по методам торговли.	2	1		1	-	-	-	Деловая игра	Лабораторная работа Тренинг Тестовое задание
14.	Тема 13. Классификация внешнеэкономических операций по видам товаров и услуг.	3	2		1	-	-	-	Деловая игра	Деловая игра Задача Тестовое задание
15.	Тема 14. Ценообразование во внешней торговле	2	1		1	-	-	-	Деловая игра	Задача расчетного характера Тестовое задание
16.	Дифференцированный зачет	2			2					
	Итого за 2 семестр:	16	8		8					
	Итого	50	25	-	25	-	-	-		
	Всего	50								

**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
<i>I. Основная учебная литература</i>				
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.	
<i>II. Дополнительная литература</i>				
1.	Родыгина, Н. Ю.	Организация и техника внешнеторговых переговоров : учебное пособие для вузов	Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 174 с.	https://urait.ru/bcode/495755
2.	Прокушев, Е. Ф.	Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов	Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 471	https://urait.ru/bcode/488783
Материалы аналитических интернет-сайтов				
1	http:// www. rbc. ru – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера)			
2	http:// www. businesspress.ru - Деловая пресса;			
3	http:// www. nta –rus. ru - Национальная торговая ассоциация			
4	http:// www. rtpress. ru - Российская торговля			
Официальные издания:				
1	Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/			
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" https://rg.ru/2018/12/28/predpri-dok.html
3	Федеральный закон от 13 марта 2006 г. №38-ФЗ «О рекламе» // СЗ РФ. – 2006. – № 12. – Ст. 1232. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/
4	Федеральный закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 18.03.2019) "О защите прав потребителей" http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/
5	Федеральный закон РФ от 23 сентября 1992 г. «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_996/
6	Федеральный закон РФ "О коммерческой тайне" от 16.08.2004 г. (в последней действующей редакции от 18 апреля 2018 года) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48699/
Материалы периодических изданий	
1	Журнал «Практический маркетинг» https://bci-marketing.ru/
2	Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» http://www.mavriz.ru/
3	Журнал «Управление магазином» http://www.trademanagement.ru
4	Журнал «Управление сбытом» http://www.sellings.ru
5	Журнал «Продавать! Техника продаж» http://www.tehnikaprodazh.ru
Справочно-библиографическая литература	
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 дисциплинарного курса

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
- ✓ 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), ЭБС «ЭБС Юрайт» (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.).