

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Курганский государственный университет»
(КГУ)

Кафедра «Государственное и муниципальное управление,
внешнеэкономическая деятельность и менеджмент»



УТВЕРЖДАЮ:

Первый проректор

Змызгова Т.Р./

«31» августа 2023 г.

Рабочая программа учебной дисциплины

ЭКСПОРТНЫЙ МЕНЕДЖЕР

образовательной программы высшего образования –
программы специалитета

38.05.02 - Таможенное дело

Направленность:

Организация внешнеэкономической деятельности

Форма обучения: очная, заочная

баты, поиск компромисса). Третья и четвертая стадии переговоров (конкретные предложения, принятие решений, завершение переговоров). Ошибки в проведении деловых переговоров. Необходимость учета национальных и культурных особенностей деловых партнеров.

Тема 4. Правовые аспекты экспортной деятельности

Базовые международные правовые акты, регулирующие внешнеторговую деятельность. Российское законодательство, регулирующее внешнеторговую деятельность. Международное частное право. Арбитражные оговорки. Традиции и обычаи делового оборота. Интеллектуальная собственность: понятие, особенности и необходимость использования и защиты.

Тема 5. Финансовые основы и инструменты экспортной деятельности

Особенности экспортного финансирования, форм и методов внешне-торговых расчетов. Финансовые риски экспортера: понятие и виды, определение финансовых рисков. Финансирование и защита от рисков. Финансовые организации и институты, поддерживающие экспортную деятельность. Валютные расчеты и валютный контроль в экспортной деятельности. Налоги в экспортной деятельности.

Тема 6. Документы, обеспечивающие совершение экспортной деятельности

Правовые основы организации экспорта. Нетарифное регулирование экспорта. Таможенное регулирование экспорта. Документы экспортного контроля. Документы валютного контроля. Таможенная стоимость вывозимых товаров и таможенные платежи.

Тема 7. Государственная поддержка экспорта

Необходимость государственной поддержки экспорта. Стимулирование экспорта в рамках налогового и таможенно-тарифного регулирования. Содействие в продвижении отечественной продукции на внешние рынки. Информационно-консультационная поддержка экспортеров. Роль АО «Российский экспортный центр» в поддержке экспортеров. Региональная политика в области поддержки экспортной деятельности.

4.3. Практические занятия

Очная форма обучения

Номер раздела, темы	Наименование раздела, темы	Наименование практического занятия	Норматив времени, акад. час
1	Базовые аспекты экспорта	Опрос, заслушивание докладов; решение тестов, разбор ситуационных задач	4

книжку студента.

6.4. Примеры оценочных средств для рубежного контроля и экзамена

Рубежный контроль 1 (пример вопросов для рубежного контроля).

- 1 Понятие экспорта и экспортной деятельности. Экспорт как проект.
- 2 Выбор рынка и поиск контрагента.
- 3 Подготовка экспортируемого продукта к требованиям рынка контрагента.
- 4 Организация переговоров с контрагентом и заключение внешнеторгового контракта.
- 5 Производство экспортируемого продукта и его подготовка к экспорту и доставке.
- 6 Понятие риска в экспортной деятельности, виды экспортных рисков и управление ими.
- 7 Цели, задачи и необходимость маркетинга в экспортной деятельности.
- 8 Комплекс маркетинга (маркетинг-микс, 4 P): продукт (1P), цена (2P), место (3P), продвижение (4P).
- 9 Понятие, цели, задачи и специфика он-лайн экспорта. Электронная коммерция.
- 10 Понятие деловой коммуникации, ее виды.
- 11 Процесс знакомства с потенциальным контрагентом, подготовка к деловым переговорам. Стадии деловых переговоров.
- 12 Первая стадия переговоров (начало переговоров, обмен мнениями, первые предложения).
- 13 Вторая стадия переговоров (дискуссия, дебаты, поиск компромисса).
- 14 Третья и четвертая стадии переговоров (конкретные предложения, принятие решений, завершение переговоров).
- 15 Ошибки в проведении деловых переговоров.
- 16 Необходимость учета национальных и культурных особенностей деловых партнеров.

Рубежный контроль 2 (пример вопросов для рубежного контроля).

- 1 Базовые международные правовые акты, регулирующие внешнеторговую деятельность.
- 2 Российское законодательство, регулирующее внешнеторговую деятельность.
- 3 Арбитраж. Арбитражные оговорки.
- 4 Традиции и обычаи делового оборота.
- 5 Интеллектуальная собственность: понятие, особенности и необходимость использования и защиты.
- 6 Особенности экспортного финансирования, форм и методов внешнеторговых расчетов.
- 7 Финансовые риски экспортера: понятие и виды, определение финансовых рисков. Финансирование и защита от рисков.
- 8 Финансовые организации и институты, поддерживающие экспортную
- 1 Базовые международные правовые акты, регулирующие внешнеторговую

деятельность.

- 9 Валютные расчеты и валютный контроль в экспортной деятельности.
- 10 Налоги в экспортной деятельности.
- 11 Правовые основы организации экспорта.
- 12 Нетарифное регулирование экспорта.
- 13 Таможенное регулирование экспорта.
- 14 Документы экспортного контроля.
- 15 Документы валютного контроля.
- 16 Необходимость государственной поддержки экспорта.
- 17 Содействие в продвижении отечественной продукции на внешние рынки.
Информационно-консультационная поддержка экспортеров.
- 18 Региональная политика в области поддержки экспортной деятельности.

Примерный перечень вопросов для подготовки к экзамену

- 1 Понятие экспорта и экспортной деятельности. Экспорт как проект.
- 2 Выбор рынка и поиск контрагента.
- 3 Подготовка экспортируемого продукта к требованиям рынка контрагента.
- 4 Организация переговоров с контрагентом и заключение внешнеторгового контракта.
- 5 Производство экспортируемого продукта и его подготовка к экспорту и доставке.
- 6 Понятие риска в экспортной деятельности.
- 7 Виды экспортных рисков и управление ими.
- 8 Цели, задачи и необходимость маркетинга в экспортной деятельности.
- 9 Комплекс маркетинга (маркетинг-микс, 4 P): продукт (1P), цена (2P), место (3P), продвижение (4P).
- 10 Понятие, цели, задачи и специфика он-лайн экспорта.
- 11 Электронная коммерция.
- 12 Понятие деловой коммуникации, ее виды.
- 13 Процесс знакомства с потенциальным контрагентом, подготовка к деловым переговорам. Стадии деловых переговоров.
- 14 Первая стадия переговоров (начало переговоров, обмен мнениями, первые предложения). Вторая стадия переговоров (дискуссия, дебаты, поиск компромисса).
- 15 Третья и четвертая стадии переговоров (конкретные предложения, принятие решений, завершение переговоров).
- 16 Ошибки в проведении деловых переговоров.
- 17 Необходимость учета национальных и культурных особенностей деловых партнеров.
- 18 Базовые международные правовые акты, регулирующие внешнеторговую деятельность.
- 19 Российское законодательство, регулирующее внешнеторговую деятельность.
- 20 Понятие и порядок заключения внешнеторгового контракта.
- 21 Арбитраж. Арбитражные оговорки.

- 22 Традиции и обычаи делового оборота.
- 23 Интеллектуальная собственность: понятие, особенности и необходимость использования и защиты.
- 24 Особенности экспортного финансирования, форм и методов внешнеторговых расчетов.
- 25 Финансовые риски экспортера: понятие и виды, определение финансовых рисков.
- 26 Финансирование и защита от рисков.
- 27 Финансовые организации и институты, поддерживающие экспортную деятельность.
- 28 Валютные расчеты и валютный контроль в экспортной деятельности.
- 29 Налоги в экспортной деятельности.
- 30 Правовые основы организации экспорта.
- 31 Нетарифное регулирование экспорта.
- 32 Таможенное регулирование экспорта.
- 33 Документы экспортного контроля.
- 34 Документы валютного контроля.
- 35 Таможенная стоимость вывозимых товаров и таможенные платежи.
- 36 Необходимость государственной поддержки экспорта.
- 37 Стимулирование экспорта в рамках налогового и таможенно-тарифного регулирования.
- 38 Содействие в продвижении отечественной продукции на внешние рынки. Информационно-консультационная поддержка экспортеров.
- 39 Роль АО «Российский экспортный центр» в поддержке экспортеров.
- 40 Региональная политика в области поддержки экспортной деятельности.

6.5 Фонд оценочных средств

Полный банк заданий для текущего, рубежных контролей и промежуточной аттестации по дисциплине, показатели, критерии, шкалы оценивания компетенций, методические материалы, определяющие процедуры оценивания образовательных результатов, приведены в учебно-методическом комплексе дисциплины.

7 ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

7.1 Основная учебная литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (30 ноября 1994 года № 51-ФЗ).
2. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза» (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза).
3. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 № 164-ФЗ.
4. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010 № 311-ФЗ.

5. Федеральный закон от 03.08.2018 № 289-ФЗ (ред. от 01.05.2019) «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

6. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54 (ред. от 16.07.2019) «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза».

7.2 Дополнительная учебная литература

1. Внешнеторговые контракты : учебник / М. С. Арабян, Р. В. Данилов, А. Б. Внешнеторговые контракты : учебник / М. С. Арабян, Р. В. Данилов, А. Б. Дмитриева [и др.] ; под редакцией М.С. Арабян. - Москва : Центркаталог, 2020. - 256 с. - Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. - URL: <https://e.lanbook.com/book/161554> - Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Корепанова, Н. Б. Внешнеторговый контракт: содержание, документы, учет, налогообложение : практическое пособие / Н.Б. Корепанова. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 237 с. — (Просто, кратко, быстро). - ISBN 978-5-16-009926-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1862652>. - Режим доступа: по подписке.

3. Мажорина, М. В. Международные контракты и их регуляторы : учебник для магистратуры / М. В. Мажорина, Я. О. Алимова. — Москва : Норма : ИНФРА-М, 2019. — 448 с. - ISBN 978-5-91768-815-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1018194>. - Режим доступа: по подписке.

8 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

1. Экспортный менеджер : методические указания к практическим занятиям для студентов специальности 38.05.02 «Таможенное дело» / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Курганский государственный университет, Кафедра «Учет и внешнеэкономическая деятельность» ; [сост.: И.А. Артамонова]. - Курган : Издательство Курганского государственного университета, 2021. (электр.вариант).

9 РЕСУРСЫ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат) - www.gks.ru
2. ЭБС КГУ - <http://dspace.kgsu.ru>
3. Гарант.ру : справ. – правовая система. – URL: <http://www.garant.ru/>
4. Консультант Плюс : справочно-правовая система - www.consultant.ru
5. Официальный сайт Федеральной таможенной службы - <https://customs.gov.ru> Официальной сайт Торгово-промышленной палаты Российской Федерации - <https://www.tpprf.ru/ru/>

6. Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации - <https://minpromtorg.gov.ru>
7. Официальный сайт АО «Российский экспортный центр» - <https://www.exportcenter.ru>
8. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации - <https://cbr.ru/>

10 ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ

1. ЭБС «Лань»
2. ЭБС «Консультант студента»
3. ЭБС «Znanium.com»
4. «Гарант» - справочно-правовая система

11 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Материально-техническое обеспечение по реализации дисциплины осуществляется в соответствии с требованиями ФГОС ВО по данной образовательной программе.

12 ДЛЯ СТУДЕНТОВ, ОБУЧАЮЩИХСЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДИСТАНЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

При использовании электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (далее - ЭО и ДОТ), занятия полностью или частично проводятся в режиме он-лайн. Объем дисциплины и распределение нагрузки по видам работ соответствует п. 4.1. распределение баллов соответствует п. 6.2, либо может быть изменено в соответствии с решением кафедры, в случае перехода на ЭО и ДОТ в процессе обучения. Решение кафедры об используемых технологиях и системе оценивания достижений обучающихся принимается с учетом мнения ведущего преподавателя и доводится до обучающихся.

ЛИСТ
регистрации изменений (дополнений) в рабочую программу
учебной дисциплины
«Экспортный менеджер»

Изменения / дополнения в рабочую программу
на 20__ / 20__ учебный год:

Ответственный преподаватель _____ / _____ /

Изменения утверждены на заседании кафедры «__» _____ 20__ г.,
Протокол № ____

Заведующий кафедрой _____ «__» _____ 20__ г.

«Экспортный менеджер»

образовательной программы высшего образования –
программы специалитета

38.05.02 - Таможенное дело

Направленность:

Организация внешнеэкономической деятельности

Трудоемкость дисциплины: 5 зачетных единицы трудоемкости (180 академических часов)

Семестр: 9 (очная форма обучения), 9 (заочная форма обучения).

Формы промежуточной аттестации: экзамен

Содержание дисциплины

Базовые аспекты экспорта.

Маркетинг в экспортной деятельности.

Необходимость и роль деловой коммуникации в экспортной деятельности, ее эффективность.

Правовые аспекты экспортной деятельности.

Финансовые основы и инструменты экспортной деятельности.

Документы, обеспечивающие совершение экспортной деятельности.

Государственная поддержка экспорта.