

Рабочая программа дисциплины «Экспортный менеджер» составлена в соответствии с учебными планами по программе специалитета «Таможенное дело» (Организация внешнеэкономической деятельности), утвержденными:

- для очной формы обучения «30» августа 2021 года;
- для заочной формы обучения «30» августа 2021 года;

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры «Учёт и внешнеэкономическая деятельность» «14» октября 2021 года, протокол № 2.

Рабочую программу составила:

к.э.н., доцент кафедры

И. А. Артамонова

Согласовано:

Заведующий кафедрой

«Учёт и внешнеэкономическая деятельность»

Н. Н. Зотова

Специалист по учебно-методической работе
Учебно-методического отдела

Г. В. Казанкова

Начальник Управления
образовательной деятельности

И. В. Григоренко

1 ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Всего: 5 зачетных единиц трудоемкости (180 академических часов)

Очная форма обучения

Вид учебной работы	На всю дисциплину	Семестр
		9
Аудиторные занятия (контактная работа с преподавателем), всего часов	60	60
в том числе:		
Лекции	30	30
Практические занятия	30	30
Самостоятельная работа, всего часов	120	120
в том числе:		
Подготовка к экзамену	27	27
Другие виды самостоятельной работы (самостоятельное изучение тем (разделов) дисциплины)	93	93
Вид промежуточной аттестации	Экзамен	Экзамен
Общая трудоемкость дисциплины и трудоемкость по семестрам, часов	180	180

Заочная форма обучения

Вид учебной работы	На всю дисциплину	Семестр
		9
Аудиторные занятия (контактная работа с преподавателем), всего часов	18	18
в том числе:		
Лекции	10	10
Практические занятия	8	8
Самостоятельная работа, всего часов	162	162
в том числе:		
Подготовка контрольной работы	18	18
Подготовка к экзамену	27	27
Другие виды самостоятельной работы (самостоятельное изучение тем (разделов) дисциплины)	117	117
Вид промежуточной аттестации	Экзамен	Экзамен
Общая трудоемкость дисциплины и трудоемкость по семестрам, часов	180	180

2 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Экспортный менеджер» является дисциплиной, формируемой участниками образовательных отношений, относящейся к вариативной части Блока 1.

Изучение дисциплины базируется на результатах обучения, сформированных при изучении следующих дисциплин:

- Введение в профессиональную деятельность;
- Экономическая география и регионалистика мира;
- Мировая экономика и международные экономические отношения;
- Международные валютно-кредитные отношения;
- Межкультурное взаимодействие;
- Иностранный язык;
- Русский язык делового общения;
- Таможенно-тарифное регулирование ВЭД;
- Торгово-экономические отношения России в современных условиях;
- Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности;
- Таможенные платежи;
- Особенности и тенденции развития мировой торговли;
- Товарная номенклатура ВЭД;
- Транспорт во внешнеэкономических связях;
- Основы ВЭД;
- Внешнеторговые контракты;
- Управление проектами;
- Бизнес-анализ в управлении;
- Основы коммерческой деятельности.

Требования к входным знаниям, умениям, навыкам и компетенциям:

- УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий;
- УК-2. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла;
- УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия;
- УК-5. Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия;
- УК-9. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности;
- ОПК-1. Способен применять знания в сфере экономики и управления, анализировать потенциал и тенденции развития российской и мировой экономик для решения практических и (или) исследовательских задач в профессиональной деятельности;

- ОПК-3. Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения (оперативного и стратегического уровней) в профессиональной деятельности;
- ОПК-4. Способен применять положения международных, национальных правовых актов и нормативных документов при решении задач в профессиональной деятельности;
- ОПК-6. Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности;
- ПК-2. Способность осуществлять таможенный контроль и иные виды государственного контроля при совершении таможенных операций и применении таможенных процедур;
- ПК-4. Способность определять код товара и контролировать заявленный код в соответствии с ТН ВЭД;
- ПК-5. Способность применять правила определения страны происхождения товаров и осуществлять контроль достоверности сведений, заявленных о стране происхождения товаров;
- ПК-6. Способность применять методы определения таможенной стоимости и контролировать заявленную таможенную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Евразийского экономического союза;
- ПК-8. Владение навыками по исчислению таможенных платежей и контролю правильности их исчисления, полноты и своевременности уплаты;
- ПК-10. Умение контролировать соблюдение валютного законодательства Российской Федерации при перемещении через таможенную границу Таможенного союза;
- ПК-16. Умение применять систему управления рисками в профессиональной деятельности;
- ПК-27. Способность организовывать деятельность исполнителей при осуществлении конкретных видов работ, предоставлении услуг.

Знания, умения и навыки, полученные в процессе изучения курса «Экспортный менеджер» являются необходимыми для подготовки выпускной квалификационной работы.

3 ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Целью освоения дисциплины «Экспортный менеджер» является дать будущим специалистам новые знания в сфере экспортного менеджмента, повысить уровень имеющихся знаний в сфере таможенного и валютного регулирования и усилить их прикладной характер, привить студентам теоретические и практические навыки ведения переговоров о заключении внешнеэкономического контракта (в отношении экспортных сделок), его заключении и исполнении.

Учебными задачами дисциплины являются:

- ознакомить студентов с понятием экспорта как проекта;

- дать знания в сфере международного стратегического менеджмента;
- дать знания в области использования современных форм и методов ведения деловых переговоров на международном уровне;
- научить организации деятельности предприятия, работающего на внешнем рынке;
- привить навыки проведения экономико-финансового анализа деятельности фирм в экспортном бизнесе;
- научить моделированию информационного обеспечения процессов принятия управленческих решений в экспортной деятельности.

Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины:

- УК-2. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла;
- УК-9. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности;
- ПК-20 - умение выявлять, предупреждать и пресекать административные правонарушения и преступления в сфере таможенного дела;
- ПК-21 - умение квалифицировать факты и обстоятельства правонарушений и преступлений в сфере таможенного дела, совершать юридически значимые действия;
- ПК-22 - способность противодействовать злоупотреблениям в профессиональной деятельности;
- ПК-23 - владение навыками по составлению процессуальных документов и совершению необходимых процессуальных действий при выявлении административных правонарушений и преступлений в сфере таможенного дела.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать:

- правовые нормы действующего законодательства, регулирующие отношения в сфере ВЭД (УК-2, УК-9);
- содержание, источники и нормы административного и таможенного права (ПК – 20);
- основные положения, сущность и содержание основных понятий, категорий, институтов, правовых статусов субъектов, правоотношений в таможенном праве (ПК – 21);
- принципы контроля перемещения через таможенную границу отдельных категорий товаров, принципы построения финансовой системы, структуру доходов и расходов государственного бюджета, механизм валютного регулирования РФ, основы валютного контроля (ПК – 22);
- основные понятия, связанные с составлением процессуальных документов и совершением необходимых процессуальных действий при выявлении административных правонарушений и преступлений в сфере таможенного дела (ПК – 23).

уметь:

- применять нормативно-правовые акты действующего законодательства,

- регулирующие отношения в сфере ВЭД (УК-2, УК-9);
- квалифицировать административные правонарушения и преступления в сфере таможенного дела (ПК – 20);
- толковать и правильно применять нормы административного правонарушения или преступления и иных нормативных актов, нарушение которых рассматривается как преступление в сфере таможенного дела (ПК – 21);
- систематически использовать, имеющуюся у таможенных органов информацию для умения контролировать перемещение через таможенную границу отдельных категорий товаров (ПК – 22);
- систематически использовать, имеющуюся у таможенных органов информацию для определения обстоятельств и условий возникновения рисков, приведших к административным правонарушениям и преступлениям в сфере таможенного дела (ПК – 23).

владеть:

- навыками применения правовых знаний в текущей профессиональной деятельности (УК-2, УК-9);
- технологией применения правил, содержащихся в источниках административного и таможенного права (ПК- 20);
- правилами, содержащимися в источниках административного и таможенного права, составления документов при обнаружении признаков административного правонарушения или преступления в сфере таможенного дела (ПК – 21);
- основными направлениями в сфере перемещения через таможенную границу отдельных категорий товаров (ПК – 22);
- технологией определения критериев с заранее заданными параметрами, отклонение от которых может послужить возникновению административных правонарушений и преступлений в сфере таможенного дела (ПК – 23).

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Учебно-тематический план

Очная форма обучения

Рубеж	Номер раздела, темы	Наименование раздела, темы	Количество часов контактной работы с преподавателем	
			лекции	практич. занятия
Рубеж 1	1	Базовые аспекты экспорта	5	4
	2	Маркетинг в экспортной деятельности	4	4
	3	Необходимость и роль деловой коммуникации в экспортной деятельности, ее эффективность	4	4
		Рубежный контроль № 1	-	2
Рубеж 2	4	Правовые аспекты экспортной деятельности	4	4
	5	Финансовые основы и инструменты экспортной	5	4

		деятельности		
	6	Документы, обеспечивающие совершение экспортной деятельности	4	3
	7	Государственная поддержка экспорта	4	3
		Рубежный контроль № 2	-	2
		Всего:	30	30

Заочная форма обучения

Номер раздела, темы	Наименование раздела, темы	Количество часов контактной работы с преподавателем	
		лекции	практич. занятия
1	Базовые аспекты экспорта	2	1
2	Маркетинг в экспортной деятельности	1	1
3	Необходимость и роль деловой коммуникации в экспортной деятельности, ее эффективность	1	1
4	Правовые аспекты экспортной деятельности	1	1
5	Финансовые основы и инструменты экспортной деятельности	2	2
6	Документы, обеспечивающие совершение экспортной деятельности	2	1
7	Государственная поддержка экспорта	1	1
	Всего:	10	8

4.2 Содержание лекционных занятий

Тема 1. Базовые аспекты экспорта

Понятие экспорта и экспортной деятельности. Экспорт как проект. Выбор рынка и поиск контрагента. Подготовка экспортируемого продукта к требованиям рынка контрагента. Организация переговоров с контрагентом и заключение внешнеторгового контракта. Производство экспортируемого продукта и его подготовка к экспорту и доставке. Понятие риска в экспортной деятельности, виды экспортных рисков и управление ими.

Тема 2. Маркетинг в экспортной деятельности

Цели, задачи и необходимость маркетинга в экспортной деятельности. Комплекс маркетинга (маркетинг-микс, 4 P): продукт (1P), цена (2P), место (3P), продвижение (4P). Понятие, цели, задачи и специфика он-лайн экспорта. Логистика в деятельности экспортеров. Правовые и организационные аспекты логистической деятельности. Электронная коммерция.

Тема 3. Необходимость и роль деловой коммуникации в экспортной деятельности, ее эффективность

Понятие деловой коммуникации, ее виды. Процесс знакомства с потенциальным контрагентом, подготовка к деловым переговорам. Стадии деловых переговоров. Первая стадия переговоров (начало переговоров, обмен мнениями, первые предложения). Вторая стадия переговоров (дискуссия, де-

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

2	Маркетинг в экспортной деятельности	Опрос, заслушивание докладов, решение тестов; деловые игры, разбор ситуационных задач	4
3	Необходимость и роль деловой коммуникации в экспортной деятельности, ее эффективность	Опрос, заслушивание докладов, решение тестов; деловые игры, разбор ситуационных задач	4
Рубежный контроль № 1			2
4	Правовые аспекты экспортной деятельности	Опрос, заслушивание докладов, решение тестов; деловые игры, разбор ситуационных задач	4
5	Финансовые основы и инструменты экспортной деятельности	Опрос, заслушивание докладов, решение тестов; деловые игры, разбор ситуационных задач; решение задач	4
6	Документы, обеспечивающие совершение экспортной деятельности	Опрос, заслушивание докладов, решение тестов; разбор ситуационных задач	3
7	Государственная поддержка экспорта	Опрос, заслушивание докладов, решение тестов; деловые игры, разбор ситуационных задач	3
Рубежный контроль № 2			2
Всего:			30

Заочная форма обучения

Номер раздела, темы	Наименование раздела, темы	Наименование практического занятия	Норматив времени, акад. час.
1	Базовые аспекты экспорта	Решение тестов, деловые игры, разбор ситуационных задач	1
2	Маркетинг в экспортной деятельности	Решение тестов, деловые игры, разбор ситуационных задач	1
3	Необходимость и роль деловой коммуникации в экспортной деятельности, ее эффективность	Решение тестов, деловые игры, разбор ситуационных задач	1
4	Правовые аспекты экспортной деятельности	Решение тестов, деловые игры, разбор ситуационных задач	1
5	Финансовые основы и инструменты экспортной деятельности	Решение задач	2
6	Документы, обеспечивающие совершение экспортной деятельности	Решение тестов, деловые игры, разбор ситуационных задач	1
7	Государственная поддержка экспорта	Решение тестов, деловые игры, разбор ситуационных задач	1
Всего:			8

4.4 Контрольная работа (для обучающихся заочной формы обучения)

Целью выполнения контрольной работы по дисциплине «Экспортный менеджер» является закрепление теоретических и практических знаний: изучения специфики экспортной деятельности как преобладающей формы организации внешнеторговой деятельности предприятия. Рассматриваются специфические признаки экспорта, организации маркетинга и деловой коммуникации при осуществлении экспортной деятельности, рассматриваются правовые и финансовые основы экспорта.

Контрольная работа выполняется в соответствии с методическими рекомендациями по выполнению контрольной работы.

5 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

При прослушивании лекций рекомендуется в конспекте отмечать все важные моменты, на которых заостряет внимание преподаватель, в частности те, которые направлены на качественное выполнение практических заданий. Преподавателем запланировано использование при чтении лекций технологии учебной дискуссии. Поэтому рекомендуется фиксировать для себя интересные моменты с целью их активного обсуждения на дискуссии в конце лекции.

Залогом качественного выполнения практических заданий является самостоятельная подготовка к ним накануне путем повторения материалов лекций. Рекомендуется подготовить вопросы по неясным моментам и обсудить их с преподавателем в начале практических занятий. Преподавателем запланировано применение на занятиях технологий развивающейся кооперации, коллективного взаимодействия, разбора конкретных ситуаций.

Для текущего контроля успеваемости по очной форме обучения преподавателем используется балльно-рейтинговая система контроля и оценки академической активности. Поэтому настоятельно рекомендуется тщательно прорабатывать материал дисциплины при самостоятельной работе, участвовать во всех формах обсуждения и взаимодействия, как на лекциях, так и на практических занятиях в целях лучшего освоения материала и получения высокой оценки по результатам освоения дисциплины.

Выполнение самостоятельной работы подразумевает самостоятельное изучение разделов дисциплины, подготовку к практическим занятиям, к рубежным контролям и выполнение творческого задания (для очной формы обучения), выполнение контрольной работы (для заочной формы обучения) подготовку к экзамену.

Рекомендуемая трудоемкость самостоятельной работы представлена в таблице:

Рекомендуемый режим самостоятельной работы

Наименование вида самостоятельной работы	Рекомендуемая трудоемкость, акад. час.	
	очная форма обучения	заочная форма обучения
Самостоятельное изучение тем дисциплины:		
Базовые аспекты экспорта	56	109
Маркетинг в экспортной деятельности	8	15
Необходимость и роль деловой коммуникации в экспортной деятельности, ее эффективность	8	16
Правовые аспекты экспортной деятельности	8	16
Финансовые основы и инструменты экспортной деятельности	8	16
Документы, обеспечивающие совершение экспортной деятельности	8	16
Государственная поддержка экспорта	8	15
Подготовка к практическим занятиям (по 2 часа на каждое занятие)	26	8
Подготовка к рубежным контролям (по 2 часа на каждый рубеж)	4	-
Выполнение контрольной работы	-	18
Подготовка творческого задания	7	-
Подготовка к экзамену	27	27
Всего	120	162

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ К АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

6.1. Перечень оценочных средств

- 1 Балльно-рейтинговая система контроля и оценки академической активности студентов в КГУ (для очной формы обучения);
- 2 Банк заданий к рубежным контролям № 1, № 2 (для очной формы обучения);
- 3 Контрольная работа (для заочной формы обучения);
- 4 Задания для творческой работы (очная форма обучения);
- 5 Перечень вопросов к экзамену.

6.2 Система балльно-рейтинговой оценки работы студентов по дисциплине

№	Наименование	Содержание						
		Очная форма обучения						
1	Распределение баллов за семестры по видам учебной работы, сроки сдачи учебной работы (дово-	Распределение баллов 9 семестр						
		Вид учебной работы:	Посещение лекций	Практические занятия	Творческая работа	Рубежный контроль № 1	Рубежный контроль № 2	Экзамен
		Балльная оценка:	до 15	до 26	до 9	до 10	до 10	до 30

	дятся до сведения студентов на первом учебном занятии)	Примечания:	15 лекций по 1 баллу (15*1=15)	до 2-х баллов за практическое занятие (2*13=26)	качество работы	на 7-м практ. занятии	на 15-м практ. занятии	
2	Критерий пересчета баллов в традиционную оценку по итогам работы в семестре и экзамена		60 и менее баллов – неудовлетворительно; 61...73 – удовлетворительно; 74... 90 – хорошо; 91...100 – отлично					
3	Критерии допуска к промежуточной аттестации, возможности получения автоматического зачета (экзаменационной оценки) по дисциплине, возможность получения бонусных баллов		<p>Для допуска к промежуточной аттестации (экзамен) студент должен набрать по итогам текущего и рубежного контроля не менее 50 баллов и должен выполнить все практические работы и контрольную работу (для студентов заочной формы обучения).</p> <p>Для получения экзаменационной оценки «автоматически» студенту необходимо набрать следующее минимальное количество баллов:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 68 для получения «автоматически» оценки «удовлетворительно». <p>По согласованию с преподавателем студенту, набравшему минимум 68 баллов, могут быть добавлены дополнительные (бонусные) баллы за активность на консультациях, активное участие в научной и методической работе, оригинальность принятых решений в ходе выполнения практических работ, за участие в значимых учебных и вне учебных мероприятиях кафедры и выставлена за экзамен «автоматически» оценка «хорошо» или «отлично».</p>					
4	Формы и виды учебной работы для неуспевающих (восстановившихся на курсе обучения) студентов для получения недостающих баллов в конце семестра		<p>В случае если к промежуточной аттестации (экзамен) набрана сумма менее 50 баллов, студенту необходимо набрать недостающее количество баллов за счет выполнения дополнительных заданий, до конца последней (зачетной) недели семестра. При этом необходимо проработать материал всех пропущенных практических работ.</p> <p>Формы дополнительных заданий (назначаются преподавателем):</p> <ul style="list-style-type: none"> – выполнение и защита пропущенной практической работы (при невозможности дополнительного проведения практической работы преподаватель устанавливает форму дополнительного задания по тематике пропущенной практической работы самостоятельно) – до 8 баллов. <p>Прохождение рубежного контроля – баллы в зависимости от рубежа.</p> <p>Ликвидация академических задолженностей, возникших из-за разности в учебных планах при переводе или восстановлении, проводится путем выполнения дополнительных заданий, форма и объем которых определяется преподавателем.</p>					

6.3 Процедура оценивания результатов освоения дисциплины

Рубежные контроли проводятся в форме письменного аргументированного ответа на вопросы. Перед проведением каждого рубежного контроля преподаватель прорабатывает со студентами основной материал соответствующих разделов дисциплины в форме краткой лекции-дискуссии. Варианты заданий для рубежных контролей № 1 и № 2 очной форм обучения состоит из 5 вопросов, оценка правильного ответа - 2 балла. На ответ при рубежном контроле студенту отводится время не менее 2 часов. Преподаватель оценивает в баллах результаты ответа каждого студента по количеству правильных ответов и заносит в ведомость учета текущей успеваемости.

Экзаменационный билет состоит из 2-х теоретических вопросов и практической ситуации. Правильный, аргументированный ответ на каждый вопрос оценивается в 10 баллов. Преподаватель оценивает в баллах результаты ответа каждого студента по количеству правильных ответов и заносит в

экзаменационную ведомость. Максимальное количество набранных баллов – 30. Время, отводимое студенту на подготовку к ответу, составляет не менее 30 минут.

Результаты текущего контроля успеваемости и экзамена заносятся преподавателем в экзаменационную ведомость, которая сдается в организационный отдел института в день экзамена, а также выставляются в зачетную 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 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

- 7 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.
- 8 Внешнеторговый контракт: содержание, документы, учет, налогообложение : практическое пособие / Н. Б. Корепанова. – М. : ИНФРА-М, 2019. – 237 с. – (Просто, кратко, быстро). – URL : <http://znanium.com/catalog/product/1022303>.
- 9 Гильяно А. К. Контракты в международной торговле. Внешнеторговая документация : учебное пособие / А. К. Гильяно. - Санкт-Петербург : Интермедия, 2017. - 312 с. - Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. - URL: <https://e.lanbook.com/book/103183> - Режим доступа: для авториз. пользователей.
- 10 Громова, Н. М. Внешнеторговый контракт = Contracts in Foreign Trade : учебное пособие / Н. М. Громова. – 2-е изд., испр. – Москва : Магистр, ИНФРА-М, 2018. – 144 с. – URL : <http://znanium.com/catalog/product/952081>.
- 11 Крылов В. Е. Контракты и внешнеторговая документация : учебное пособие / В. Е. Крылов, Л. В. Крылова, А. Ю. Андрианов. - Санкт-Петербург : Интермедия, 2017. -148 с. - Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. - URL: <https://e.lanbook.com/book/112417> - Режим доступа: для авториз. пользователей.
- 12 Лихачева Т. П. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / Т. П. Лихачева. - Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2019. - 216 с. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1819329> – Режим доступа: по подписке.

8 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

- 1 Артамонова И.А. «Экспортный менеджер»: методические указания к выполнению контрольной работы для студентов заочной формы обучения специальности 38.05.02 «Таможенное дело». – Курган : изд-во Курганского гос. унив.-та, 2021 (эл.вариант).
- 2 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 <http://customs.ru>
- 2 www.gks.ru
- 3 www.consultant.ru
- 4 Система поддержки учебного процесса dist.kgsu.ru
- 5 <http://dspace.kgsu.ru> (ЭБС КГУ)
- 6 <https://tpprf.ru/ru/>
- 7 <https://www.exportcenter.ru/>
- 8 <https://www.cbr.ru>
- 9 <http://cc-customs.ru>
- 10 <http://www.iccwbo.ru>
- 11 <https://exportedu.ru>
- 12 <https://invest45.ru>

10 ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ

При чтении лекций используются слайдовые презентации.

Минимальные требования к операционной системе и программному обеспечению компьютера, используемого при показе слайдовых презентаций: Windows XP, Foxit Reader Pro версия 1.3.

11 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Мультимедийное оборудование (переносной персональный компьютер, мультимедийный проектор, мультимедийный экран).

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.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
«Экспортный менеджер»

образовательной программы высшего образования –
программы специалитета

38.05.02 - Таможенное дело

Специализация:

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.