

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Минцаев Магомед Шавалович

Должность: Ректор

Дата подписания: 05.06.2026 10:16:01

Уникальный программный ключ:

236bcc35c296f119d6aafdc22836b21db52dbc07971a86865a5835f0fa4704c

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**
**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

имени академика М.Д. Миллионщикова



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины

«Внешнеторговая деятельность предприятия»

Направление подготовки

38.05.02. Таможенное дело

Специализация

«Таможенное дело»

Квалификация

Специалист таможенного дела

Грозный – 2021

1. Цели и задачи дисциплины

Формирование системы знаний о содержании, организации и управлении ВЭД на предприятиях, вовлеченных в мирохозяйственные связи, системе их взаимоотношений с предприятиями инфраструктуры ВЭД в Российской Федерации и зарубежными контрагентами с учетом способа и формы выхода на внешние рынки, специфики предмета внешнеэкономических сделок и особенностей международного и национального регулирования отдельных видов и форм ВЭД.

Задачи дисциплины:

- получение знаний об организационных структурах ВЭД на предприятиях, внешнеэкономического комплекса России;
 - изучение методов организации и правовых основ международного экономического сотрудничества в торговой, инвестиционной, финансово-кредитной и кооперационной сферах;
 - получение знаний о формах и подходах планирования, организации и стратегического развития ВЭД на предприятии;
 - выработка умений оценки конкурентоспособности предприятий на внешних рынках и методика ее поддержания;
 - получение знаний об особенностях маркетинга во ВЭД предприятия, проведении маркетинговых исследований международных рынков, формах и методах выхода на международные рынки, создания имиджа предприятия на внешнем рынке;
 - формирование навыков выбора иностранного партнера и ведения переговорных процессов;
 - формирование знаний об особенностях транспортной логистики во внешнеэкономической деятельности предприятия;
- формирование навыков оценки эффективности ВЭД предприятия

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Внешнеторговая деятельность предприятия» относится к части формируемой участниками образовательных отношений.

Для освоения данной дисциплины используются знания и умения, приобретенные при изучении дисциплин таких как, «Контракты и внешнеторговая документация», «Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности», «Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности» и др.

В свою очередь, данный курс, помимо самостоятельного значения, является предшествующей дисциплиной для курсов: «Валютное регулирование и валютный контроль», «Практикум по обоснованию контрактных цен» и др.

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

В результате освоения дисциплины выпускник специалитета должен обладать следующими компетенциями и индикаторами их достижений:

Таблица 1

Код по ФГОС	Индикаторы достижения	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУВ)
Общепрофессиональные		
ПК-13 Способен применять положения международных, национальных правовых актов и нормативных документов при решении задач в профессиональной деятельности.	ПК-13.1 Знает и применяет положения международных, национальных правовых актов и нормативных документов.	Знать - основные закономерности и тенденции развития внешнеэкономических отношений; структуру международного контракта, способы и условия его заключения; особенности международного арбитражного разбирательства споров, связанных с внешнеэкономической деятельностью. Уметь - использовать правовые методы для решения практических задач внешнеэкономической деятельности, грамотно пользоваться нормативной базой. Владеть- навыками самостоятельной работы, навыками разработки договоров в соответствии с профилем своей профессиональной деятельности.

4.Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 2

Вид учебной работы		Всего часов/з.е.		ОФО	ЗФО
		ОФО	ЗФО	семестр	семестр
				9	11
Аудиторные занятия (всего)		34/1	8/0,3	34/1	8/0,3
В том числе:					
Лекции		17/0,5	6/0,2	17/0,5	4/0,2
Практические занятия (ПЗ)		17/0,5	4/0,1	17/0,5	4/0,1
Самостоятельная работа (всего)		38/1	64/1,7	38/1	64/1,7
В том числе:			-		-
Реферат		28/0,8	40/1,1	28/0,8	40/1,1
Доклад		10/0,2	22/0,6	10/0,2	22/0,6
<i>Подготовка к экзамену</i>		-	-	-	-
Вид отчетности (зачет)		зачет	зачет	зачет	зачет
Общая трудоемкость дисциплины	Всего в час.	72	72	72	72
	Всего в зач. единицах	2	2	2	2

5.Содержание дисциплины

5.1 Разделы дисциплины и виды занятий

Таблица 3

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекц.	Практ зан.	Всего часов/з.е.
1	Сущность, виды и формы внешнеэкономической деятельности предприятий	2/0,05	2/0,05	4/0,05
2	Внешнеэкономический комплекс страны	2/0,05	2/0,05	4/0,1
3	Порядок государственной регистрации российских участников внешнеэкономической деятельности	2/0,1	2/0,1	4/0,2
4	Организация внешнеэкономической деятельности предприятия	2/0,05	2/0,05	4/0,1
5	Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия	2/0,05	2/0,05	4/0,1
6	Внешнеэкономическая стратегия предприятия и ее составляющие	2/0,05	2/0,05	4/0,1
7	Конкурентоспособность предприятий на внешних рынках и методика ее поддержания	3/0,1	3/0,1	6/0,2
8	Особенности маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия	2/0,1	2/0,1	4/0,2
	ИТОГО:	17/0,5	17/0,5	34/1

5.2 Лекционные занятия

Таблица 4

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
1	Сущность, виды и формы внешнеэкономической деятельности предприятий	Понятие внешнеэкономической деятельности и внешнеэкономических связей. Тенденции внешнеэкономических связей России с зарубежными странами. Значение и сущность внешнеэкономической деятельности. Виды и формы ВЭД.
2	Внешеэкономический комплекс страны	Понятие внешнеэкономической деятельности и внешнеэкономических связей. Тенденции внешнеэкономических связей России с зарубежными странами. Значение и сущность внешнеэкономической деятельности. Виды и формы ВЭД.
3	Порядок государственной регистрации российских участников внешнеэкономической деятельности	Способы государственной регламентации ВЭД различных субъектов. Система взаимодействия участника внешнеторговой деятельности с государственными органами. Принятие решения о ведении внешнеэкономической деятельности.
4	Организация внешнеэкономической деятельности предприятия	Формы присутствия компании на зарубежном рынке Организационная структура предприятия. Формы организации внешнеэкономической службы на предприятии. Организационная структура управления ВЭД как составляющая часть общего управления предприятием. Факторы ее формирования. Основные организационные формы управления ВЭД производственных предприятиях.
5	Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия	Сущность и необходимость планирования ВЭД на уровне предприятия. Особенности планирования ВЭД в условиях рыночной экономики и углубления интеграционных процессов. Типы и стадии планирования ВЭД. Стратегическое планирование ВЭД, его значение в современных условиях. Этапы стратегического планирования. Система планов на предприятии осуществляющее ВЭД. Риски и необходимость их учета в процессе планирования ВЭД. Понятие рисков, их классификация. Средства по их предотвращению или смягчению. Структура и содержание. Внешеэкономического раздела бизнес-плана

6	Внешнеэкономическая стратегия предприятия и ее составляющие	Сущность и типы внешнеэкономической стратегии предприятия. Факторы, определяющие выбор внешнеэкономической стратегии. Алгоритм разработки внешнеэкономической стратегии. Виды стратегий. Стратегия контрольной точки. Стратегия «снятия сливок». Стратегия внедрения товара на рынок. Ценностная стратегия.
7	Конкурентоспособность предприятий на внешних рынках и методика ее поддержания	Сущность и уровни оценки конкурентоспособности в международной бизнес-среде. Конкурентоспособность товара и предприятия: содержание и методики оценки. Элементы формирования конкурентоспособности предприятия – участника ВЭД.
8	Особенности маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия	Сущность и элементы маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия. Экспортный и международный маркетинг и их особенности. Специфика разработки маркетингового комплекса на предприятии- участнике ВЭД.

5.3. Лабораторный практикум не предусмотрен

5.4 Практические занятия

Таблица 5

№ п/п	Наименование раздела дисциплины по семестрам	Содержание раздела
1	Сущность, виды и формы внешнеэкономической деятельности предприятий	Особенности коммерческой деятельности на внешнем рынке. Порядок государственной регистрации российских участников внешнеэкономической деятельности
2	Внешнеэкономический комплекс страны	Особенности коммерческой деятельности на внешнем рынке. Порядок государственной регистрации российских участников внешнеэкономической деятельности.
3	Порядок государственной регистрации российских участников внешнеэкономической деятельности	Порядок начала деятельности в сфере ВЭД обеспечивающих организаций (коммерческих банков, транспортных, страховых компаний, таможенных представителей). Порядок регистрации хозяйствующих субъектов с участием иностранного капитала.
4	Организация внешнеэкономической деятельности предприятия	Основные организационные формы управления ВЭД производственных предприятиях. Отдел внешнеэкономических связей ВЭД, его задачи, функции и порядок формирования. Внешнеторговая фирма (ВТФ): сущность ее деятельности, задачи, функции, организационная структура. Обязанности сотрудников ВЭС и ВТФ.

5	Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия	Система планов на предприятии осуществляющее ВЭД. Риски и необходимость их учета в процессе планирования ВЭД. Понятие рисков, их классификация. Средства по их предотвращению или смягчению. Структура и содержание. Внешнеэкономического раздела бизнес-плана
6	Внешеэкономическая стратегия предприятия и ее составляющие	Особенности рынка производственных товаров и рынка товаров потребительского спроса. Целевая функция развития ВЭД и принципы ее реализации. «Дорожная карта» интернационализации деятельности предприятия.
7	Конкурентоспособность предприятий на внешних рынках и методика ее поддержания	Система менеджмента качества как условие поддержания конкурентоспособности предприятия в международной бизнес- среде. Методики управления качеством на предприятии- участнике ВЭД и условия их применения. Стандартизация и сертификация как факторы конкурентоспособности предприятия.
8	Особенности маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия	Технология маркетинговых исследований мировых рынков. Коммуникационная политика фирмы на внешних рынках. Система товародвижения на предприятии и ее организация

6. Самостоятельная работа студентов по дисциплине

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Темы для самостоятельного изучения
2. Обычай и обыкновения как регулятор контрактных отношений.
3. Договор контрактации сельскохозяйственной продукции. Международные встречные операции: условия и особенности сделок. Руководство ЕЖ ООН по составлению договора о встречной закупке.
4. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров и ее значение
5. Гражданский кодекс РФ о лизинге.
6. Права и обязанности сторон по договору хранения. Договоры хранения на товарном складе.
7. Основные условия организации доставки товаров железнодорожным транспортом и при авиаперевозках.
8. Особенности лицензионных договоров и соглашений.
9. Характерные особенности договора подряда. Признание и исполнение иностранных арбитражных решений.
10. Стандартизация и унификация внешнеторговых документов в рамках упрощения процедур международной торговли. Документы, применяемые при международной воздушной

перевозке грузов.

11.Документы, применяемые при международной автомобильной перевозке грузов. Порядок составления и заполнения основных страховых документов.

12.Характеристика основных международных и российских правовых источников регулирующих применение электронных документов и электронного документооборота.

13.Документы, применяемые в отдельных таможенных процедурах и в рамках особых порядков перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу.

14.Международные центры по рассмотрению коммерческих споров

Примерная тематика докладов и рефератов

Темы для докладов

1. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности в Евразийском экономическом союзе.
2. Экономическая и торгово-политическая роль формирования Таможенного союза.
3. Экспортные кредитные агентства в России и за рубежом.
4. Государственно-частное партнерство как форма привлечения иностранных инвестиций.
5. Основные формы международных расчетов.
6. Аккредитивная форма международных расчетов.
7. Ответственность за нарушение валютного законодательства.
8. Регулирование ВЭД в свободных экономических зонах (СЭЗ).
9. Опыт функционирования СЭЗ за рубежом.
10. Развитие СЭЗ в России.
- 11.Международная банковская система, ее состав и структура.
- 12.Транснациональные банки и их роль в развитии международного бизнеса.
- 13.Основные элементы соглашений ВТО.
- 14.Оценка эффекта от вступления России в ВТО.
- 15.Прямое и косвенное финансирование экспорта.
- 16.Экономические и административные меры по развитию экспорта.
- 17.Современные правовые основы валютного регулирования и контроля в РФ.

Темы для рефератов

1. Разработка стратегии выхода предприятия на внешний рынок (на примере конкретной компании).
2. Зарубежный опыт и российская практика организации управления ВЭД на предприятии(на примере конкретной компании). .
3. Конкурентоспособность как условие активизации ВЭД российских предприятий (на примере конкретной компании).
4. Стандартизация и ее роль в повышении эффективности ВЭД предприятий (на примере конкретной компании).
5. Сертификация продукции во ВЭД предприятий (на примере конкретной компании).
6. Система взаимодействия участника ВЭД с зарубежным партнером (на примере конкретной компании).
7. Способы выхода предприятий на внешний рынок и их обоснование (на примере конкретной компании).

8. Особенности организации ВЭД посреднического предприятия (на примере конкретной компании). Особенности организации внешнеэкономической деятельности коммерческих банков (на примере конкретной компании).
9. 10Транспортное обслуживание ВЭД предприятий и фирм (на примере конкретной компании).
10. 11Организация ВЭД предприятий транспортной сферы (на примере конкретной компании).
11. Система взаимодействия участников ВЭД с налоговыми органами (на примере конкретной компании).
12. Система отношений субъектов ВЭД при таможенном оформлении внешнеторговых грузов (на примере конкретной компании).
13. Организация деятельности предприятия на принципах международного франчайзинга (товар и рынок по выбору)
14. Организация деятельности предприятия на принципах международного аутсорсинга (на примере конкретной компании).
15. Особенности организации ВЭД предприятий научно-технической сферы (на примере конкретной компании).
16. Особенности организации управления ВЭД в международной фирме(на примере конкретной компании).
17. Организация ВЭД в сфере малого бизнеса (на примере конкретной компании).
18. Использование электронного метода во внешнеторговой деятельности предприятий (на примере конкретной компании).
19. Интеграция бизнеса и особенности маркетинговой деятельности компании
20. (компания по выбору).
21. Разработка нового товара для зарубежного рынка (товар и рынок по выбору).
22. Особенности внедрения ____ (товар по выбору) на рынок ____ (страна по выбору).
23. Франчайзинг в международном маркетинге или зарубежной деятельности (на примере конкретной компаний).

Учебно-методическое обеспечение для выполнения самостоятельной работы студентов

1. Джабиев, А. П. Основы таможенного дела : учебник для вузов / А. П. Джабиев, К. О. Староверова, Т. С. Кудрявицкая ; под общей редакцией А. П. Джабиева. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 489 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13241-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513543> (дата обращения: 21.03.2023).
2. Вологдин, А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник и практикум для вузов / А. А. Вологдин. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 420 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15767-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/509648> (дата обращения: 21.03.2023).
3. Сенотрусова, С. В. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник для вузов / С. В. Сенотрусова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 198 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14556-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520183> (дата обращения: 16.04.2023).
4. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 11-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 471 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14246-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510660> (дата обращения: 16.04.2023).

7. Оценочные средства

7.1. Вопросы к первой рубежной аттестации

1. Понятие внешнеэкономической деятельности.
2. Виды и формы ВЭД.
3. Сущность внешнеэкономического комплекса страны.
4. Основные участники ВЭД.
5. Тенденции внешнеэкономических связей России с зарубежными странами.
6. Порядок учета участников ВЭД в зоне деятельности таможни.
7. Перечень необходимых документов для учета участников ВЭД в таможенных органах.
8. Внешнеэкономическая стратегия предприятия.
9. Сущность и методические основы планирования ВЭД предприятия.
10. Международная практика внутрифирменного планирования

Примерный образец аттестационного билета к 1-й рубежной аттестации

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ**
имени академика М.Д. Миллионщикова

Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства

Дисциплина **Внешнеторговая деятельность предприятия**

Специальность Таможенное дело

семестр 9

1. Понятие внешнеэкономического договора.
2. Перечислить порядок подписания внешнеэкономических договоров.
3. Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров
4. Цена и общая стоимость контракта.

Вопросы ко второй рубежной аттестации

1. Планирование сферы внешнеэкономической деятельности.
2. Формы внешнеэкономической деятельности предприятия.
3. Сущность, основные формы и виды ВЭД предприятия.
4. Экономическое обоснование стратегии ВЭД предприятия.
5. Конкурентоспособность: понятие и факторы воздействия.
6. Торгово-посреднические операции: понятия, виды, организационные формы.
7. Показатели оценки конкурентоспособности предприятия.
8. Показатели оценки конкурентоспособности экспортной продукции.
9. Пути и методы повышения конкурентоспособности предприятия и его продукции.
10. Особенности маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия.

7.2 Вопросы к зачету

- 1 Идентифицируйте сущность категории «ВЭД» и проведите ее классификацию по видам и формам.
- 2 Дайте характеристику видов и форм торгового внешнеэкономического сотрудничества.
- 3 Обоснуйте сущность и содержание прогрессивных видов и форм ВЭД.
- 4 Раскройте объекты ВЭД и их проведите их классификацию в соответствии с международными и национальными классификаторами.
- 5 Классифицируйте субъектов ВЭД с позиций критериального подхода и дайте их характеристику.
- 6 Охарактеризуйте этапы интернационализации деятельности фирмы.
- 7 Охарактеризуйте состояние развития торговых форм ВЭД в РФ.
- 8 Охарактеризуйте состояние и проблемы развития прогрессивных форм ВЭД в РФ.
- 9 Назовите организационные формы совместного предпринимательства и проведите оценку их развития в РФ.
- 10 Проведите оценку направлений влияния ВЭД на социально-экономическое развитие страны на примере РФ.
- 11 Охарактеризуйте порядок государственной регистрации участника внешнеторговой деятельности в РФ.
- 12 Обоснуйте порядок лицензирования ВЭД коммерческих банков.
- 13 Охарактеризуйте порядок лицензирования деятельности страховых компаний.
- 14 Обоснуйте порядок оформления международной деятельности транспортных компаний.
- 15 Обоснуйте особенности и порядок государственной регистрации предприятий с участием иностранного инвестора, аккредитации филиалов и представительств зарубежных компаний.
- 16 Идентифицируйте сущность и виды внешнеэкономической стратегии предприятия.
- 17 Идентифицируйте сущность и инструменты планирования развития ВЭД на предприятии.
- 18 Охарактеризуйте методику построения целевой функции развития ВЭД предприятия.
- 19 Обоснуйте принципы и формы организации внешнеэкономической службы на предприятии, факторы, их определяющие.
- 20 Охарактеризуйте структуру отдела ВЭД предприятия и функциональные обязанности его специалистов.
- 21 Охарактеризуйте структуру внешнеторговой фирмы и направления деятельности ее подразделений.
- 22 Обоснуйте алгоритм формирования конкурентоспособности продукции на внешних рынках.
- 23 Идентифицируйте сущность и методику оценки конкурентоспособности предприятия на внешних рынках.
- 24 Обоснуйте содержание политики управления качеством на предприятии-участнике ВЭД и методы ее реализации.
- 25 Идентифицируйте сущность, элементы и особенности международного маркетинга.
- 26 Идентифицируйте элементы маркетингового комплекса предприятия-участника ВЭД и обоснуйте их специфику.
- 27 Охарактеризуйте виды, структуру и методы организации логистической системы во ВЭД предприятия.
- 28 Дайте характеристику содержания коммуникационной политики предприятия на внешних рынках и ее инструментов.
- 29 Обоснуйте методику поиска зарубежного контрагента и его информационное обеспечение.
- 30 Охарактеризуйте показатели деятельности иностранного партнера в рамках фирменного досье.

- 31 Обоснуйте сущность и этапы переговорного процесса с иностранным партнером, направления учета особенностей его деловой культуры.
- 32 Обоснуйте виды транспорта в рамках обеспечения ВЭД предприятий и условия их использования.
- 33 Раскройте содержание и документарное оформление отношений предприятий- участников ВЭД с транспортными компаниями.

Образец билета к проведению зачета

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

имени академика М.Д. Миллионщикова

Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства

Дисциплина **Внешнеторговая деятельность предприятия**

Специальность *Таможенное дело*

семестр *9*

БИЛЕТ №1

1. Форма и порядок подписания внешнеэкономических сделок.
2. Структура и содержание договора поставки.

УТВЕРЖДАЮ:

« ____ » _____ 20 г. *Зав. Кафедрой* _____ / _____

7.3 Текущий контроль

Образец тестов для итогового контроля

1. В зависимости от выполняемых функций основные внешнеторговые документы это:

- а) документы по подготовке экспортной сделки;
- б) документы по подготовке импортной сделки;
- в) по обеспечению производства товара, предназначенного для экспорта;
- г) по подготовке экспортного товара к отгрузке;
- д) коммерческие документы;
- е) документы по платёжно-банковским операциям;
- ж) страховые документы;
- з) транспортные документы;
- и) транспортно-экспедиторские документы;
- к) таможенные документы.

2. Импортные операции – это:

- а) операции, направленные на вывоз товара за пределы государства;
- б) операции по ввозу на внутренний рынок товара, закупленного у другой страны;
- в) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортируемого и не подвергшегося там переработке товара.

3. Экспортные операции – это:

- а) операции по ввозу на внутренний рынок товара, закупленного у другой страны;
- б) операции, направленные на вывоз товара за пределы государства;

в) продажа с вывозом за границу ранее импортируемого и не подвергнутого переработке товара.

4. К внешнеторговым операциям относятся:

- а) экспорт;
- б) импорт;
- в) валютные и финансовые кредиты;
- г) производственная кооперация;
- д) реэкспорт;
- е) реимпорт.

5. К товарообменной торговле относятся:

- а) встречные закупки;
- б) бартер;
- в) экспорт;
- г) толлинг.

6. Реимпортные операции – это:

- а) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергнутого там переработке товара;
- б) продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергнутого переработке товара;
- в) оба ответа правильные;
- г) оба ответа неправильные.

7. Внешнеторговая сделка - это:

- а) техника проведения коммерческих операций;
- б) договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке товара определенного количества и качества и оказывающих в соответствии с согласованными условиями;
- в) услуги;
- г) купля-продажа товаров на рынке;
- д) договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами одного государства;
- ж) сфера установления отношений по поводу ВЭД.

8. Какие способы может использовать продавец в процессе подготовки коммерческой сделки для установления контактов с потенциальными покупателями:

- а) направить предложение (оферту) непосредственно одному или нескольким возможным иностранным покупателям;
- б) принять и подтвердить заказ покупателя;
- в) направить покупателю предложение в ответ на его запрос с указанием конкретных условий будущего контракта или проформой контракта;
- г) принять участие в торгах путем представления тендера организаторам торгов;
- д) направить возможному покупателю коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретной сделки;
- е) направить проформу контракта уже известному покупателю как результат согласования условий контракта по телефону, телетайпу или телексу или на основе предшествующих договоренностей.

9. Когда продавец должен уведомить покупателя о готовности товара к отгрузке?

- а) когда товар изготовлен;
- б) когда нанесена маркировка;
- в) по своему усмотрению;
- г) когда товар готов к сдаче;

д) по требованию покупателя.

10. Преамбула-это:

а) заключительная сторона контракта, содержащая юридические адреса сторон и подписи;

б) претензия, предъявляемая покупателем к продавцу в связи с несоответствием качества и количества поставленного товара условиям контракта;

в) вводная часть контракта купли-продажи, содержащая наименование и номер контракта, место и дату заключения контракта, а также определение сторон, заключающих сделку;

г) протокол о намерении сторон вступить в контактные отношения и принять конкретные подготовительные обязательства на определенный срок:

д) часть контракта, оговаривающая условия страхования.

7.4. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах и формирования, описание шкалы оценивания

Таблица 6

Планируемые результаты освоения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения				Наименование оценочного средства
	менее 41 баллов (неудовлетворительно)	41-60 баллов (удовлетворительно)	61-80 баллов (хорошо)	81-100 баллов (отлично)	
ПК-13 Способен применять положения международных, национальных правовых актов и нормативных документов при решении задач в профессиональной деятельности.					
ПК-13.1 Знает и применяет положения международных, национальных правовых актов и нормативных документов					
Знать - основные закономерности и тенденции развития внешнеэкономических отношений; структуру международного контракта, способы и условия его заключения; особенности международного арбитражного разбирательства споров, связанных с внешнеэкономической деятельностью.	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированны е, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированны е систематические знания	Опрос, контрольные задания, тестовые задания, темы рефератов, докладов и другие.
Уметь - использовать правовые методы для решения практических задач внешнеэкономической					

деятельности, грамотно пользоваться нормативной базой.					
Владеть - навыками самостоятельной работы, навыками разработки договоров в соответствии с профилем своей профессиональной деятельности.	Частичное владение навыками	Несистематическое применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются пробелы	Успешное и систематическое применение навыков	

8. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе. Форма проведения текущей аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При тестировании для слабовидящих студентов используются фонды оценочных средств с укрупненным шрифтом. На экзамен приглашается сопровождающий, который обеспечивает техническое сопровождение студенту. При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене (или зачете). Обучающиеся с ограниченными возможностями здоровья и обучающиеся инвалиды обеспечиваются печатными и электронными образовательными ресурсами (программы, учебные пособия для самостоятельной работы и т.д.) в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

1) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья **по зрению:**

- **для слепых:** задания для выполнения на семинарах и практических занятиях оформляются рельефно-точечным шрифтом Брайля или в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением для слепых, либо зачитываются ассистентом; письменные задания выполняются на бумаге рельефно-точечным шрифтом Брайля или на компьютере со специализированным программным обеспечением для слепых либо надиктовываются ассистенту; обучающимся для выполнения задания при необходимости предоставляется комплект письменных принадлежностей и бумага для письма рельефно-точечным шрифтом Брайля, компьютер со специализированным программным обеспечением для слепых;

- **для слабовидящих:** обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс; обучающимся для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств; задания для выполнения заданий оформляются увеличенным шрифтом;

2) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья **по слуху:**

- **для глухих и слабослышащих:** обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости обучающимся предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования; предоставляются услуги сурдопереводчика;

- **для слепоглухих** допускается присутствие ассистента, оказывающего услуги тифлосурдопереводчика (помимо требований, выполняемых соответственно для слепых и глухих);

3) для лиц с тяжелыми нарушениями речи, глухих, слабослышащих лекции и семинары, проводимые в устной форме, проводятся в письменной форме;

4) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, **имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:**

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата, нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей: письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту; выполнение заданий (тестов, контрольных работ), проводимые в письменной форме, проводятся в устной форме путем опроса, беседы с обучающимся.

9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

9.1 Литература

1. Кочергина Т.Е. Контракты в международной торговле: учебное пособие / Кочергина Т.Е.. — Санкт-Петербург: Интермедия, 2017. — 204 с. — ISBN 978-5-4383-0030-4. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/82251.html>

2. Шестакова Е.В. Международные контракты: правила составления / Шестакова Е.В.. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. — 288 с. — ISBN 978-5-222-21987-4. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/58959.html>

3. Костин А.А. Международные конвенции и соглашения. Часть 1. Международные перевозки: учебное пособие / Костин А.А., Костина О.В.. — Москва: Российская таможенная академия, 2016. — 190 с. — ISBN 978-5-9590-0925-0. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/69457.html>.

4. Дерен, В. И. Экономика и международный бизнес: учебник и практикум для вузов / В. И. Дерен, А. В. Дерен. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 326 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14389-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/516974>

5. Диденко, Н. И. Международный маркетинг. Практика: учебник для вузов / Н. И. Диденко, Д. Ф. Скрипнюк. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 406 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-9796-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513002>

6. www.customs.ru. - Официальный сайт Федеральной таможенной службы.

7. www.consultant.ru. - Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

8. www.wcoomd.org. - Сайт Всемирной таможенной организации.

9. www.worldcustomsjournal.org - Международный таможенный электронный журнал.

9.2 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (приложение)

10. Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины

1. Аудиторный фонд ГГНТУ
2. Библиотека ГГНТУ.
3. Учебно-методические, справочные и иные материалы, находящиеся на кафедре «Информационное право и юриспруденция».
4. Проектор для презентаций

11. Дополнения и изменения в рабочей программе на учебный год

Дополнения и изменения в рабочие программы вносятся ежегодно перед началом нового учебного года по форме. Изменения должны оформляться документально и вносятся во все учтенные экземпляры.

Составитель:

Старший преподаватель кафедры «ИПИЮ»  / Э.А. Ахтаева /

СОГЛАСОВАНО:

Зав. каф. «ИПИЮ»  / М.А. Абдукадырова/

Зав. выпускающей каф. «ИПИЮ»  / М.А. Абдукадырова/

Директор департамента ДУМР  /М. А. Магомаева /

Методические указания по освоению дисциплины
«Внешнеторговая деятельность предприятия»

1. Методические указания для обучающихся по планированию и организации времени, необходимого для освоения дисциплины.

Изучение рекомендуется начать с ознакомления с рабочей программой дисциплины, ее структурой и содержанием разделов (модулей), фондом оценочных средств, ознакомиться с учебно-методическим и информационным обеспечением дисциплины.

Дисциплина «**Внешнеторговая деятельность предприятия**» состоит из 8 связанных между собой тем, обеспечивающих последовательное изучение материала.

Обучение по дисциплине «**Внешнеторговая деятельность предприятия**» осуществляется в следующих формах:

1. Аудиторные занятия (лекции, практические занятия).
2. Самостоятельная работа студента (подготовка к лекциям, практическим/тестам/докладам/, и иным формам письменных работ, выполнение, индивидуальная консультация с преподавателем).
3. Интерактивные формы проведения занятий (лекция-дискуссия и др. формы).

Учебный материал структурирован и изучение дисциплины производится в тематической последовательности. Каждому практическому занятию и самостоятельному изучению материала предшествует лекция по данной теме. Обучающиеся самостоятельно проводят предварительную подготовку к занятию, принимают активное и творческое участие в обсуждении теоретических вопросов, разборе проблемных ситуаций и поисков путей их решения. Многие проблемы, изучаемые в курсе, носят дискуссионный характер, что предполагает интерактивный характер проведения занятий на конкретных примерах.

Описание последовательности действий обучающегося:

При изучении курса следует внимательно слушать и конспектировать материал, излагаемый на аудиторных занятиях. Для его понимания и качественного усвоения рекомендуется следующая последовательность действий:

1. После окончания учебных занятий для закрепления материала просмотреть и обдумать текст лекции, прослушанной сегодня, разобрать рассмотренные примеры (10 – 15 минут).
2. При подготовке к лекции следующего дня повторить текст предыдущей лекции, подумать о том, какая может быть следующая тема (10 - 15 минут).
3. В течение недели выбрать время для работы с литературой в библиотеке (по 1 часу).
4. При подготовке к практическому занятию повторить основные понятия по теме, изучить примеры. Решая конкретную ситуацию, - предварительно понять, какой теоретический материал нужно использовать.

2. Методические указания по работе обучающихся во время проведения лекций.

Лекции дают обучающимся систематизированные знания по дисциплине, концентрируют их внимание на наиболее сложных и важных вопросах. Лекции обычно излагаются в традиционном или в проблемном стиле. Для студентов в большинстве случаев в проблемном стиле. Проблемный стиль позволяет стимулировать активную познавательную деятельность обучающихся и их интерес к дисциплине, формировать творческое мышление, прибегать к противопоставлениям и сравнениям, делать обобщения, активизировать внимание обучающихся путем постановки проблемных вопросов, поощрять дискуссию.

Во время лекционных занятий рекомендуется вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на формулировки и категории, раскрывающие суть того или

иного явления, или процессов, выводы и практические рекомендации.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает преподаватель, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, необходимо использовать не только основную литературу, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал преподаватель. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Тематика лекций дается в рабочей программе дисциплины.

3. Методические указания обучающимся по подготовке к практическим занятиям.

На практических занятиях приветствуется активное участие в обсуждении конкретных ситуаций, способность на основе полученных знаний находить наиболее эффективные решения поставленных проблем, уметь находить полезный дополнительный материал по тематике семинарских занятий.

Студенту рекомендуется следующая схема подготовки к практическому занятию:

1. Ознакомление с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы;

2. Проработать конспект лекций;

3. Прочитать основную и дополнительную литературу.

В процессе подготовки к практическим занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов отношение к конкретной проблеме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса;

4. Ответить на вопросы плана практического занятия;

5. Проработать тестовые задания и задачи;

6. При затруднениях сформулировать вопросы к преподавателю.

Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы практикума, выступать и участвовать в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильно выполнять практические задания и иные задания, которые даются в фонде оценочных средств дисциплины.

4. Методические указания обучающимся по организации самостоятельной работы.

Цель организации самостоятельной работы по дисциплине «Внешнеторговая деятельность предприятия» - формирование у студентов представлений о базовых категориях российского права в области строительства и антикоррупционного законодательства, воспитание гражданственности; приобретение практических умений и навыков, использования правовых норм в будущей профессиональной деятельности.

Самостоятельная работа обучающихся является важнейшим видом освоения содержания дисциплины, подготовки к практическим занятиям и к контрольной работе. Сюда же относятся и самостоятельное углубленное изучение тем дисциплины. Самостоятельная работа представляет собой постоянно действующую систему, основу образовательного

процесса и носит исследовательский характер, что послужит в будущем основанием для написания выпускной квалификационной работы, практического применения полученных знаний.

Организация самостоятельной работы обучающихся ориентируется на активные методы овладения знаниями, развитие творческих способностей, переход от поточного к индивидуализированному обучению, с учетом потребностей и возможностей личности.

Правильная организация самостоятельных учебных занятий, их систематичность, целесообразное планирование рабочего времени позволяет студентам развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивать высокий уровень успеваемости в период обучения, получить навыки повышения профессионального уровня.

Подготовка к практическому занятию включает, кроме проработки конспекта и презентации лекции, поиск литературы (по рекомендованным спискам и самостоятельно), подготовку заготовок для выступлений по вопросам, выносимым для обсуждения по конкретной теме. Такие заготовки могут включать цитаты, факты, сопоставление различных позиций, собственные мысли. Если проблема заинтересовала обучающегося, он может подготовить презентацию или доклад и выступить с ним на практическом занятии. Практическое занятие - это, прежде всего, дискуссия, обсуждение конкретной ситуации, то есть предполагает умение внимательно слушать членов малой группы и модератора, а также стараться высказать свое мнение, высказывать собственные идеи и предложения, уточнять задавать вопросы коллегам по обсуждению.

При необходимости можно обратиться за консультацией и методической помощью к преподавателю.

Самостоятельная работа реализуется:

- непосредственно в процессе аудиторных занятий - на лекциях, практических занятиях;
- в контакте с преподавателем вне рамок расписания - на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий и т.д.
- в библиотеке, дома, на кафедре при выполнении обучающимся учебных и практических задач.

Виды СРС и критерии оценок

(по балльно-рейтинговой системе ГГНТУ, СРС оценивается в 15 баллов)

1. Доклад (презентация)
2. Участие в мероприятиях

Темы для самостоятельной работы прописаны в рабочей программе дисциплины. Эффективным средством осуществления обучающимся самостоятельной работы является электронная информационно-образовательная среда университета, которая обеспечивает доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), практик, к изданиям электронных библиотечных систем.