

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце: **МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ**

ФИО: Родионова Светлана Евгеньевна

Должность: Начальник учебно-методического управления

Дата подписания: 14.12.2021 15:00:08

Уникальный программный ключ:

3d7c75ac99fd0ac390d8867fe19b94e675a67209f5692fc73e4e4767f4223223

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»

Институт права

Институт непрерывного образования

СОГЛАСОВАНО

Директор ИНО



(подпись)

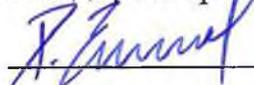
Т.Б. Великжанина

(инициалы, фамилия)

« 30 » 09 20 19 г.

СОГЛАСОВАНО:

И.о директора Института права



Р.И. Зайнуллин

« 30 » 09 2019 г.



УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебно-методической

работе

А.Б. Галимханов

« 30 » 09 2019 г.

**ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ**

«Английский язык в сфере внешнеэкономической деятельности»

с присвоением квалификации

«Переводчик в сфере внешнеэкономической деятельности»

Уфа - 2019

1. Цель реализации программы

Цель программы: формирование у студентов обще-профессиональной компетенции, позволяющей принимать участие в англоязычном дискурсе об основных задачах внешнеэкономической деятельности, таких как: сущность государственного управления внешнеэкономической деятельностью, способы государственного регулирования ВЭД, основной механизм правового регулирования ВЭД. Формирование целостной системы знаний в области внешнеэкономической деятельности и внешнеэкономических операций, а также практических навыков в сфере организации и управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия является непременным условием подготовки специалистов международного профиля.

Задачи дисциплины:

- сформировать у обучающихся объемный англоязычный понятийный аппарат по дисциплине;
- ввести в проблематику современного состояния ВЭД;
- ознакомить студентов с основными характеристиками нормативной базы внешнеэкономической деятельности России;
- привить навыки самостоятельной работы с учебными пособиями, научной литературой на английском языке, одноязычными и двуязычными специализированными словарями;
- сформировать основные общекультурные и профессиональные компетенции, направленные на овладение культурой мышления, способностью логически мыслить, анализировать, обобщать и оценивать экономико-правовые события и процессы.

2. Требования к результатам обучения

В результате изучения дисциплины «Английский язык в сфере внешнеэкономической деятельности» слушатель должен:

Знать:

- основные приемы и способы государственного регулирования ВЭД;
- особенности деятельности международных торговых организаций, актуальные вопросы современного развития внешнеторговой экономической деятельности и ее правительственного регулирования;

Уметь:

- анализировать и сопоставлять русско- и англоязычный понятийный аппарат данного учебного курса, применять нормативные правовые акты;
- давать квалифицированные юридические заключения и консультации по основным вопросам юридического сопровождения внешнеторговой экономической деятельности;

Владеть:

- навыками управления самостоятельной работой обучающихся;
- эффективного осуществления правового воспитания, правильной интерпретации правовых актов, применяемых в международной ВЭД.

В результате освоения программы присваивается квалификация «Переводчик в сфере внешнеэкономической деятельности».

3. Содержание программы

Учебный план программы профессиональной переподготовки
«Английский язык в сфере внешнеэкономической деятельности»

Категория слушателей – лица, владеющие иностранным языком (английским) – уровень *intermediate*.

Срок обучения – 540 часов (260 академических часов и 280 часов самостоятельной работы).

Форма обучения – очная

| № п/п | Наименование разделов | Всего, час. | В том числе | |
|---------------------|---|-------------|------------------------|-----------------------------|
| | | | самостоятельная работа | практич. и лаборат. занятия |
| 1 | Практический курс профессионально-ориентированного перевода | 404 | 208 | 196 |
| 2 | Практика экспортной деятельности | 68 | 28 | 40 |
| 3 | Составление и перевод деловой документации | 68 | 28 | 40 |
| Итоговая аттестация | | Экзамен | | |

**Учебно-тематический план
программы профессиональной
переподготовки
«Английский язык в сфере
внешнеэкономической
деятельности»**

| № п/п | Наименование разделов и тем | Всего час. | В том числе | |
|----------|---|------------|----------------|-----------------------------|
| | | | Самост. работа | Практич. и лаборат. занятия |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Раздел 1 | Unit A | | | |
| 1 | Brands | 30 | 16 | 14 |
| 1.1 | Discussion: talking about your favourite brands, discuss two authentic product promotion | | | |
| 1.2 | Texts Reading: outsourcing production – <i>Financial Times</i> . Listening: an interview with a brand consultant. | | | |

| | | | | |
|----------|--|-----------|-----------|-----------|
| 1.3 | Language skills: words that go with the brand and product. Present simple and present continuous | | | |
| 1.4 | Skills: taking part in meetings 1 | | | |
| 1.5 | Case study: solve the problems of a leading brand. Writing: e-mail | | | |
| 2 | Travel | 30 | 16 | 14 |
| 2.1. | Discussion: talk about your travel experiences | | | |
| 2.2. | Texts Reading: air rage – <i>Guardian</i> Listening: a business traveller's priorities | | | |
| 2.3. | Language work: British and American travel words Talking about the future | | | |
| 2.4. | Skills: making arrangements on the telephone | | | |
| 2.5. | Case study: work, rest and play: choose a suitable hotel for a seminar in France. Writing: e-mail | | | |
| 3 | Organization | 30 | 16 | 14 |
| 3.1. | Discussion: rank status symbols in order of importance | | | |
| 3.2. | Texts Reading: flexibility in the workplace – <i>Fast Company</i> Listening: an interview with the partner of a management consultancy | | | |
| 3.3. | Language work: words with expressions to describe company structure Noun formation | | | |
| 3.4. | Skills: socializing: introduction and networking | | | |
| 3.5. | Case study: Auric bank: choose the best way to reorganize customer services. Writing: report | | | |
| 4 | Change | 30 | 16 | 14 |
| 4.1 | Discussion: attitudes to change in general and at work. Rank stressful situations | | | |
| 4.2 | Texts Reading: Change in retailing – <i>Financial Times</i> Listening: an interview with a business transformation director | | | |
| 4.3 | Language work: words for describing change Past simple and present perfect | | | |
| 4.4 | Skills: taking part in meeting 2 | | | |
| 4.5 | Case study: acquiring Metro it: agree on changes at a company that has been taken over Writing: action minutes | | | |

| | | | | |
|----------|--|-----------|-----------|-----------|
| 5 | Money | 30 | 16 | 14 |
| 5.1 | Discussion: do a quiz and discuss attitudes to money | | | |
| 5.2 | Texts Reading: two financial reports – <i>Financial Times</i> Listening: an interview with the founder of a financial firm | | | |
| 5.3 | Language work: words and expressions for talking about finance Describing trends | | | |
| 5.4 | Skills: dealing with figures | | | |
| 5.5 | Case study: Angel investments: choose a company to invest in Writing: e-mail | | | |
| 6 | Advertising | 30 | 16 | 14 |
| 6.1 | Discussions: discuss authentic advertisements, discuss good and bad advertising practices | | | |
| 6.2 | Texts Reading: successful advertising – <i>Guardian</i> Listening: an interview with the head of planning at an advertising agency | | | |
| 6.3 | Language work: words and expressions for talking about advertising Articles: <i>a, an, the</i> , zero article | | | |
| 6.4 | Skills: starting presentations | | | |
| 6.5 | Case study: Focus Advertising: create and present an advertising campaign Writing: summary | | | |
| 7 | Cultures | 30 | 16 | 14 |
| 7.1 | Discussion: the importance of cultural awareness in business | | | |
| 7.2 | Texts Reading: advice for doing business across cultures Listening: an interview with a trainer in cultural awareness | | | |
| 7.3 | Language work: idioms for talking about business relationships Modals of advice, obligation and necessity | | | |
| 7.4 | Skills: social English, cross-cultural game | | | |
| 7.5 | Case study: visitors from China: plan a visit by a Chinese manufacturer Writing: e-mail | | | |
| | Revision Unit A | 4 | 2 | 2 |
| | Unit B | | | |
| 8 | Employment | 30 | 16 | 14 |
| 8.1 | Discussion: choose the most important qualities for getting a job, describe the best | | | |

| | | | | |
|-----------|---|-----------|-----------|-----------|
| | and worse experiences at work | | | |
| 8.2 | Texts Reading: retaining a good staff – <i>Financial Times</i> Listening: an interview with an executive search consultant | | | |
| 8.3 | Language work: words to describe the recruitment process and personal character Indirect questions and statements | | | |
| 8.4 | Skills: managing meetings | | | |
| 8.5 | Case study: Slim Gym: choose the best candidate for the job of General Manager Writing: letter | | | |
| 9 | Trade | 30 | 16 | 14 |
| 9.1 | Discussion: ideas about globalization | | | |
| 9.2 | Texts Reading: fair trade – <i>Guardian</i> Listening: an interview with an expert on negotiations | | | |
| 9.3 | Language work: words for talking about international trade Conditionals | | | |
| 9.4 | Skills: negotiating | | | |
| 9.5 | Case study: Ashbury Guitars: negotiate a deal with an overseas guitar manufacturer Writing: e-mail | | | |
| 10 | Quality | 30 | 16 | 14 |
| 10.1 | Discussion: ideas of quality | | | |
| 10.2 | Texts Reading: old-fashioned quality – <i>Financial Times</i> Listening: an interview with the Senior Vice President of a prestigious hotel chain | | | |
| 10.3 | Language work: words for talking about quality control and customer services Gerunds and infinitives | | | |
| 10.4 | Skills: complaining on the telephone | | | |
| 10.5 | Case study: Brookfield Airport: work out an action plan following complaints from passengers Writing: report | | | |
| 11 | Ethics | 25 | 11 | 14 |
| 11.1 | Discussion: questions of ethics at work Rank a list of unethical activities | | | |
| 11.2 | Texts Reading: business ethics – <i>Financial Times</i> Listening: an interview with a bank executive | | | |
| 11.3 | Language work: words to do with honesty and dishonesty Narrative tenses | | | |
| 11.4 | Skills: problem solving | | | |

| | | | | |
|-----------|--|-----------|-----------|-----------|
| 11.5 | Case study: profit or principle? Decide if a manager has acted unethically and what action to take Writing: e-mail | | | |
| 12 | Leadership | 25 | 11 | 14 |
| 12.1 | Discussion: the qualities of a good leadership | | | |
| 12.2 | Texts Reading: profile of a leading Chief Executive – <i>Financial Times</i> Listening: an interview with an expert in leadership training | | | |
| 12.3 | Language work: words to describe character Relative clauses | | | |
| 12.4 | Skills: decision-making | | | |
| 12.5 | Case study: Orbit Records: discuss ideas to save a failing music retailer Writing: e-mail | | | |
| 13 | Innovation | 23 | 11 | 12 |
| 13.1 | Discussion: talk about innovations in your daily life and in the twentieth century | | | |
| 13.2 | Texts Reading: in-company innovation – <i>Fortune magazine</i> Listening: an interview with an expert on presentations | | | |
| 13.3 | Language work: words and expressions to describe innovations Passive | | | |
| 13.4 | Skills: presentation techniques | | | |
| 13.5 | Case study: style in everything: prepare a product presentation for a competition Writing: a short article or press release | | | |
| 14 | Competition | 23 | 11 | 12 |
| 14.1 | Discussion: do a quiz on how competitive you are | | | |
| 14.2 | Texts Reading: losing competitive edge – <i>Financial Times</i> Listening: an interview with the Marketing Manager of a credit card business | | | |
| 14.3 | Language work: idioms from sport to describe competition Modals of probability | | | |
| 14.4 | Skills: negotiating | | | |
| 14.5 | Case study: Beverley Watches: choose the best supplier Writing: e-mail | | | |

| | | | | |
|-------------|--|----|----|----|
| | Revision Unit B | 4 | 2 | 2 |
| Раздел 2 | | | | |
| | Модуль 1. Ведение и перевод деловой переписки | 22 | 8 | 14 |
| 1.1 | Деловые письма | | | |
| 1.2 | Формальные электронные письма | | | |
| 1.3 | Корпоративная переписка | | | |
| | Модуль 2. Составление и перевод деловой документации | 22 | 8 | 14 |
| 2.1 | Предложение о сотрудничестве | | | |
| 2.2 | Запросы о сотрудничестве | | | |
| 2.3 | Оферты и акцепты | | | |
| 2.4 | Рекламации | | | |
| | Модуль 3. Составление и перевод деловой документации 2 | 24 | 12 | 12 |
| 3.1 | Деловой договор: виды и структура | | | |
| 3.2 | Заключение и расторжение договоров | | | |
| 3.3 | Пример типового договора | | | |
| Раздел 3 | | | | |
| 1 | Тема 1 Введение в экспортную деятельность | 8 | 3 | 5 |
| 1.1 | Понятие экспорта в законодательстве РФ и международно-правовых актах. | | | |
| 1.2 | Участники экспортной деятельности. | | | |
| 1.3 | Этапы экспортной деятельности. | | | |
| 1.4 | Государственная поддержка экспортной деятельности в РФ. | | | |
| 1.5 | Государственная поддержка экспортной деятельности в зарубежных странах. | | | |
| 1.6 | Практические примеры экспортных сделок. | | | |
| 2 | Тема 2 Особенности продвижения (маркетинга) в экспортной деятельности. | 8 | 3 | 5 |
| 2.1 | Понятие маркетинга в экспортной деятельности Методы исследования и выбора рынка | | | |
| 2.2 | Основы комплекса маркетинга 4 P (Product, Price, Place, Promotion) | | | |
| 2.3 | Практика применения комплекса маркетинга 4 P. | | | |
| 3 | Тема 3 Правовые аспекты экспортной деятельности | 8 | 3 | 5 |
| 3.1 | Нормативно-правовые акты РФ и международные нормативно-правовые акты, регулирующие внешне-экономическую деятельность | | | |
| 3.2 | Практика применения международного частного права. | | | |
| 3.3 | Методы защиты интеллектуальной собственности | | | |

| | | | | |
|-----|---|----------|----------|----------|
| 3.4 | Государственная поддержки в части защиты интеллектуальной собственности. | | | |
| 3.5 | Понятие и практика применения Инкотермс 2010 | | | |
| 4 | Тема 4 Финансовые инструменты экспорта | 8 | 3 | 5 |
| 4.1 | Экономика и расчет стоимости экспортного контракта. | | | |
| 4.2 | Оценка рисков экспортного контракта | | | |
| 4.3 | Страхование экспортных операций. | | | |
| 4.4 | Виды заемных средств для обеспечения экспортного контракта. | | | |
| 4.5 | Виды государственной поддержки в части финансирования экспортных сделок | | | |
| 5 | Тема 5 Документационное сопровождение экспорта | 9 | 4 | 5 |
| 5.1 | Основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. | | | |
| 5.2 | Тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности. | | | |
| 5.3 | Нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности. | | | |
| 5.4 | Экспортный контроль. Документационное сопровождение и процедура экспортного контроля. | | | |
| 5.5 | Валютные расчеты | | | |
| 6 | Тема 6 Онлайн-торговля экспортной деятельности | 9 | 4 | 5 |
| 6.1 | Знакомство с интернет-торговлей. | | | |
| 6.2 | Понятие и тенденции трансграничной интернет-торговли. | | | |
| 6.3 | Модели интернет-торговли | | | |
| 6.4 | Продвижение в рамках интернет-торговли. | | | |
| 6.5 | Доставка товаров в рамках интернет-торговли | | | |
| 7 | Тема 7 Логистика в экспортной деятельности. | 9 | 4 | 5 |
| 7.1 | Понятие, правовые и организационные аспекты логистической деятельности | | | |
| 7.2 | Способы доставки и виды логистических услуг. | | | |
| 7.3 | Документационное обеспечение логистической деятельности. | | | |
| 7.4 | Транспортные риски. Страхование. | | | |
| 7.5 | Рынок транспортно-логистических услуг. | | | |

| | | | | |
|-----|---|---|---|---|
| | Тема 8 Таможенное регулирование в экспортной деятельности. | 9 | 4 | 5 |
| 8.1 | Понятие таможенного регулирования во внешнеэкономической деятельности. | | | |
| 8.2 | Таможенные процедуры. | | | |
| 8.3 | Классификация товаров | | | |
| 8.4 | Таможенная стоимость вывозимых товаров. | | | |
| 8.5 | Порядок декларирования вывозимых товаров. | | | |
| 8.6 | Ответственность за нарушение норм законодательства в области таможенного регулирования. | | | |

4. Материально-технические условия реализации программы

| <i>Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий</i> | <i>Вид занятий</i> | <i>Наименование оборудования, программного обеспечения</i> |
|--|--------------------------------------|--|
| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> |
| <i>202 ауд.</i> | <i>лекции и практические занятия</i> | <i>проектор, ноутбук</i> |
| <i>407 ауд.</i> | <i>практические занятия</i> | <i>проектор, компьютеры, наушники</i> |
| <i>411 ауд.</i> | <i>практические занятия</i> | <i>CD- плеер, проектор, ноутбук</i> |

Программное обеспечение

- ❖ Информационная система
- ❖ Microsoft Office
- ❖ Windows

5. Учебно-методическое обеспечение программы

Раздел 1

1. Market Leader 3rd Edition Intermediate: Business English Course Book, by David Cotton, David Falvey, Simon Kent, 2010. – 226p. – Pearson Longman.
2. Market Leader 3rd Edition Intermediate: Business English Practice File, by John Rogers, 2010. – 99p. – Pearson Longman.
3. Market Leader New Edition Upper-Intermediate: Business English Course Book, by David Cotton, David Falvey, Simon Kent, 2006. – 176p. – Pearson Longman.
4. Market Leader New Edition Intermediate: Business English Practice File, by John Rogers, 2010. – 96p. – Pearson Longman.
5. Business Vocabulary in Use by Bill Mascull, 2002.- 172p/ -Cambridge University Press.

6. Т.Ю. Дроздова, А.И. Берестова, В.Г. Маилова English Grammar Reference and Practice: учебное пособие. – Издание одиннадцатое, исправленное. – СПб.: Антология, 2010. – 464с.

Интернет-источники:

1. <https://www.investopedia.com/>
2. <http://www.businessdictionary.com/>
3. <https://www.theguardian.com/business/glossary-business-terms-a-z-jargon>

Раздел 2

Основная литература:

1. Колесникова, Н.Л. Деловое общение =Business Communication: учебное пособие / Н.Л. Колесникова. - 11-е изд., стер. - Москва: Издательство «Флинта», 2016. - 153 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-89349-521-8; То же [Электронный ресурс]. -

URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364145>.

2. Яшина, Т.А. English for Business Communication=Английский язык для делового общения: учебное пособие / Т.А. Яшина, Д.Н. Жаткин. - 2-е изд., стер. - Москва: Издательство «Флинта», 2016. - 111 с. - ISBN 978-5-9765-0335-9; То же [Электронный ресурс]. -

URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=57951>.

Дополнительная литература:

3. Гумовская, Г.Н. Английский язык профессионального общения=LSP: English for professional communication: учебное пособие / Г.Н. Гумовская. - Москва: Издательство «Флинта», 2016. - 218 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-9765-2846-8; То же [Электронный ресурс]. -

URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=482145>.

4. Гусякова, А.В. Business English in the New Millennium: учебное пособие / А.В. Гусякова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Московский педагогический государственный университет. - Москва: МПГУ, 2016. - 180 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4263-0358-4; То же [Электронный ресурс]. -

URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=472847>.

5. Маклакова, Е.А. The Basics of Business Intercultural Communication: основы деловой межкультурной коммуникации: учебное пособие / Е.А. Маклакова, Ю.А. Литвинова, А.А. Илунина. - Воронеж: Воронежская государственная лесотехническая академия, 2011. - 169 с.; То же [Электронный ресурс]. -

URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142471>.

6. Шпилея, Е.А. Дидактические материалы для самостоятельной работы по курсу «Business English» («Деловой английский язык»): учебное пособие / Е.А. Шпилея ; Частное образовательное учреждение высшего образования «Институт специальной педагогики и психологии». - Санкт-Петербург: ЧОУВО «Институт специальной педагогики и психологии», 2015.

- 80 с. - ISBN 978-5-8179-0205-1; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438772>.

Интернет-источники:

4. <https://www.investopedia.com/>

5. <http://www.businessdictionary.com/>

6. <https://www.theguardian.com/business/glossary-business-terms-a-z-jargon>

Раздел 3

Основная литература:

1. Авдокушин Е.Ф., Колесов В.П., Осьмова М.Н. Мировая экономика. Экономика стран и регионов. Учебник для академического бакалавриата. - М., Юрайт. 2015.

2. Булатов А. С. Российская модель экспорта капитала. Монография / А.С. Булатов. - М.: Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД РФ, МГИМО-Университет, 2016. 120 с.

3. Воловик, Н. П. Направления поддержки инновационного экспорта в России / Н.П. Воловик, А.А. Пахомов, С.В. Приходько. - М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2016. 144 с.

4. Дегтярева О.И. Управление внешнеэкономической деятельностью: учебник [для студентов вузов] / О.И. Дегтярева, А. П. Матусевич, А. В. Шевелёва; под ред. О. И. Дегтяревой; МГИМО(У) МИД РФ. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2015. -352 с.

5. Мировая экономика. Мировая финансовая система. Международный финансовый контроль. Учебник / под ред.: Щегорцова В. А. [Электронный ресурс] - М.: Юнити-Дана, 2012. - 529 с. - Доступ к тексту электронного издания возможен через Электронно-библиотечную систему "Университетская библиотека online".

6. Мировая экономика. Учебник /под ред.: Щербанина Ю. А. 3-е изд., перераб. и доп. [Электронный ресурс] - М.: Юнити-Дана, 2012. - 448 с. - Доступ к тексту электронного издания возможен через Электронно-библиотечную систему "Университетская библиотека online".

7. Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации: учебное пособие / коллектив авторов; под общ. ред. С.В. Рязанцева. - М.: КНОРУС, 2016.196 с.

8. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность / Прокушев Е.Ф., Костин А.А. – М.: ЮРАЙТ, 2016. 412 с.

9. Учебное пособие для начинающих экспортеров / АНО ДПО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр». URL: <https://api.exportedu.ru/api/documents/29/download>.

Дополнительная литература:

а) Международные акты

1. Декларация о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества между государствами в соответствии с Уставом Организации Объединенных Наций, 24 октября 1970 г. // Официальный интернет-портал правовой информации.
2. Договор о создании Союзного государства: 8 декабря 1999 г. // Официальный интернет-портал правовой информации.
3. Венская конвенция о правопреемстве государств в отношении договоров. 23 августа 1978 г. // Официальный интернет-портал правовой информации.
4. Венская конвенция о правопреемстве государств в отношении государственной собственности, государственных архивов и государственных долгов. 8 апреля 1978 г. // Официальный интернет-портал правовой информации.
5. Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах. 16 декабря 1966 г. // Официальный интернет-портал правовой информации.

б) Основные нормативные правовые акты Российской Федерации

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года: (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // СПС «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
2. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
3. Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
4. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О таможенном регулировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
5. Закон РФ от 21.05.1993 № 5003-1 (ред. от 28.12.2016) «О таможенном тарифе» [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
6. Основные направления внешнеэкономической политики Российской Федерации до 2020 года, одобренные на заседании Правительства Российской Федерации 27 октября 2008 г. [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
7. Паспорт приоритетного проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта», утвержденный президентом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам (протокол от 30 ноября 2016 г. № 11).
8. Закон Республики Башкортостан от 6 марта 2001 г. № 185-з "О развитии внешнеторговой деятельности в Республике Башкортостан" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
9. Указ Главы Республики Башкортостан от 11 августа 2017 года № УГ-124 «Об автономной некоммерческой организации “Центр координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Башкортостан”» [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал правовой информации Республики Башкортостан. -URL: <http://www.npa.bashkortostan.ru/>.

10. Распоряжение Правительства Республики Башкортостан от 20 июля 2017 года № 687-р [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал правовой информации Республики Башкортостан. -URL: <http://www.npa.bashkortostan.ru/>.
11. Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.08.2017)[Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
12. Соглашение о реализации образовательного проекта АО «Российский экспортный центр» на территории Республики Башкортостан в 2017 году от 29 августа 2017 года.

в) Дополнительная литература ко всему курсу

1. Андреев А.В. Особенности взаимной торговли России со странами Содружества Независимых Государств // Российский внешнеэкономический вестник. 2010. № 7. С. 51-58.
2. Блум Уильям. Смертоносный экспорт Америки - демократия. Правда о внешней политике США и многом другом / Уильям Блум. - М.: Кучково поле. 2014. 272 с.
3. Галкин А.В. Участие малых и средних предприятий в ВЭД. М.: Издательская группа Лаборатория книги. 2012. 121 с.
4. Государственная внешнеэкономическая политика Российской Федерации: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / под общей ред. А.Г. Авшарова - СПб.: Питер. 2012.-528с.

интернет-ресурсы:

- ❖ Официальный сайт Минэкономразвития РФ economy.gov.ru.
- ❖ Официальный сайт Минэкономразвития РБ economy.bashkortostan.ru
- ❖ Официальный интернет-портал правовой информации РБ www.npa.bashkortostan.ru
- ❖ Официальный сайт Торгово-промышленной палаты РФ www.tpprf.ru
- ❖ Официальный сайт Торгово-промышленной палаты РБ www.tpprb.ru
- ❖ Официальный портал внешнеэкономической информации ved.gov.ru
- ❖ Официальный сайт АО «Российский экспортный центр» www.exportcenter.ru
- ❖ Официальный сайт Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР) www.exiar.ru
- ❖ Официальный сайт РОСЭКСИМБАНК www.eximbank.ru
- ❖ Официальный сайт ГК Внешэкономбанк www.veb.ru
- ❖ Официальный сайт проекта «Made in Russia» madeinrussia.ru
- ❖ Официальный сайт проекта «Продукт Башкортостана» productrb.ru
- ❖ Официальный сайт компании «Консультант Плюс» www.consultant.ru
- ❖ Информационно-правовой портал «Гарант» www.garant.ru
- ❖ Сайт Юридической научной библиотеки издательства «Спарк» www.lawlibrary.ru
- ❖ Официальный сайт Российской газеты www.rg.ru
- ❖ Торговые представительства РФ за рубежом economy.gov.ru/minec/about/TorgPredstav/

6. Оценка качества освоения программы

Итоговая аттестация в виде итогового экзамена в устной и письменной формах.

Оценка качества освоения программы осуществляется аттестационной комиссией в виде итогового экзамена, состоящего из двух частей: устная часть - ответы на вопросы по Разделу 3 и подготовка

презентации по одному из перечисленных вопросов на английском языке. письменная часть: по Разделам 1 и 2 на основе пятибалльной системы оценок по основным разделам программы.

Перечень разделов и вопросов, выносимых на итоговый экзамен, приведен в приложении А.

Слушатель считается аттестованным, если имеет положительные оценки (3,4 или 5) по всем разделам программы, выносимым на экзамен.

Пример

Оценка качества освоения программы осуществляется аттестационной комиссией в виде междисциплинарного экзамена в письменной форме на основе пятибалльной системы оценок по основным разделам программы.

Перечень разделов и вопросов, выносимых на междисциплинарный экзамен, приведен в приложении А.

Слушатель считается аттестованным, если имеет положительные оценки (3,4 или 5) по всем разделам программы, выносимым на экзамен.

7. Составители программы

Раздел 1:

1. Юсупова Розалия Римовна – канд. филол. наук, доцент кафедры международного права и международных отношений Института права БашГУ
2. Хазиева Рушана Рауфовна – канд. филол. наук, стар. преп. кафедры международного права и международных отношений Института права БашГУ

Раздел 2:

1. Садуов Руслан Талгатович - канд. филол. наук, доцент кафедры английского языка и межкультурной коммуникации факультета романо-германской филологии БашГУ

Раздел 3:

1. Халитов Ильдус Винерович – директор АНО «Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Башкортостан»

Приложение А.

Перечень вопросов выносимых на итоговый экзамен по программе повышения квалификации

«Английский язык в сфере внешнеэкономической деятельности»

Вопросы к экзамену (устная часть и презентация)

1. Понятие экспорта в законодательстве РФ и международно-правовых актах.
2. Участники экспортной деятельности.
3. Этапы экспортной деятельности.
4. Государственная поддержка экспортной деятельности в РФ.
5. Государственная поддержка экспортной деятельности в зарубежных странах.
6. Практические примеры экспортных сделок.
7. Понятие маркетинга в экспортной деятельности
8. Методы исследования и выбора рынка.
9. Основы комплекса маркетинга 4 P (Product, Price, Place, Promotion)

10. Практика применения комплекса маркетинга 4 P.
11. Нормативно-правовые акты РФ и международные нормативно-правовые акты, регулирующие внешнеэкономическую деятельность
12. Практика применения международного частного права.
13. Методы защиты интеллектуальной собственности.
14. Государственная поддержки в части защиты интеллектуальной собственности.
15. Понятие и практика применения Инкотермс 2010.
16. Экономика и расчет стоимости экспортного контракта.
17. Оценка рисков экспортного контракта
18. Страхование экспортных операций.
19. Виды заемных средств для обеспечения экспортного контракта.
20. Виды государственной поддержки в части финансирования экспортных сделок.
21. Основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
22. Тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.
23. Нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.
24. Экспортный контроль. Документационное сопровождение и процедура экспортного контроля.
25. Валютные расчеты.
26. Знакомство с интернет-торговлей.
27. Понятие и тенденции трансграничной интернет-торговли.
28. Модели интернет-торговли
29. Продвижение в рамках интернет-торговли.
30. Доставка товаров в рамках интернет-торговли
31. Понятие, правовые и организационные аспекты логистической деятельности.
32. Способы доставки и виды логистических услуг.
33. Документационное обеспечение логистической деятельности.
34. Транспортные риски. Страхование.
35. Рынок транспортно-логистических услуг.
36. Понятие таможенного регулирования во внешнеэкономической деятельности.
37. Таможенные процедуры.
38. Классификация товаров
39. Таможенная стоимость вывозимых товаров.
40. Порядок декларирования вывозимых товаров.
41. Ответственность за нарушение норм законодательства в области таможенного регулирования

Вопросы к экзамену (письменная часть)

Пример 1.

Fill in the gaps:

| | | | | | | |
|-------------|---------------|-------------------|----------|-------------|---------|----------|
| further | together with | place | urgent | prompt | pattern | order |
| discount | particulars | date | prompt | interest | texture | invoice |
| competitive | advise | demand | latest | competitive | export | quantity |
| | | meet | importer | supply | | |
| | | chain of retailer | | | | |

1. We have an ... request for the following items.
2. We are a large ... in Russia and we are ... in purchasing personal computers of the ... model.
3. We may be able to ... a substantial order with you if your prices are ... and your ... prompt.
4. Will you please send us ... concerning technical characteristics of your latest...

5. The British Chamber of Commerce ... us that you are producing for ... first-class silk cloth.
6. We are one of the main ... of fabrics in Norway and we would like to have more information about your products as they are in great ... in our country.
7. Could you send us your price-list ... some ... of your fabrics so that we can examine the ... and quality?
8. As we usually place very large ... we would expect a ... discount.
9. Our usual terms are payment on ...
10. We would need your assurance that you could ... all delivery ...
11. We would like to draw your attention to our Special Purchase section in which you can find details of our trade and quantity ...
12. We will be pleased ... any ... information you require.

Пример 2.

Translate the sentences below:

1. Просим сообщить, имеется ли данный товар в наличии, и указать его цену.
2. Содержание запроса зависит от того, какой товар Вы желаете приобрести.
3. Мы видели Ваши товары на ежегодной летней ярмарке в Москве, и они произвели на нас большое впечатление.
4. Мы выслали Вам образцы наших изделий, чтобы Вы могли (for you to estimate its first-class) оценить их превосходное качество и сделать выбор.
5. Сотрудники Посольства РФ в Австралии сообщили нам, что Вы являетесь одним из крупнейших производителей стали в России.

...

Пример 3.

Translate the text below:

Dear Mr Hammer,

In reply to your Letter of Complaint dt 15 October 20_ under Contract No. 90-045/8900 we ask you to accept our apologies for the delay and inconvenience you have been caused.

Unfortunately, the production at our factory was held up for six weeks by the breakdown of the machinery. We may only assure you that we have done our utmost to speed up the delivery. But as the delay in delivery was entirely due to reasons beyond our control, we cannot be held responsible for it.

Пример 4.

Compile a business letter/email/enquiry/claim, etc based on the given parameters:

- Email to Erin Green at Erin.Green@greg.org about the delivery of office furniture
- Make sure that your anager (My.Boss@funituragrande.com) knows about this conversation
- Inform Erin Green that the furniture will be shipped soon. Be formal. Attach a price-list.
- You are Sales Manager at Furnitura Grande Co., Ltd.

A. Karimov P.P.