

Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О.Сухого»

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор

ГГТУ им. П.О.Сухого

 О.Д.Асенчик

« 10 » 07. 2015

Регистрационный № УД - 01-03/уч.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности:

1-27 01 01 «Экономика и организация производства (по направлениям)»

Учебная программа составлена на основе: образовательного стандарта ОСВО 1-27 01 01-2013; учебных планов учреждения образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого» специальности 1-27 01 01 «Экономика и организация производства (по направлениям)» направления специальности 1-27 01 01-01 «Экономика и организация производства (машиностроение)» № Е 27-1-11/уч. 17.09.2013; № Е 27-1-51/уч. 21.09.2013

СОСТАВИТЕЛЬ

Р. А. Лизакова, заведующий кафедрой «Маркетинг» учреждения образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О.Сухого», кандидат экономических наук, доцент.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

И.В.Пономаренко, заведующий кафедрой «экономические теории», учреждения образования «Белорусский государственный университет транспорта», кандидат экономических наук, доцент;

Л.М.Лапицкая, заведующий кафедрой «Менеджмент» учреждения образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О.Сухого», кандидат экономических наук, доцент.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой «Маркетинг» учреждения образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого» (протокол № 11 от 21.05.15);

Научно-методическим советом гуманитарно-экономического факультета учреждения образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого»

(протокол № 10 от 14.06.2015); *УОЧО-1/14* *Зрвсср*
 Научно-методическим советом заочного факультета учреждения образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого»

(протокол № 5 от 4.06.15); *УОЗ-060-5у*
 Научно-методическим советом учреждения образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого» (протокол № 5 от 01.07.2015).

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Актуальность изучения учебной дисциплины

Необходимость и важность изучения курса «Внешнеэкономическая деятельность» обусловлены тем, что внешнеэкономическую деятельность осуществляют практически все коммерческие организации. Специалисты в сфере экономики должны обладать специальными знаниями в данной области. На сегодняшний день одним из приоритетных направлений экономического развития Республики Беларусь является экспортная ориентация. Функциональная деятельность инженера-экономиста предполагает работу, связанную с выходом на внешний рынок, поиском потенциальных партнеров по бизнесу. Следовательно, инженер-экономист должен владеть информацией о приоритетных направлениях внешнеэкономической деятельности страны и об основных инструментах организации и проведения данной деятельности.

Программа разработана на основе компетентного подхода требований к формированию компетенций, сформулированных в образовательном стандарте ОСВО 1-27 01 01-2013 специальности «Экономика и организация производства (по направлениям)».

Освоение дисциплины базируется на компетенциях, приобретенных ранее студентами при изучении дисциплин «Маркетинг».

Цели и задачи учебной дисциплины

Основная цель дисциплины – изучение студентами всех аспектов и инструментов теории и практики развития внешнеэкономической деятельности на рынке товаров и услуг. Это обеспечит более глубокое изучение специальных курсов в рамках учебного плана соответствующей дисциплины.

Основные задачи дисциплины предполагают, что студенты должны получить знания по:

- основному понятийному аппарату изучаемой дисциплины;
- занимаемому месту Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей и приоритетных векторах страны во внешних связях;
- методам организации и управления внешнеэкономической деятельностью на разных уровнях;
- классификации и содержанию основных международных операций;
- характеристике участников процесса внешнеэкономической деятельности;
- Международным валютно-финансовым отношениям в системе ВЭД.

Требования к уровню освоения содержания учебной дисциплины

В результате изучения дисциплины студент должен закрепить и развить следующие академические (АК) и социально-личностные (СЛК)

компетенции, предусмотренные в образовательном стандарте ОСВО 1-26 02 03-2013 специальности «Маркетинг».

АК-1 Уметь применять базовые научно-теоретические знания для решения теоретических и практических задач

АК 4 Уметь работать самостоятельно

СЛК 1 Обладать качествами гражданственности

СЛК 3 Обладать способностью к межличностным коммуникациям.

СЛК 6 Уметь работать в коллективе.

В результате изучения дисциплины студент должен обладать следующими профессиональными компетенциями (ПК), предусмотренными вышеуказанным образовательным стандартом:

ПК 6 Осуществлять бухгалтерский учет и отчетность

ПК 30 Работать с юридической литературой и трудовым законодательством

ПК 40 Исследовать тенденции развития современных форм производства

Для приобретения профессиональных компетенций (ПК) в результате изучения дисциплины студент должен

Знать:

- общие закономерности развития внешнеэкономической деятельности;
- приоритетные направления развития ВЭД в Республике Беларусь;
- сущность понятий «импортозамещение» и «экспортное производство»;
- основные национальные и международные правовые институты, регулирующие развитие ВЭД;
- принципы, формы и методы организации, анализа и оценки эффективности ВЭД предприятия.

Уметь:

- применять международную экономическую терминологию;
- использовать международные правила осуществления валютно-финансовых и торговых операций;
- осуществлять поиск необходимой информации о нормативно-правовом обеспечении ВЭД;
- разрабатывать контракты международной купли-продажи;
- применять методы организации, анализа и оценки эффективности ВЭД предприятия;

Владеть:

- международной экономической терминологией;
- навыками разработки контрактов международной купли-продажи;
- методами организации, анализа и оценки эффективности ВЭД предприятия.

Структура содержания учебной дисциплины

Содержание дисциплины представлено в виде тем, которые характеризуются относительно самостоятельными укрупненными

дидактическими единицами содержания обучения. Содержание тем опирается на приобретенные ранее студентами компетенции при изучении естественнонаучной дисциплины «Математика», общепрофессиональных дисциплин «Макроэкономика», «Экономика».

Методы (технологии) обучения

Основными методами (технологиями) обучения, отвечающим целям изучаемой дисциплины, являются:

- элементы проблемного обучения (проблемное изложение, частично-поисковый метод), реализуемые на лекционных занятиях;
- элементы учебно-исследовательской деятельности, реализация творческого подхода, реализуемые на практических занятиях.

Организация самостоятельной работы

При изучении дисциплины используются следующие формы самостоятельной работы студентов:

- контролируемая самостоятельная работа в виде решения индивидуальных задач в аудитории во время проведения практических занятий под контролем преподавателя в соответствии с расписанием;
- подготовка рефератов по индивидуальным темам.

Общее количество часов и распределение по видам занятий

Дисциплина относится к циклу общепрофессиональных и специальных дисциплин. Общая трудоемкость дисциплины составляет 170 часов, что соответствует 4,5 зачетным единицам.

Оценка итоговых приобретенных знаний производится на зачете.

Распределение аудиторного времени по видам занятий, курсам и семестрам:

Форма получения высшего образования	дневная	заочная (4,5 года обучения)
Курс	5	3
Семестр	9	5,6
Лекции (часов)	51	6
Практические (семинарские) занятия (часов)	34	4
Лабораторные занятия (часов)	-	-
Всего аудиторных (часов)	85	10

Всего по дисциплине (часов)	170	170
Экзамен - семестр	-	-
Зачет - семестр	9	6

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Сущность ВЭД и государственная политика формирования внешнеэкономических связей

Основные понятия и определения. Система мирохозяйственных связей и современные тенденции ее развития. Понятие глобализации и локализации. Факторы глобализации. Проблемы глобализации. Международная интеграция, глобализация и развитие мирового рынка товаров и услуг.

Место Республики Беларусь в международном разделении труда. Факторы, стимулирующие внешнеэкономическую деятельность. Показатели участия страны в международном разделении труда.

Внешнеторговая политика Республики Беларусь. Характеристика экспортной политики. Характеристика импортной политики.

Тенденции развития товарной и географической структуры внешней торговли Республики Беларусь. Объем внешней торговли. Основные торговые партнеры. Номенклатуры экспорта и импорта Республики Беларусь. Тенденции во внешней торговле Республики Беларусь.

Иностранные инвестиции в Республике Беларусь. Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций. Государственная политика в области иностранных инвестиций.

Доминирующие векторы внешнеэкономической деятельности, определенные национальной программой развития Республики Беларусь.

Классификация фирм, действующих на мировом рынке. Понятие контрагент.

Предприятие как основной субъект ВЭД. Факторы, влияющие на выбор партнера на зарубежном рынке. Понятие «деловая репутация» фирмы. Принципы эффективной работы по выбору контрагента.

Процесс организации работы по изучению контрагента. Стадии выбора страны. Информационная карта фирмы. Структура и содержание карты фирмы.

Организация коммерческих предложений. Понятие «оферта». Виды оферты. Понятие «запрос».

Понятие «международная коммерческая операция». Классификация международных коммерческих операций. Перечень основных и вспомогательных операций.

Основные коммерческие операции. Экспорт. Импорт. Реэкспорт. Реимпорт.

Тема 2. Основные направления и формы внешнеэкономической деятельности

Основные направления внешнеэкономической деятельности. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Содержание и структура конвенции. Международное значение Конвенции.

Форма внешнеторгового контракта купли-продажи товаров. Основная обязанность продавца и покупателя. Перечень основных разделов контракта. Типовые контракты.

Виды контрактов международной купли-продажи товаров. Контракты разовые и с периодической поставкой. Контракты с оплатой в денежной, товарной или смешанной форме.

Структура контракта международной купли-продажи товаров и его содержание.

Валютные условия контракта: валюта цены, валюта платежа, пересчет валюты, валютные оговорки.

Толкование базисных условий поставки в «Инкотермс». Определение. Структура. Содержание каждой группы.

Этапы подготовки переговоров: преддоговорной период, период подписания договоров.

Стратегия ведения переговоров. Программа подготовки к переговорам. Правила составления деловых писем. Правила ведения телефонных переговоров. Подготовка участников для ведения переговоров. Понятие «деловой протокол» и порядок его составления.

Тактика ведения переговоров. Приемы (методы) ведения переговоров. Психологические аспекты ведения переговоров.

Национальные особенности поведения участников переговоров. Возможность корректировки хода ведения переговоров с учетом национальных особенностей участников

Значение развития торговли услугами. Специализация стран на видах услуг. Факторы, обуславливающие рост рынка услуг. Классификация услуг на международном рынке.

Международный инжиниринг. Понятие международного инжиниринга. Виды инжиниринга. Особенности международного инжиниринга.

Международные арендные операции. Виды арендных операций. Отличие арендных операций от лизинга. Виды лизинга: финансовый, оперативный, международный и др.

Международный факторинг. Участники факторинговых отношений, их права и обязанности. Виды факторинга.

Сущность международного лицензирования. Понятие «патент», понятие «лицензия».

Отличие купли-продажи лицензий от купли-продажи товаров.

Лицензионные операции. Виды лицензий.

Формы лицензионного вознаграждения в зависимости от учета экономического результата от освоения и фактического использования лицензии. Методы определения лицензионного вознаграждения.

Паушальный платеж и роялти как наиболее яркие представители двух форм вознаграждения.

Понятие «ноу-хау» и его отличительные особенности. Критерии ноу-хау, виды ноу-хау.

Сущность и содержание понятия «франчайзинг», «франшиза». Понятие «деловой комплекс».

Виды международного франчайзинга: производственный, сбытовой, сервисный, комплексный.

Основные условия договора франчайзинга: структура, содержание.

Преимущества и недостатки франчайзинга: Для франчайзера и для франчайзи.

Отрицательные аспекты франчайзинга.

Товарная биржа и особенности биржевой торговли. Развитие биржевой торговли. Методы ведения биржевого торга

Виды биржевых операций. Цены «спот» и цены «форвард». Расчетная палата биржи. Операции хеджирования. Эффект хеджирования. Преимущества, которые дают биржевые операции.

Организация мировых торгов. Понятие «торги». Структура тендерных комитетов. Виды торгов. Организация ведения торгов.

Сущность и классификация международных аукционов. Международные товарные аукционы: определение, основные предметы торга, виды. Техника проведения международных аукционов. Основные стадии проведения аукционов. Способы повышения цены.

Понятие и виды торгово-посреднических операций. Торгово-посреднические фирмы. Преимущества использования посредников. Основные виды договоров.

Выбор посредника. Виды международных торговых посредников. Сбытовые посредники. Комиссионеры. Консигнаторы. Брокеры. Торговый дом.

Договоры с внешнеторговыми посредниками. Договор об исключительной продаже товаров. Договор комиссии. Договор консигнации. Агентский договор. Условия расчетов.

Виды международных встречных сделок: бартерные сделки, торговые компенсационные сделки, промышленные компенсационные сделки.

Тема 3. Международные валютно-финансовые отношения в системе ВЭД

Международная валютная система, ее сущность, функции, взаимосвязь с общественным воспроизводством. Основные элементы международной валютной системы. Структура и этапы развития международной валютной системы. Понятие и виды и классификация валют. Условия взаимной конвертируемости валют. Характеристика современного состояния международных валютных отношений. Валютный рынок: понятие, виды, основные функции и участники. Системы валютных курсов. Факторы формирования валютного курса. Влияние валютного курса на

международные экономические отношения. Методы оценки и прогнозирования изменения валютного курса

Особенности выбора валюты платежа по международному контракту. Формы расчетов и средства платежа в рамках внешнеторговых договоров. Факторы, влияющие на выбор форм международных расчетов. Особенности международных расчетов. Унифицированные правила в области международных расчетов.

Сущность и виды аккредитивов: безотзывной, отзывной, неподтвержденный, подтвержденный, покрытый, непокрытый, возобновляемый. Взаимоотношения между договорами и аккредитивами платежа по предъявлении, платежа с рассрочкой, путем акцепта или неогоциации. Последовательность действий осуществления аккредитивной операции. Преимущества и недостатки аккредитивной формы расчетов.

Понятие инкассо, сущность, преимущества и недостатки. Порядок осуществления расчетов путем инкассо.

Сущность, преимущества и недостатки банковского перевода. Порядок осуществления при расчетах путем банковского перевода. Понятие открытый счет, сущность, преимущества и недостатки.

Расчеты в форме аванса. Порядок расчетов по открытому счету. Расчеты с использованием векселей и чеков.

Понятие «мировая цена» и виды контрактных цен. Факторы, влияющие на формирование цен мирового рынка. Информационное обеспечение ценообразования. Индексация цен и калькулирование стоимости товара. Расчет внешнеторговой цены, выбор метода ценообразования. Коммерческие поправки к ценам. Система скидок с цены.

Виды и формы кредитования экспортно-импортных сделок. Схема кредитования. Условия кредита, сроки. Обеспечение кредита, порядок возврата. Факторинг и форфейтинг. Определение стоимости кредита.

Цель и значение банковских гарантий. Безусловные и условные банковские гарантии. Платежные и договорные (контрактные) банковские гарантии. Гарантия возврата аванса. Гарантия надлежащего исполнения контракта. Тендерные гарантии. Выдача гарантий уполномоченными банками.

Понятие и виды инвестиций. Прямые и портфельные зарубежные инвестиции и их показатели. Инвестиционный климат и его составляющие. Значение иностранных инвестиций для белорусской экономики. Правовое регулирование инвестиционной деятельности иностранных субъектов в Беларуси. Деятельность иностранных инвесторов и коммерческих организаций с иностранными инвестициями. Гарантии правительства Республики Беларусь под привлекаемые иностранные кредиты.

Тема 4. Управление, организация и регулирование ВЭД

Понятие термина «международная организация». Виды международных организаций: большая восьмерка, ЮНКТАД, ЮНИДО, ВТО. ЕС, МВФ, ВБ, ЕБРР.

Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь. Парламент. Совет Министров. Комиссии центрального аппарата государственного управления. Отраслевые министерства, банковские учреждения. Торгово-промышленная палата.

Законодательная база управления внешнеэкономической деятельностью. Правовые основы международной контрактной политики. Общие правила и условия международных договоров. Транспортировка товаров и грузовые перевозки. Таможенное регулирование. Способы расчета в международной торговле. Разрешение споров по контрактам международной торговли

Сущность, методы и способы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Протекционизм. Фритредерство.

Тарифное регулирование. Характеристика тарифного регулирования.

Понятие таможенных пошлин. Виды ставок таможенных пошлин. Экспортный и импортный таможенный тариф.

Таможенная стоимость товара и методы её определения. Методы определения таможенной стоимости ввозимых товаров. Определение таможенной стоимости вывозимых товаров.

Виды таможенных режимов.

Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности. Коды ТН ВЭД.

Нетарифное регулирование ВЭД (количественные ограничения, финансовые методы, скрытые методы)

Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности. Оценка эффективности экспортных сделок. Оценка эффективности импортных сделок. Статистические показатели оценки внешнеэкономической деятельности предприятия. Макроэкономическая эффективность внешнеэкономической деятельности

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
(дневная форма получения образования)

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов					Количество часов УСР	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Иное		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Сущность ВЭД и государственная политика формирования внешнеэкономических связей	14	10					зачет
2.	Основные направления и формы внешнеэкономической деятельности	14	10					зачет
3.	Международные валютно-финансовые отношения в системе ВЭД	12	6					зачет
4	Управление, организация и регулирование ВЭД.	11	8					зачет
	Всего аудиторных часов	51	34					зачет

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
(заочная форма получения образования)

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов					Количество часов УСР	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Иное		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Сущность ВЭД и государственная политика формирования внешнеэкономических связей	1						зачет
2.	Основные направления и формы внешнеэкономической деятельности	2	2					зачет
3.	Международные валютно-финансовые отношения в системе ВЭД	2						зачет
4	Управление, организация и регулирование ВЭД.	1	2					зачет
	Всего аудиторных часов	6	4					зачет

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Основная литература

1. Беркова О. В. Внешнеэкономическая деятельность в агропромышленном комплексе: учебное пособие / О.В. Беркова, М.К. Жудро, Е.И. Михайловский. – Минск: Тетралит, 2014. – 240 с.
2. Жудро, М.К. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум: учеб. пособие / М.К.Жудро. – Минск: Изд-во Гревцова, 2010. – 162 с.
3. Лизакова, Р.А. Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций по одноим. дисциплине для студ.экон.спец. Гомель: ГГТУ им. П.О.Сухого, 2009. – 143с.
4. Рудый К.В. Финансы внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие/ К.В.Рудый. – Мн.: Выш.шк., 2004. – 348с.
5. Пашуто В.П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: учеб.пособие для студентов высших учебных заведений / В.П. Пашуто, О.В. Пашуто. – Минск: ИВЦ Минфина, 2009. – 360 с.

Дополнительная литература

6. Алехнович А. В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: практикум для студ. вузов /А.В. Алехнович – Минск: Дикта, 2007. – 248 с.
7. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов /Г. Д. Гордеев, Л. Я. Иванова, С. К. Казанцев и др.; М.: ЮНИТИ, 2000. – 823 с.
8. Герчикова, И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2001. 671 с.
9. Всемирная торговая организация: ориентиры для экономистов и юристов /В.Ф. Медведев, С.И. Михневич, В.В. Почекина и др., Под ред. П.Г.Никитенко. Мн.: НО ООО «Бип-С». 2003. 126 с.
10. Краткий статистический сборник «Республика Беларусь в цифрах». 2014 (Стат.сб.) Минстат Республики Беларусь Минск, 2014. – 347 с.
11. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / [М. И. Плотницкий и др.] ; под общ. ред. М. И. Плотницкого, Г. В. Турбан. - Минск : Современная школа : Мисанта, 2011. - 614 с.
12. Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Е.Ф.Прокушев. – 5-е изд. испр. и доп.. – М.: Дашков и К, 2008.
13. Таможенный кодекс Республики Беларусь . – Минск, 2007
14. Турбан, Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб.пособие / Г.В.Турбан. – Мн.: БГЭУ, 2006. -207 с.
15. Тынель А. и др. Курс международного торгового права / Тынель А., Функ Я., Хвалей В. – 2-е изд. – Мн.: Амалфея, 2000. –704с.
16. Экономика Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей [Текст]: Учеб. пособие / Г.А. Шмарловская, Г.Г. Санько, Е.Н. Петрушкевич [и др.]; под ред. Г.А. Шмарловской. – Мн.: БГЭУ, 2006. – 253 с.

Электронные учебно-методические комплексы

Лизакова Р.А. Внешнеэкономическая деятельность : электронный учебно-методический комплекс дисциплины / Р. А. Лизакова, А. Ю. Бычкова. - Гомель : ГГТУ, 2009.

Список литературы сверен Л. - Жесткина Н.С.

Примерный перечень практических занятий.

1. Предмет, метод и задачи курса.
2. Международная интеграция, глобализация и развитие мирового рынка товаров и услуг
3. Иностраннные инвестиции. Эффективность их привлечения в бизнес
4. Предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности
- Участники внешнеэкономической деятельности
5. Коммерческая сделка в международной торговле
6. Внешнеторговый контракт – подготовка переговоров
7. Внешнеторговый контракт – подготовка текста контракта
8. Международный лизинг
9. Международные операции по купле-продаже результатов интеллектуальной деятельности.
10. Международный франчайзинг
11. Операции валютного рынка
12. Экономическое обоснование цен в договоре
13. Ценообразование во внешней торговле (установление исходной цены на экспортную продукцию)
14. Международные организации, их роль в развитии бизнеса
15. Таможенное регулирование. Определение таможенной стоимости товара
16. Нетарифное регулирование
17. Эффективность внешнеэкономической деятельности

Диагностика компетенций студента

Оценка учебных достижений студента на зачете проводится по критерию «зачтено»- «незачтено». Для оценки учебных достижений студентов используются критерии, утвержденные министерством образования Республики Беларусь.

Оценка промежуточных учебных достижений студентов осуществляется в соответствии с избранной кафедрой шкалой оценок.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Название дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы по изучаемой учебной дисциплине	Решение принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
Маркетинг	Маркетинг	Содержание дисциплины согласовано	пр. № 11 21.05.2015

Библиотека ГГТУ ИМЭП