

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 - 01-02/уч.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине
для специальности: 1-26 02 03 «Маркетинг»

Учебная программа составлена на основе: образовательного стандарта ОСВО 1-26 02 03-2013; учебных планов специальности «Маркетинг» : № Е 26-1-10/уч. 17.09.2013; № Е 26-1-28/уч. 13.02.2014; № Е 26-1-50/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:

С. Н. Говейко, заведующий кафедрой коммерческой деятельности и информационных технологий в экономике, учреждения образования «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины», кандидат экономических наук, доцент;

Р. И. Громыко, декан гуманитарно-экономического факультета 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 17.06.2015); УОЗ-1/8

Научно-методическим советом заочного факультета учреждения образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого» (протокол № 5 от 4.06.15); УОЗ-055-54

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 маркетолога предполагает работу, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Следовательно, маркетолог должен владеть информацией о приоритетных направлениях внешнеэкономической деятельности страны и об основных инструментах организации и проведения данной деятельности.

Курс «Внешнеэкономическая деятельность» является дополнением к базовой одноименной дисциплине «Маркетинг», в частности к разделу «Основы международного маркетинга» и позволит расширить кругозор будущих маркетологов в данной области посредством овладения механизмом организации управления ВЭД как на макро-, так и микроуровнях.

Программа разработана на основе компетентностного подхода требований к формированию компетенций, сформулированных в образовательном стандарте ОСВО 1-26 02 03-2013 специальности «Маркетинг».

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

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:

- 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 территориальных уровнях;
- классификации и содержанию основных международных операций;
- характеристике участников процесса внешнеэкономической деятельности
- механизму организации деловых переговоров и составлению

контрактов купли-продажи.

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-2 Владеть системным и сравнительным анализом.

АК 4 Уметь работать самостоятельно.

АК 7 Иметь навыки, связанные с использованием технических устройств, управлением информацией и работой с компьютером.

СЛК 1 Обладать качествами гражданственности.

СЛК 3 Обладать способностью к межличностным коммуникациям.

СЛК 6 Уметь работать в команде.

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

ПК1 Работать с юридической литературой и трудовым законодательством.

ПК 4 Анализировать и оценить собранные данные.

ПК 5 Вести переговоры, разрабатывать договоры (контракты) с другими заинтересованными участниками экономических отношений, в том числе и с зарубежными.

ПК 6 Готовить доклады, материалы к презентации

ПК 7 Пользоваться глобальными информационными ресурсами.

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

Знать:

- основной понятийный аппарат и основные нормативно-правовые документы по изучаемой дисциплине;

- место Республики Беларусь в МРТ и ее ориентиры во внешней политике;

- виды внешнеэкономической деятельности и пути их реализации;

- методики расчета экспортных и импортных цен;

- методику оценки эффективности внешнеэкономической деятельности организации;

- методы регулирования ВЭД, технологию составления типового контракта купли-продажи товаров.

Уметь и быть способным:

- выбрать и оценить потенциального торгового партнера;

- составить контракт и провести переговоры;

- выбрать наиболее эффективные формы внешнеэкономической деятельности в зависимости от сложившихся условий;

- оценить эффективность сложившейся практики внешнеэкономической деятельности на предприятии.

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 «География размещения производителей и потребителей», общепрофессиональной дисциплины «Маркетинг» и дисциплины вузовского компонента «Экономика организации (предприятия)»

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 дисциплин специализации. Общая трудоемкость дисциплины составляет 108 часов, что соответствует 3,0 зачетным единицам.

Распределение аудиторного времени по видам занятий, курсам и семестрам:

Форма получения высшего образования	дневная	заочная (4,0 года обучения)	заочная (5,0 лет обучения)
Курс	4	3,4	4,5
Семестр	7	6,7	8,9
Лекции (часов)	34	6	8
Практические (семинарские) занятия (часов)	34	6	6
Лабораторные занятия (часов)	-	-	-
Всего аудиторных (часов)	68	12	14
Всего по дисциплине (часов)	108	108	108
Экзамен - семестр	-	-	-
Зачет - семестр	7	7	9
Курсовая работа - семестр	-	-	-

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность как необходимое условие экономического развития государства в современном мире

Основные понятия и определения. Система мирохозяйственных связей и современные тенденции ее развития. Понятие глобализации и локализации. Факторы глобализации. Проблемы глобализации.

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 внешнеэкономической деятельности, определенные

национальной программой развития Республики Беларусь.

Классификация фирм, действующих на мировом рынке. Понятие контрагент.

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 содержания 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. Операции по торговле научно-техническими знаниями и опытом. Операции по торговле техническими услугами.

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

Международная интеграция, глобализация и развитие мирового рынка товаров и услуг.

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.

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

Тема 3. 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)

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.

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.	Внешнеэкономическая деятельность как необходимое условие экономического развития государства в современном мире	12	12					зачет
2.	Направления и формы внешнеэкономической деятельности	12	12					зачет
3.	Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности	10	10					зачет
	Всего аудиторных часов	34	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.	Внешнеэкономическая деятельность как необходимое условие экономического развития государства в современном мире	2/2	2/2					зачет
2.	Направления и формы внешнеэкономической деятельности	2/4	2/2					зачет
3.	Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности	2/2	2/2					зачет
	Всего аудиторных часов	6/8	6/6					зачет

Заочная сокращенная (4,0 года обучения) форма обучения / Заочная полная (5,0 лет обучения) форма обучения

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. Рудый К.В. Финансы внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие/ К.В.Рудый. – Мн.: Выш.шк., 2004. – 348с.
4. 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.
5. Таможенный кодекс Республики Беларусь . – Минск, 2007

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.Лизакова, Р.А. Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций по одноим. дисциплине для студ.экон.спец. Гомель: ГГТУ им. П.О.Сухого, 2009.- 143с.
- 12.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.
- 13.Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Е.Ф.Прокушев. – 5-е изд. испр. и доп.. – М.: Дашков и К, 2008. -
- 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.
- 4.2.11.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. Режим доступа: <http://elib.gstu.by/handle/220612/1462>

Список литературы сверен для Электронного К.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. Экономическое обоснование цен в договоре
7. Внешнеторговый контракт – подготовка переговоров
8. Внешнеторговый контракт – подготовка текста контракта
9. Международный лизинг
10. Международные операции по купле-продаже результатов интеллектуальной деятельности.
11. Международный франчайзинг
12. Международные торгово-посреднические операции
13. Международные организации, их роль в развитии бизнеса
14. Таможенное регулирование. Определение таможенной стоимости товара
15. Нетарифное регулирование
16. Проведение операций состязательного типа
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.

Для оценки достижений студентов используется следующий диагностический инструментарий:

- выступление студента на конференции по подготовленному реферату (АК-1, АК-2, АК-3, АК-4, СЛК-1, СЛК-6, ПК-6, ПК-7);
- проведение текущих контрольных опросов по отдельным темам (АК-4, АК-7, ПК-1, ПК-4, ПК-7);
- защита, выполненных на практических занятиях индивидуальных заданий (АК-2, АК-4, АК-7, СЛК -3, ПК-1, ПК-4, ПК-7);
- сдача зачета по дисциплине (АК-1, АК-4, СЛК-1, ПК-4).

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)
География размещения производителей и потребителей	Маркетинг	Содержание дисциплины согласовано	пр. № 11 21.05.2015
Маркетинг	Маркетинг	Содержание дисциплины согласовано	пр. № 1 21.05.2015

Библиотека ГТУ ИМА