

Учреждение образования «Мозырский государственный педагогический университет имени И.П. Шамякина»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

_____ Н.А. Лебедев

«_____» _____ 2011 г.

Регистрационный № УД-_____/баз.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Учебная программа для специальности

1-08 01 01-08 «Профессиональное обучение (экономика и управление)»

2012 г.

Составители:

Н. Н. Докучаева, старший преподаватель кафедры экономики УО «Мозырский государственный педагогический университет имени И.П. Шамякина»,
Т. В. Дятковская, ассистент кафедры экономики УО «Мозырский государственный педагогический университет имени И.П. Шамякина»

Рецензенты:

Д.В.Некрасов, начальник С-200 ЛК6У№2, к. т. н.
Ю. Н. Кириллов, зав. кафедрой социально-гуманитарных наук УО «Мозырский государственный педагогический университет имени И.П. Шамякина», к. ф. н., доцент

Рекомендована к утверждению:

Кафедрой экономики УО «Мозырский государственный педагогический университет имени И.П. Шамякина»
Протокол № 13 от 21 мая 2012 г.

Научно-методическим советом инженерно-педагогического факультета УО «Мозырский государственный педагогический университет имени И.П. Шамякина»
Протокол № 8 от 25 мая 2012 г.

Научно-методическим советом УО «Мозырский государственный педагогический университет имени И.П. Шамякина»
Протокол № 5 от 29 мая 2012 г.

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Стать полноценным педагогом-экономистом с развитым оперативным экономическим мышлением без знаний теории и практики внешнеэкономической деятельности трудно. Специалистам республики необходимы глубокие знания экономических механизмов организации и проведения внешнеэкономических операций.

В результате изучения дисциплины студент *должен знать*:

- основные направления внешнеэкономической деятельности и ее формы;
- структуру управления внешнеэкономической деятельностью в республике и в других странах;
- формы и методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;
- процесс проведения внешнеторговых сделок и оформления внешнеторгового контракта;
- тенденции развития рынка страховых услуг, посреднических и рекламных услуг во внешнеэкономической деятельности;
- процесс развития и функционирования свободных экономических зон в республике и в мировом хозяйстве;

должен уметь использовать полученные знания в процессе:

- работы с посредниками, финансово-кредитными учреждениями, фирмами, страховыми компаниями;
- ведения переговоров, заключения сделок, в том числе с представителями зарубежных фирм;
- принятия управленческих решений, формирования портфеля заказов;
- изыскания резервов увеличения эффективности производства, повышения производительности труда и конкурентоспособности товаров, укрепления финансового состояния предприятия;

должен владеть

- терминологическим аппаратом;
- полученными статистическими данными в процессе анализа внешнеэкономической ситуации в стране и за рубежом;
- методикой проведения переговоров и оформления внешнеторгового контракта.

В курсе учебной дисциплины «Внеэкономическая деятельность» особое внимание уделено вопросам специфики осуществления внешнеторговых операций в Республике Беларусь, которые имеют широкое распространение в практике работы в настоящее время и являются значительными для работы хозяйственных субъектов.

Тематический план учебной дисциплины «Внеэкономическая деятельность» представляет собой структурно-содержательную модель дисциплины, разработанную в соответствии с основными разделами и дидактическими единицами государственного общеобразовательного стандарта. Объем дисциплины составляет 56 часа (28 - лекций, 28 - практических занятий). Разбивка по часам представлена в примерном тематическом плане.

**Примерный тематический план дисциплины
«Внешнеэкономическая деятельность»**

№№ п/п	Наименование разделов и тем	Количество часов	
		Лекции	Практические
1	Внешнеэкономическая деятельность – важный фактор социально-экономического развития	2	2
2	Формы внешнеэкономического сотрудничества	2	2
3	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	2	2
4	Формы и методы государственного регулирования ВЭД	2	2
5	Внешнеэкономическая деятельность предприятия	2	2
6	Работа предприятия по выходу на внешний рынок	2	2
7	Торговые партнеры на зарубежных рынках	2	2
8	Порядок и подготовка проведения внешнеторговых сделок	2	2
9	Внешнеторговый контракт	2	2
10	Выполнение условий внешнеторговых контрактов	4	4
11	Торгово-посреднические и транспортные операции во внешнеэкономической деятельности	2	2
12	Национальная внешнеэкономическая политика и пути ее реализации в Республике Беларусь	2	2
13	Свободные экономические зоны	2	2
	Всего	28	28

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность – важный фактор социально-экономического развития

Сущность и роль внешнеэкономических отношений. Внешнеэкономическая деятельность. Внешнеэкономические отношения. Внешнеэкономические связи. Внешняя торговля. Внешнеэкономические операции.

Объективные предпосылки развития внешнеэкономических отношений. Научно-технический прогресс. Регионализация. Глобализация. Либерализация. Интернационализация.

Внешнеэкономическая политика и её эффективность. Внешнеторговая политика. Внешнеэкономическая стратегия. Внешнеэкономическая тактика. Гармоничное развитие национальной экономики в системе мирового хозяйства.

Тема 2. Формы внешнеэкономического сотрудничества

Внешнеторговые операции купли-продажи товаров. Экспорт. Импорт. Резэкспорт. Реимпорт. Встречная торговля.

Внешнеторговые операции купли-продажи услуг. Инжиниринг. Аренда. Международный лизинг. Международный туризм. Международный рынок информации.

Внешнеторговые операции купли-продажи научно-технической продукции. Научно-техническая продукция. Патент. Лицензирование. Товарный знак. Операции по продаже лицензий.

Тема 3. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

Государственные органы управления внешнеэкономической деятельностью: Президент РБ, Парламент РБ, Совет Министров РБ, Министерство иностранных дел, Министерство экономики, Национальный банк, Государственный таможенный комитет, местные исполнительные органы.

Специализированные международные организации, регулирующие ВЭД.

Система органов управления ВЭД за рубежом (на примере США, Германии, Японии).

Тема 4. Формы и методы государственного регулирования ВЭД

Международные методы регулирования ВЭД. Двусторонние и многосторонние соглашения и договоры. Генеральное соглашение по тарифам и

торговле. Всемирная торговая организация. Межправительственные соглашения. Типовые условия "Инкотермс".

Тарифные методы регулирования. Таможенный режим. Таможенные тарифы. Таможенные пошлины. Налоги на экспорт и импорт. Преференции.

Нетарифные методы регулирования. Количественные ограничения импорта и экспорта. Таможенные и административные импортно-экспортные формальности. Стандарты и требования к качеству товаров. Квоты. Добровольные экспортные ограничения. Эмбарго. Лицензирование.

Методы стимулирования экспорта. Прямое финансирование экспортеров. Косвенное финансирование экспортеров. Снижение налогов с экспортеров. Кредитование экспортера. Страхование экспорта.

Тема 5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия

Организация ВЭД на предприятии. Внешнеторговые фирмы. Управления внешнеэкономической деятельности.

Структура управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии. Отделы внешних экономических связей. Функции отдела ВЭД на предприятии.

Принципы построения организационной структуры внешнеторговой фирмы: по видам (функциям) внешнеэкономической деятельности, по товарно-отраслевому принципу, по географическому принципу, по группам потребителей или рыночным сегментам, матричная структура построения. Принципы организационной оптимизации: гибкость, мобильность и адаптивность системы организации внешнеэкономической деятельности, относительная простота структуры, соответствие специфике ассортимента товаров, соответствие специфике внешних рынков.

Тема 6. Работа предприятия по выходу на внешний рынок

Особенности и факторы выбора экспортной стратегии фирмы. Стратегия выхода предприятия на внешний рынок. Факторы, влияющие на выбор стратегии. Подходы к организации зарубежных продаж.

Этапы подготовки экспортной деятельности предприятия: оценка готовности предприятия к экспортной деятельности; выявление потенциальных и определение целевых рынков; выбор ценовой стратегии; изучение государственного регулирования; поиск торговых партнеров; подготовка внешнеторгового договора; разработка бюджета экспортной деятельности.

Способы осуществления экспортных операций. Непрямой (косвенный) экспорт. Прямой экспорт. Совместный экспорт.

Тема 7. Торговые партнеры на зарубежных рынках

Классификация контрагентов на мировом рынке. Фирмы. Государственные органы и организации (министерства и ведомства). Союзы предпринимателей. Международные экономические организации системы ООН.

Критерии и принципы выбора страны и фирмы контрагента. Технологический, научно-технический, организационный, экономический, правовой критерии. Степень солидности делового партнера. Непосредственная деловая характеристика. Учет опыта прошлых сделок. Положение на рынке.

Источники информации о фирмах – контрагентах. Статистика. Бухгалтерия. Оперативная информация. Интернет.

Досье и информационная карта фирмы.

Тема 8. Порядок и подготовка проведения внешнеторговых сделок

Проработка коммерческих предложений. Оферта: свободная и твердая. Запрос. Акцепт.

Деловые переговоры. Функции переговоров. Планирование и подготовка переговоров.

Тактика переговоров. Открытие позиции. Закрытие позиции. Подчеркивание общности позиций. Подчеркивание различий. Уход. Выжидание. Метод «салями». Завышение собственных первоначальных требований. Пакетирование. Выдвижение требований в последнюю минуту. Блеф. Отмалчивание.

Тема 9. Внешнеторговый контракт

Правовое обеспечение договора международной купли-продажи. Правовые аспекты договора международной купли-продажи товаров. Венская Конвенция ООН о договорах купли-продажи товаров.

Структура и содержание внешнеторгового контракта. Внешнеторговый контракт. Характеристика основных разделов внешнеторгового контракта: предмет контракта; качество товара; срок и дата поставки; базисные условия поставки; цена; условия платежа; упаковка и маркировка; порядок сдачи-приемки; условия о гарантиях; рекламации; штрафные санкции и возмещения убытков; обстоятельства непреодолимой силы; арбитражная оговорка; другие условия контракта; юридические адреса сторон.

Классификация внешнеэкономических договоров. Договоры о поставке товаров и предоставлении услуг. Кооперационные договоры. Договоры организационного характера. Договор международной купли-продажи товаров. Договор подряда.

Подготовка и подписание контракта.

Обоснование внешнеторговых цен и выбор ценовой стратегии в ВЭД. Общее исследование предполагаемого рынка сбыта, прогнозирование

конъюнктуры рынка. Определение модели рынка. Определение этапа жизненного цикла товара. Определение общих целей фирмы на данном сегменте рынка. Выбор ценовой политики. Исследование факторов, влияющих на уровень цены реализации продукции. Принятие базового уровня цены и прогнозирование динамики его изменения.

Тема 10. Выполнение условий внешнеторговых контрактов

Валютно-финансовые и платёжные условия контракта. Валюта цены (валюта сделки). Валюта платежа. Курс пересчета валюты цены в валюту платежа. Защитные оговорки.

Страхование валютных рисков. Предварительная оплата, документарный подтвержденный аккредитив. Страхование экспортных кредитов.

Страхование грузов. Базисные условия поставки «Инкотермс-2000».

Способы обеспечения исполнения обязательств внешнеторговых сделок. Неустойка. Залог. Удержание. Поручительство. Банковская гарантия. Страхование риска непогашения кредита. Уступка права требования и перевода долга. Факторинг. Форфейтинг. Оговорка о резервировании права собственности. Задаток. Аванс. Выбор наиболее надежной формы расчета. Страхование валютных рисков. Принудительный порядок выполнения обязательств.

Тема 11. Торгово-посреднические и транспортные операции во внешнеэкономической деятельности

Целесообразность и необходимость использования посредников в ВЭД. Преимущества и недостатки использования посредников во внешнеэкономической деятельности.

Виды посредников и условия их работы на рынках. Посредническая фирма. Дилерские операции. Комиссионные операции. Операции по договорам поручения (агентские соглашения). Торговые фирмы. Дистрибьюторы. Торговые дома. Экспортные фирмы. Импортные фирмы. Оптовые фирмы. Розничные фирмы. Стокисты. Брокеры или простые посредники. Делькредере. Поверенные. Комиссионеры. Комитент (принципал). Консигнаторы. Торговые агенты.

Сущность международных перевозок и их виды.

Характеристика видов транспорта, используемых при международных перевозках. Морской, речной, воздушный, железнодорожный, автомобильный и трубопроводный виды транспорта.

Основные виды товаросопроводительных документов. Товарно-транспортная накладная. Коносамент.

Тема 12. Национальная внешнеэкономическая политика и пути ее реализации в Республике Беларусь

Цели и задачи национальной внешнеэкономической политики Республики Беларусь. Интеграция Республики Беларусь в систему мирохозяйственных связей.

Сущность процесса реализации национальной экспортной политики. Стратегические принципы национальной экспортной политики. Экспортный потенциал.

Основные направления повышения эффективности внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь. Стимулирование экспорта.

Тема 13. Свободные экономические зоны

Цели и задачи создания СЭЗ. Беспошлинные зоны. Экспортные промышленные зоны. Импортно-промышленные зоны и зоны по замещению импорта. Парки технологического развития. Зоны страховых и банковских услуг.

Создание и развитие СЭЗ в Республике Беларусь. Эффективность функционирования СЭЗ в Республике Беларусь.

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Примерный перечень практических занятий.

Занятие 1. Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность – важный фактор социально-экономического развития

Занятие 2. Тема 2. Формы внешнеэкономического сотрудничества

Занятие 3. Тема 3. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

Занятие 4. Тема 4. Формы и методы государственного регулирования ВЭД

Занятие 5. Тема 5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия

Занятие 6. Тема 6. Работа предприятия по выходу на внешний рынок

Занятие 7. Тема 7. Торговые партнеры на зарубежных рынках

Занятие 8. Тема 8. Порядок и подготовка проведения внешнеторговых сделок

Занятие 9. Тема 9. Внешнеторговый контракт

Занятие 10. Тема 10. Выполнение условий внешнеторговых контрактов

Занятие 11. Тема 11. Торгово-посреднические и транспортные операции во внешнеэкономической деятельности

Занятие 12. Тема 12. Национальная внешнеэкономическая политика и пути ее реализации в Республике Беларусь

Занятие 13. Тема 13. Свободные экономические зоны

Литература

Основная

1 Войтович, А. И. Внешнеэкономическая деятельность: Курс лекций / А. И. Войтович. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2003. – 223 с.

2 Внешнеэкономическая деятельность: учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений / под ред. Б. М. Смитенко, В. К. Поспелова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд. Центр «академия», 2007. – 304 с.

3 Кислова, Ю. Е. Оценка влияния факторов внешней среды на экспортную стратегию предприятия / Ю. Е. Кислова // Маркетинг в России и за рубежом. - 2003. - №7. - Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru>. - Дата доступа: 25.09.2009.

4 Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник / Е. Ф. Прокушев. – М.: Изд.-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2005. – 424 с.

5 Соркин, С. Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учеб. пособие / С. Л. Соркин. – Минск: Современ. Шк., 2006. – 283 с.

6 Стровский, Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, Е. А. Паршина и др.; Под ред. Проф. Л. Е. Стровского. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 847 с.

7 Турбан, Г. В. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учеб. пособие для слушателей программы Master of Business Administration / Г. В. Турбан. – Минск: Изд. Центр БГУ, 2003. – 256 с.

8 Турбан, Г. В. Внешнеэкономическая деятельность / Г. В. Турбан. 2-е изд., перераб и доп. – Минск: Вышэйш. шк., 1999. – 256 с.

9 Фомичев, В. И. Международная торговля: учебник / Фомичев, В. И. – М.: ИНФРА-М, 1992. – 496с.

10 Яровая, Н. П. Организация внешнеторговой деятельности: пособие / Н. П. Яровая. – Минск: БГЭУ, 2007. – 209 с.

Дополнительная

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь. – 2-е изд., с изм. и доп. – Минск, 2001. – 631 с.

2. Закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г. № 347-З «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» - Минск, 2004.

3. Постановление Государственного таможенного комитета Республики

Беларусь от 28 марта 2003 г. № 24 «О разъяснении порядка определения страны происхождения товаров, ввозимых на таможенную территорию Республики Беларусь» (Последние изменения: Постановление Государственного таможенного комитета от 25 мая 2004 г. № 43) . – Минск, 2003.

4. Постановление Совета Министров от 23 мая 2001 № 752 «О некоторых вопросах совершенствования страхования внешнеэкономической деятельности».

5. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 8 апреля 2002 г. N 440 «О мерах по совершенствованию регулирования экспорта и импорта товаров». – Минск, 2004.

6. Акулич, И. Л. Международный маркетинг: учебник / И. Л. Акулич. – 2-е изд. – Минск: БГЭУ, 2007. – 495 с.

7. Власенко, Т. И. Конкурентоспособность и технологии: настоящее и будущее белорусского экспорта / Т. И. Власенко // Проблемы управления. – 2007. - №2. – С. 120-123.

8. Войтович, А. И. Международная торговля: Курс лекций / А. И. Войтович. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2004. – 286 с.

9. Давыденко, Е. Экспортный потенциал Республики Беларусь в условиях роста международной конкуренции / Е. Давыденко // Банк. вестник. – 2008. - №5. - С.48-52.

10. Мигас, В., Нечай, А. Формы и методы стимулирования экспорта в Республике Беларусь (с позиций мирового опыта) / В. Мигас, А. Нечай // Журнал международного права и международных отношений [Электронный ресурс]. – 2000. - №3. – Режим доступа: <http://evolutio.info/index.php>.

11. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб пособие / С. Ю. Кричевский, М. И. Плотницкий, Г. В. Турбан, др. / под общ. ред. М. И. Плотницкого, Г. В. Турбан. – Минск: ООО «Соврем. школа», 2006. – 664 с.

12. Рудый, К. Особенности внешнеэкономической деятельности стран с переходной экономикой / К. Рудый // Банк. вестник. – 2009. - №1. - С. 13-22.

13. Румас, С. Инструменты внешнеторгового финансирования / С. Румас // Банк. вестник. – 2009. - №4. - С. 18-22.