

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

1. Цель освоения дисциплины

Усвоение студентами закономерностей функционирования предприятия на внешнем рынке и получение теоретических знаний и практических навыков в области реализации внешнеэкономических связей с учетом государственной политики.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Внешнеэкономическая деятельность» относится к вариативной части блока дисциплин и является дисциплиной по выбору.

Для освоения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность» обучающиеся используют знания, умения, способы деятельности и установки, сформированные в ходе изучения дисциплин «Бухгалтерский учет», «Государственное регулирование экономики», «Институциональная экономика», «Коммерческая деятельность», «Маркетинг», «Маркетинг образовательных услуг», «Мировая экономика», «Национальная экономика», «Основы делопроизводства», «Основы предпринимательства и бизнеса», «Планирование и прогнозирование», «Рынок ценных бумаг», «Страхование», «Финансовая деятельность образовательных учреждений», «Финансы и кредит», «Экономика малого бизнеса», «Экономика отраслевых рынков», «Экономика предприятия».

Освоение данной дисциплины является необходимой основой для последующего изучения дисциплин «Инвестиции», «Инвестиционный анализ», «Инновационный менеджмент», «Налоги и налогообложение», «Налоги физических и юридических лиц», «Стратегический менеджмент», «Управленческие решения».

3. Планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины выпускник должен обладать следующими компетенциями:

– готовностью использовать систематизированные теоретические и практические знания в области экономики для осуществления профессиональной деятельности (СК-1).

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать

- источники информации для внешнеэкономической деятельности;
- инструменты государственной внешнеторговой политики (таможенный тариф, таможенные пошлины, нетарифные барьеры), основные законодательные акты, регламентирующие деятельность предприятия на внешнем рынке;
- виды внешнеторговых операций, методы торговли, виды посреднической деятельности, права и вознаграждение посредников;
- договор международной купли-продажи товаров, его содержание, правовые аспекты, порядок заключения;
- классификация, правовые формы, ответственность фирм, действующих на мировом рынке; показатели, характеризующие результаты их деятельности;
- методы определения таможенной стоимости и порядок расчета таможенных платежей;

уметь

- находить источники коммерческой информации;
- самостоятельно и творчески использовать теоретические знания и практические знания в области внешнеэкономической деятельности предприятия;
- определять эффективность менеджмента предприятия на внешнем рынке;
- определять экономическую эффективность экспортно-импортных операций;

- анализировать с учетом международного маркетинга конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность фирмы;
- использовать методы определения таможенной стоимости и выполнять расчеты по определению таможенных платежей;

владеть

- лексикой и терминологией данной дисциплины;
- современными терминами и обозначениями, применяемыми во внешнеэкономической деятельности;
- современной методикой определения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия;
- методами и приемами экономического анализа деятельности предприятия на внешнем рынке;
- навыками самостоятельного овладения новыми знаниями в области внешнеэкономической деятельности предприятия;
- навыками применения современного инструментария для решения задач в области внешнеэкономической деятельности предприятия.

4. Общая трудоёмкость дисциплины и её распределение

количество зачётных единиц – 3,
 общая трудоёмкость дисциплины в часах – 108 ч. (в т. ч. аудиторных часов – 48 ч., СРС – 60 ч.),
 распределение по семестрам – 7,
 форма и место отчётности – аттестация с оценкой (7 семестр).

5. Краткое содержание дисциплины

Сущность, формы и условия развития внешнеэкономической деятельности
 Сущность, формы и условия развития внешнеэкономической деятельности.
 Объект, предмет, содержание дисциплины "Внешнеэкономическая деятельность предприятия". Реализация внешнеэкономических связей. Формы внешнеэкономической деятельности

Государственное управление внешнеэкономической деятельностью.
 Внешнеторговая политика РФ, ее цель, задачи. Политика свободной торговли, протекционизм. Таможенная стоимость. Определение таможенной стоимости ввозимых товаров. Методы определения таможенной стоимости. Определение таможенной стоимости вывозимых товаров. Определение величины пошлин, акцизов, НДС. Основные понятия гармонизированной системы описания и кодирования товаров, цели ее создания и содержание разделов. Основные законодательные акты РФ, регламентирующие деятельность предприятия на внешнем рынке
 Внешнеторговое регулирование России
 Инструменты внешнеторговой политики государства. Нетарифные барьеры. Меры прямого ограничения внешней торговли. Квоты. Глобальные, сезонные, тарифные квоты, соглашения о добровольном ограничении экспорта. Лицензии: генеральная, разовая. Таможенное оформление. Таможенные режимы. Классификация товаров в соответствии с товарной номенклатурой ВЭД.

Выбор зарубежного партнера. Формы и методы выхода предприятия на внешний рынок.
 Виды внешнеторговых операций: экспорт, импорт, встречная торговля (бартерные сделки, торговые компенсационные сделки, промышленные компенсационные сделки). Методы торговли: прямой, косвенный. Последствия их применения. Виды посреднической деятельности: дилерские операции, комиссионные операции, операции по договорам поручения

Контракт международной купли-продажи товаров. Базисные условия поставки товаров. Правовые аспекты договора международной купли-продажи товаров. Понятия: "сделка", "договор", "соглашение", "контракт". Международный контракт, существенные и несущественные условия контракта. Типовой контракт. Заключение договора международной купли-продажи товаров. Способы установления контактов продавцом (твердая оферта, свободная оферта), способы установления контактов покупателем; оформление договора. Договор международной купли-продажи товаров, его содержание. Разновидности цен, применяемые в международной торговле. Базисные условия поставки товаров.

Международный маркетинг.

Особенности международного маркетинга. Специфика сегментации рынка при международном маркетинге, критерии и основные рекомендации при сегментации внешнего рынка. Планирование продукта для международных рынков: стратегия адаптации, стратегия нового и "обратного" изобретения. Международные каналы товародвижения. Специфика управления ценами, патентование при международном маркетинге. Продвижение товара на международных рынках. Внешнеторговые операции фирмы, документооборот при внешнеторговых сделках, условия поставки и условия платежа в международной торговле.

Формы платежей во внешней торговле.

Формы международных расчетов. Инкассо. Чистое и документарное инкассо. Аккредитив. Покрытый (депонированный), непокрытый (гарантированный), отзывной, безотзывной, подтвержденный, неподтвержденный, револьверный (возобновляемый) аккредитив. Аккредитив "с красной оговоркой". Резервный аккредитив или аккредитив стэнд - бай. Компенсационный аккредитив (встречный). Банковский перевод. Обменный курс. Текущий курс (спот-курс). Срочный (форвардный) курс. Прямая и косвенная котировка. Кросс-курс. Правила расчета кросс-курса. Форвардные операции.

6. Разработчик

Самсонова Елена Владимировна, к.э.н., доцент кафедры менеджмента и экономики образования.