

Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
«Белорусский государственный
экономический университет»

В.Н.Шимов

«06» 2017 г.
Регистрационный № УД 3184/17ч.

ВНЕШНЕТОРГОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Учебная программа учреждения высшего образования по учебной дисциплине
для специальности
1-25 81 09 «Коммерческая деятельность»

СОСТАВИТЕЛЬ:

Ю.А. Шаврук, доцент кафедры коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынках учреждения образования Белорусский государственный экономический университет, кандидат экономических наук

Н.П. Пономарёва, доцент кафедры международных отношений учреждения образования Академия управления при Президенте Республики Беларусь, кандидат экономических наук, доцент

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

С.В. Павловская, доцент кафедры мировой экономики учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук

К.В. Якушенко, доцент кафедры международных экономических отношений Белорусского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой коммерческой деятельностью на внутреннем и внешнем рынках учреждения образования "Белорусский государственный экономический университет"

(протокол № 13 от « 04» апреля 2017 г.)

Научно-методическим советом учреждения образования "Белорусский государственный экономический университет"

(протокол № 5 от «21» 06 2017 г.)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Важное место среди внешнеэкономических операций занимают внешне-торговые операции – экспортные, импортные, реэкспортные и реимпортные. Эти операции осуществляются либо путем заключения сделки непосредственно с производителем или потребителем товара, либо через торговых посредников. Строгого различия между терминами «операция» и «проект» нет. Вместе с тем, в специальной литературе в качестве операций рассматривают краткосрочные сделки купли-продажи товаров и услуг, а в качестве проектов – долгосрочные, практически всегда связанные с инвестированием в материальные и нематериальные активы.

Особенностью данной учебной дисциплины и ее программы является комплексный подход к управлению внешнеторговыми проектами, который базируется на уже сформированных знаниях студентов в основах управления и организации внешнеторговой деятельности, как это предусмотрено учебным планом нового поколения.

Цель преподавания — овладение слушателями второй ступени образования навыками разработки отдельной бизнес-проблемы в сфере внешнеторговой деятельности.

Подготовка специалистов в рамках изучения учебной дисциплины должна обеспечить формирование следующих компетенций:

АК-1. Проявлять инициативу, в том числе в ситуациях риска, брать на себя ответственность, разрешать проблемные ситуации.

АК-2. Формировать цели и задачи принятия решений.

АК-3. Самостоятельно изучать новые методы проектирования, исследований, организации производства, изменять направления своей профессиональной деятельности.

СЛК-3. Владеть коммуникативными способностями для работы в междисциплинарной и международной среде.

СЛК-8. Проявлять инициативу и креативность, в том числе в нестандартных

ситуациях.

ПК – 2. Выявлять и оценивать риск в профессиональной деятельности.

ПК-3. Выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров, торгового обслуживания покупателей.

ПК – 4. Разрабатывать и оценивать эффективность инновационных торговых-технологических, маркетинговых, рекламных или логистических технологий.

ПК-7. Исследовать, анализировать, прогнозировать и моделировать тенденции изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности.

ПК- 9. Проектировать и реализовывать информационное и технологическое обеспечение профессиональной деятельности.

ПК-10. Осуществлять поиск инновационных идей при проектировании, разработке, экспертизе и рекламе новых товаров и услуг, форм и средств рекламы.

По результату изучения учебной дисциплиной «Внешнеторговое проектирование» обучающийся должен

знать:

методы формирования концепции внешнеторгового проекта, составления плана разработки и реализации проекта, организации работы во времени;

уметь: работать с нормативными и правовыми документами, использовать методы и инструменты планирования и организации работы над внешне-торговым проектом.

Практическая работа состоит из трех компонентов: самостоятельной работы с литературой, подготовки документов актуальных внешнеторговых проектов применительно к избранному объекту, разработки плана реализации проекта. Материалы этих компонентов могут использоваться при подготовке магистерской диссертации.

В соответствии с учебным планом дневной и заочной формы получения высшего образования по специальности 1 25 81 09 «Коммерческая деятель-

ность» учебная программа рассчитана на 56 часов, из них аудиторных занятий 26 часов. Распределение по видам занятий: лекции – 16 часов; практические занятия – 10 часов.

В соответствии с учебным планом дневной формы получения высшего образования по специальности 1 25 81 09 «Коммерческая деятельность» учебная программа рассчитана на 136 часов, всего часов аудиторных - 50 , в том числе лекции - 30, семинарские занятия - 20. Заочной формы получения высшего образования по специальности 1 25 81 09 «Коммерческая деятельность» учебная программа рассчитана на 136 часов, всего часов аудиторных - 26 , в том числе лекции - 16, семинарские занятия - 10.

Форма текущей аттестации – экзамен.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Введение в курс

Специфика осуществления внешнеторговых проектов. Общие элементы внешнеторговых проектов. Спецификация проекта, план проекта, сроки реализации, бюджет, план затрат, описание требуемого качества, факторы неопределенности, оценка рисков и меры по их предотвращению. Стадии осуществления проекта: замысел, разработка, начало, исполнение, завершение. Краткая характеристика стадий.

Тема 2. Исследование зарубежного рынка

Изучение конъюнктуры внешнего рынка. Среда международного маркетинга и факторы, ее определяющие. Характеристика политической, правовой, экономической, социально-культурной, информационно-технической среды международного маркетинга.

Процесс международного маркетингового исследования. Основные задачи маркетинговых исследований на внешних рынках. Изучение возможностей фирмы на внешних рынках. Выбор форм и методов работы на рынке.

Выбор контрагентов на мировом рынке. Источники информации о потенциальных контрагентах. Финансовые отчеты иностранных фирм и их структура. Формы оперативной, статистической и бухгалтерской отчетности. Особенности построения основных форм отчетности в различных странах. Классификация контрагентов по видам хозяйственной деятельности, правовому положению, характеру собственности, принадлежности капитала. Оперативно-коммерческая работа по изучению потенциального контрагента. Принципы оценки его платежеспособности и деловой репутации на рынке. Составление информационных карт.

Тема 3. Проектирование нового продукта

Фазы проекта по разработке новой продукции: разработка концепции и планирование продукции, фаза проектирования продукта, фаза пилотного (экспериментального) производства, наращивание производства и достижение проектной мощности.

Учет требований потребителей при проектировании продукта.

Анализ конструкции продукта на технологичность производства. Структура производственных потоков. Позаказное производство. Серийное производство. Сборочная линия. Непрерывный поток.

Проектирование и производство глобального продукта.

Оценка эффективности процесса создания продукта.

Тема 4. Разработка маркетинг-плана предприятия, выходящего на зарубежный рынок

Основные виды планов международного маркетинга. Этапы разработки планов международного маркетинга.

Принятие решения о выходе на зарубежный рынок и разработка маркетинговой концепции. Базовые стратегии в международном маркетинге.

Основные стратегии поиска и выбора целевых рынков за рубежом.

Стратегии проникновения на внешние рынки. Стратегия расширения границ рынка. Стратегия активной экспансии. Стратегия наступления.

Стратегии глобального маркетинга и мультинационального маркетинга.

Сбытовые стратегии охвата рынка: стратегия полного охвата, дифференцированного, целевого. Сбытовые стратегии эксклюзивного, селективного и интенсивного сбыта.

Выбор зарубежного рынка. Анализ и прогноз конъюнктуры и поведения участников выбранных рынков.

Обоснование решений о товаре для экспорта и разработка товарной политики. Позиционирование товара и фирмы на зарубежных рынках.

Обоснование решений о способах выхода на внешний рынок и каналах распределения экспортной продукции.

Разработка ценовой и коммуникационной политики предприятия.

Организация выполнения маркетинг-плана предприятия.

Тема 5. Проектирование цепи поставок

Сущность цепочки поставок. Основные функции.

Этапы управления цепочкой поставок: планирование, закупки, производство, доставка, возврат.

Задачи оптимизации управления цепочкой поставок.

Стратегии управления цепочками поставок. Рынок решений по управлению цепочками поставок.

Сущность товаропроводящей сети. Признаки сходства и различия понятий «товаропроводящая сеть» и «цепь поставок». Развитие товаропроводящей сети белорусских предприятий.

Тема 6. Проведение технико-экономического обоснования внешнеторгового проекта

Основные методические требования к экономическому обоснованию внешнеторгового проекта. Очередность принятия решений относительно отдельной внешнеторговой сделки.

Преинвестиционная фаза. Характеристика этапов выявления возможностей, предварительного выбора, проектирования, оценки и принятия решения.

Технико-экономическая оценка проекта с учетом специфики внешнеторговой операции. Прогноз возможных последствий принимаемых решений. Методы прогнозирования.

Структура и содержание технико-экономического обоснования проекта. Методики, применяемые при проведении технико-экономического обоснования. Функциональные разделы технико-экономического обоснования.

Тема 7. Процедура подготовки и осуществления внешнеторговых сделок

Обеспечение технологического процесса выхода на внешний рынок: цикл процедур и их последовательность. Характеристика этапов внешнеторговой сделки.

Установление связей с потенциальным партнером. Запросы и коммерческие письма. Предложения. Твердые и свободные оферты. Применение защит-

ной оферты. Заказы. Содержание запроса, предложения, заказа. Порядок переписки и ведения внешнеторговой корреспонденции.

Заключение внешнеторговой сделки (контракта). Устный способ. Предварительная договоренность. Упрощенные контракты. Постатейные контракты. Различия, достоинства и недостатки возможных способов заключения договоров.

Сущность и виды внешнеторговых контрактов. Конкретные обязательства сторон. Общие обязательства для экспортера и импортера. Структура внешнеторгового контракта. Влияние национальных законодательных норм на позиции контрагентов. Стандартные разделы контракта.

Исполнение контрактных обязательств.

Стандартизация условий и терминов в международной торговле. Уровни унификации – международный, отраслевой, микроуровень.

Торговые обычаи и обыкновения, их сущность и отличительные черты, условия применения. Примеры обычаев и обыкновений. Источники информации о торговых обычаях и обыкновениях.

Тема 8. Документальное сопровождение внешнеторговых проектов

Понятие внешнеторговой документации. Группы внешнеторговых документов.

Документация по обеспечению производства экспортного товара. Документы по подготовке товара к отгрузке.

Коммерческие документы. Коммерческий счет и его виды. Документы по количественной характеристике товара: спецификация, техническая документация, упаковочный лист. Документы, подтверждающие качество товара.

Документы по платежно-банковским операциям. Страховые документы. Страховой полис и сертификат.

Виды транспортных документов. Документы, подтверждающие принятие товара при перевозке различными видами транспорта. Документы, обеспечивающие перевозку. Транспортно-экспедиторские документы.

Таможенные документы.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ДЛЯ ДНЕВНОЙ ФОРМЫ ПОЛУЧЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Название раздела, темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
	Лекции	Практические Занятия	Семинарские занятия	Лабораторные Занятия	Количество часов УСП			
					Лек-ции	ПЗ (СЗ)		
Введение в курс	2	-					[1, 3, 9]	
Исследование зарубежного рынка	4	2					[2,4,6,8]	
Проектирование нового продукта	4					2	[2, 4, 5,11,12]	
Разработка маркетинг-плана предприятия, выходящего на зарубежный рынок	2	4			2		[8,9]	
Проектирование цепи поставок	2	2			2		[4,6,8]	
Проведение технико-экономического обоснования внешнеторгового проекта	4	2				2	[7,8,9]	
Процедура подготовки и осуществления внешнеторговых сделок	2	4			2		[2,5,8,10,11]	
Документальное сопровождение внешнеторговых проектов	2	2			2		[6,8,9,10]	Индивидуальное задание
Итого	22	16			8	4		Экзамен

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов по учебной дисциплине «Внешнеторговое проектирование»

В овладении знаниями учебной дисциплины важным этапом является самостоятельная работа студентов. Рекомендуется бюджет времени для самостоятельной работы в среднем 2-2,5 часа на 2-х часовое аудиторное занятие.

Основными направлениями самостоятельной работы студента являются:

- первоначально подробное ознакомление с программой учебной дисциплины;
- ознакомление со списком рекомендуемой литературы по дисциплине в целом и ее разделам, наличие ее в библиотеке и других доступных источниках, изучение необходимой литературы по теме, подбор дополнительной литературы;
- изучение и расширение лекционного материала преподавателя за счет специальной литературы, консультаций;
- подготовка к практическим занятиям по специально разработанным планам с изучением основной и дополнительной литературы;
- подготовка к выполнению диагностических форм контроля (тесты, контрольные работы, устные опросы и т.п.);
- подготовка к экзамену.

Нормативные и законодательные акты

1. Национальная стратегия устойчивого социально,экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. одобрена Национальной комиссией по устойчивому развитию Республики Беларусь (прот. №

11/15 ПР от 6 мая 2004 г.) и Президиумом Совета Министров Республики Беларусь (прот. № 25 от 22 июня 2004 г.).

2. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016—2020 годы / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=P31600466> . – Дата доступа: 8 апреля 2017 г.

Литература:

1. Гарнов, А. Инвестиционное проектирование: учебное пособие / А. Гарнов, О. Краснобаева. – М.: 2014
2. Киреев, А. П. Международная микроэкономика International microeconomics: [учебник] / Алексей Киреев. – М. : Международные отношения, 2014. - 711 с.
3. Сенько, А.Н. Инвестиционное проектирование: курс лекций / А. Н. Сенько. – Мн., 2011.
4. Разу, М.Л. Управление проектом. Основы проектного управления / М.Л. Разу. – Минск, 2011.
5. Гончаров, В.И. Инвестиционное проектирование: учебное пособие / В. И. Гончаров. – М., 2010.
6. Семенюта, А.Н. Основы управления проектом: учебное пособие / А. Н. Семенюта. – Минск, 2009.
7. Чейз, Р.Б. Производственный и операционный менеджмент: учебник / Р.Б. Чейз. – М., 2007.

Дополнительная:

8. Касьяненко, Т.Г. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие и практикум / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова – М.: Юрайт, 2014.- 2014
9. Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова / под ред. проф. Е.П. Пузаковой. – М.: Экономистъ, 2007. – 495 с.
10. Яровая, Н.П. Организация внешнеторговой деятельности: учебное пособие. – Минск: БГЭУ, 2007. – 212 с.
11. Быченков, В.Ф. Проектный менеджмент и развитие информационных систем: Учеб. пособие / [Под авт. ред.]; Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск, 2003.
12. Гейзлер, П.С. Управление проектами: практ. пособие / П.С. Гейзлер, О.В. Завьялова; под ред. П.С. Гейслера. – Минск, 2005.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УВО

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
Риск-менеджмент	Кафедра экономики торговли и услуг	<p style="text-align: center;">Нет</p>  и И. И. Минин	Программа одобрена на заседании кафедры (протокол заседания кафедры № 9 от 13.04.2017)

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ УВО

на ____ / ____ учебный год

№ п/п	Дополнения и изменения	Основание

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры
_____ (протокол № ____ от _____ 20__ г.)

Заведующий кафедрой

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета
