

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Курганский государственный университет»  
(КГУ)

Кафедра «**Менеджмент и маркетинг**»



УТВЕРЖДАЮ:  
Первый проректор  
/ Шербич С.Н. /  
«06» сентября 2019 г.

**Рабочая программа учебной дисциплины**

Управление внешнеэкономической деятельностью  
образовательной программы высшего образования –  
программы бакалавриата

**38.03.02 Менеджмент**

Направленность:

**Менеджмент организации**

Формы обучения: заочная

Курган 2019

Рабочая программа дисциплины «Управление внешнеэкономической деятельностью» составлена в соответствии с учебными планами по программе бакалавриата «Менеджмент» (Менеджмент организации). Утвержденными:

- для заочной формы 29.08.2019г.  
(дата утверждения учебного плана)

Рабочая программа учебной дисциплины одобрена на заседании кафедры: «Учет и внешнеэкономическая деятельность»

(полное наименование кафедры)

«05» сентября 2019 года. Протокол заседания кафедры Учет и ВЭД № 1.

Рабочую программу составила  
Доцент, к.э.н.



З.А. Петрова

**Согласовано:**

Зав. кафедрой  
«Учет и внешнеэкономическая деятельность»



Н.Н. Зотова

Зав. кафедрой  
«Менеджмент и маркетинг»



З.Н. Варламова

Специалист по учебно-методической работе  
Учебно-методического отдела



Г.В.Казанкова

Начальник Управления  
образовательной деятельности



С.Н. Синицын

### 1. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Всего: 3 зачетных единицы трудоемкости (108 академических часа)

Вид учебной работы	На всю дисциплину	Семестр
		8
<b>Аудиторные занятия (контактная работа с преподавателем), всего часов в том числе:</b>	8	8
Лекции	4	4
Практические занятия	4	4
<b>Самостоятельная работа, всего часов в том числе:</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Подготовка к зачету	18	18
Подготовка контрольной работы	18	18
Другие виды самостоятельной работы (самостоятельное изучение тем (разделов) дисциплины)	64	64
<b>Вид промежуточной аттестации</b>	<b>зачет</b>	<b>зачет</b>
<b>Общая трудоемкость дисциплины и трудоемкость по семестрам, часов</b>	<b>108</b>	<b>108</b>



## **2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

Дисциплина «Управление внешнеэкономической деятельностью» входит в цикл вариативной части. Блока 1.

Для изучения дисциплины «Управление внешнеэкономической деятельностью» студент должен обладать знаниями, умениями, навыками и компетенциями, полученными при изучении следующих учебных дисциплин:

1. Экономика предприятия;
2. Системный анализ в управлении;

Освоение данной дисциплины необходимо как предшествующей для изучения следующих дисциплин»:

- Разработка управленческого решения;
- Антикризисное управление.

## **3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ**

Целью преподавания дисциплины «Управление внешнеэкономической деятельностью» для студентов данной специальности является изучение основ внешнеэкономической деятельности и прежде всего ее внешнеторговой составляющей, включая содержание различных внешнеторговых сделок и операций.

В процессе изучения данного курса решаются следующие учебные задачи:

- формирование целостной системы знаний о сущности внешнеэкономической деятельности предприятия, ее содержании, формах, и методах ведения внешнеторговых операций;
- изучение методов государственного регулирования торгово-экономических отношений;
- изучение методов управления ВЭД на предприятии;
- формирование представления о содержании и видах внешнеторговых сделок и операций, об их организации и проведении;
- знакомство с торгово-посредническими операциями: понятием, видами, организационными формами.

Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины:

- владением навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности (ОПК-1);
- умением применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации (ПК-4);
- умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления) (ПК-12).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- формы и механизм регулирования внешнеэкономической деятельности в РФ (ОПК-1);
- классификацию, формы и методы внешнеторговых сделок (ПК-4);

Уметь:

- Находить и правильно оценивать возможности страновых рынков, выбирать наиболее эффективные рыночные ниши и возможных партнеров (ПК-4, ПК-12);



- на основе анализа финансово-хозяйственной деятельности участников ВЭД разрабатывать стратегически и тактические меры повышения конкурентоспособности товара и фирмы на внешнем рынке (ПК-4, ПК-12)
- оценивать риски и эффективность принимаемых решений в области ВЭД (ПК-12).

Владеть:

- методами реализации принятых решений государственными органами в области регулирования ВЭД (ОПК-1);
- навыками самостоятельно составлять основные виды международных контрактов, учитывать особенности транспортных условий и способы гарантирования взаимных расчетов (ПК-12);
- методами управления рисками в области ВЭД (ПК-4).

#### 4. Содержание дисциплины

##### 4.1. Учебно-тематический план

Шифр раздела, темы дисциплины	Наименование раздела, темы дисциплины	Количество часов по видам учебных занятий	
		заочная форма обучения	
		Лекции	Практ.
1	Современная система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности	0,5	
2	Стратегии выхода предприятий на внешний рынок		0,5
3	Организация внешнеэкономической службы на предприятии	0,5	
4	Особенности изучения зарубежных рынков и оценка их привлекательности	0,5	
5	Коммуникационная политика на предприятии и организация товаропродвижения в ВЭД		1
6	Внешнеэкономическая сделка: этапы и способы оформления	0,5	
7	Подготовка и проведение переговоров. Деловой протокол. Деловой этикет		0,5
8	Использование торговых посредников в ВЭД		1
9	Контроль и оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия	1	0,5
10	Базисные и транспортные условия внешнеторговых договоров в логистических системах обеспечения ВЭД	1	
11	Страхование грузов при осуществлении ВЭД		0,5
Рубежный контроль №2			
Итого		4	4

##### 4.2. Содержание лекционных занятий

###### Тема 1. Современная система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности

Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности. Органы государственного и негосударственного регулирования внешнеэкономической деятельности, их функции и задачи.

Основные инструменты внешнеэкономической политики государства. Формы стимулирования экспорта. Организационные формы государственной поддержки экспортной деятельности фирм (самостоятельное изучение).



## **Тема 2. Стратегии выхода предприятий на внешний рынок**

Обоснование решения выхода российского предприятия на внешний рынок. Стратегические решения во внешнеэкономической деятельности. Основные причины выхода на внешние рынки. Трудности и опасности выхода на внешние рынки и осуществления внешнеэкономической деятельности. Стратегии проникновения на внешние рынки.

## **Тема 3. Организация внешнеэкономической службы на предприятии**

Организация и принципы построения внешнеэкономических служб на фирме. Внешнеторговая фирма (ВТФ): целевые задачи, функции, целесообразность в составе предприятий экспортеров-производителей. Принципы управления ВТФ: линейный, функциональный, комбинированный и их значение в процессе реализации стратегии ВЭД. Планирование ВЭД на уровне фирмы (самостоятельное изучение).

## **Тема 4. Особенности изучения зарубежных рынков и оценка их привлекательности**

Основные объекты изучения внешних рынков. Изучения рыночной, предпринимательской среды на внешних рынках. Определение требований потребителей к товару на мировых рынках и его конкурентоспособности. Факторы привлекательности зарубежного рынка. Изучение емкости внешнего рынка, спроса и цен. Изучение фрм-партнеров во внешнеэкономической деятельности. Анализ характера конкуренций и рыночных действий конкурентов. Изучение форм и методов торговли на внешнем рынке.

## **Тема 5. Коммуникационная политика на предприятии и организация товаропродвижения в ВЭД**

Средства формирования спроса и стимулирования сбыта. Роль рекламы в формировании спроса. Технологии продвижения товаров на внешний рынок. Способы коммуникации с потенциальными потребителями. PR-PublicRelations: принципы существования и применения на практике, роль в формировании позитивного имиджа фирмы

## **Тема 6. Внешнеэкономическая сделка: этапы и способы оформления**

Понятие правовая основа и виды внешнеэкономической деятельности. Внешнеэкономические сделки и международные торговые обычаи. Формы внешнеэкономических сделок. Основные способы заключения международных коммерческих сделок. Протоколы о намерениях оферта, акцепт, запросы и законы. Контракт как основной документ, оформляющий внешнеторговую сделку. Типовые контракты и их роль в процедуре подготовки сделки. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов.

## **Тема 7. Подготовка и проведение переговоров. Деловой протокол. Деловой этикет**

Основные принципы и практика ведения переговоров. Подготовка коммерческих предложений и запросов для иностранного партнера. Общие нормы протокольной практики. Методика ведения переговоров. Деловой протокол. Стратегии и тактика личных переговоров, основные этапы деловых переговоров. Ограничительные условия в деловой практике. Протокольные приемы во внешнеэкономической деятельности. Деловой этикет. Работа протокольной службы предприятия

## **Тема 8. Использование торговых посредников в ВЭД**

Торгово-посреднические операции: понятия, виды, организационные формы. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях. Экономическая целесообразность использования посредников. Структура и содержание посреднических соглашений. Принципы вознаграждения посредников. Особенности соглашений с отдельными видами посредников.

## **Тема 9. Контроль и оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия**

Основные показатели, характеризующие эффективность внешнеторговой операции. Методика определения экономической эффективности и эффекты экспортной (импортной) операции. Проблемы рисков в международном бизнесе. Основные виды рисков во внешнеэкономической деятельности.

## **Тема 10. Базисные и транспортные условия внешнеторговых договоров в логистических системах обеспечения ВЭД**



Международные правила толкования торговых терминов (ИНКОТЕРМС). Использование ИНКОТЕРМС в практике контрактной работы. Базисные условия контрактов международной купли-продажи. Основные обязанности сторон по базисам поставки. Период риска по ИНКОТЕРМС. Транспортные условия торговых сделок. Сроки поставки и характеристика товаров при перевозке различными видами транспорта.

#### Тема 11. Страхование грузов при осуществлении ВЭД

Условия договора страхования. Особенности страхования грузов на морском транспорте, воздушном, при международных автомобильных перевозках. Страхование контейнеров. Международные организации, занимающиеся вопросами транспортного страхования (самостоятельное изучение).

#### 4.3. Практические занятия

Шифр раздела, темы дисциплины	Наименование раздела, темы дисциплины	Наименование и содержание практического занятия	Норматив времени, час.
2	Стратегии выхода предприятий на внешний рынок	Обоснование решения выхода российского предприятия на внешний рынок. Стратегические решения во внешнеэкономической деятельности. Основные причины выхода на внешние рынки. Трудности и опасности выхода на внешние рынки и осуществления внешнеэкономической деятельности. Стратегии проникновения на внешние рынки.	0,5
5	Коммуникационная политика на предприятии и организация товаропродвижения в ВЭД	Средства формирования спроса и стимулирования сбыта. Роль рекламы в формировании спроса. Технологии продвижения товаров на внешний рынок. Способы коммуникации с потенциальными потребителями. PR-PublicRelations: принципы существования и применения на практике, роль в формировании позитивного имиджа фирмы	1
7	Подготовка и проведение переговоров. Деловой протокол. Деловой этикет	Основные принципы и практика ведения переговоров. Подготовка коммерческих предложений и запросов для иностранного партнера. Общие нормы протокольной практики. Методика ведения переговоров. Деловой протокол. Стратегии и тактика личных переговоров, основные этапы деловых переговоров. Ограничительные условия в деловой практике. Протокольные приемы во внешнеэкономической деятельности. Деловой этикет. Работа протокольной службы предприятия	0,5
8	Использование торговых посредников в ВЭД	Торгово-посреднические операции: понятия, виды, организационные формы. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях. Экономическая целесообразность использования посредников. Структура и содержание посреднических соглашений. Принципы вознаграждения посредников. Особенности соглашений с отдельными видами посредников.	1
9	Контроль и оценка эффективности	Основные показатели, характеризующие эффективность внешнеторговой операции.	0,5



	внешнеэкономической деятельности предприятия	Методика определения экономической эффективности и эффекты экспортной (импортной) операции. Проблемы рисков в международном бизнесе. Основные виды рисков во внешнеэкономической деятельности.	
11	Страхование грузов при осуществлении ВЭД	Условия договора страхования. Особенности страхования грузов на морском транспорте, воздушном, при международных автомобильных перевозках. Страхование контейнеров. Международные организации, занимающиеся вопросами транспортного страхования (самостоятельное изучение).	0,5
Итого			4

#### 4.4. Контрольная работа

(для обучающихся заочной формы обучения)

Контрольная работа состоит из двух частей: теоретической части и тестов для контроля и решение задач.

Теоретическая часть заключается в раскрытии двух из предложенных тем. Темы должны быть максимально раскрыты.

Контрольная работа выполняется в соответствии с методическими рекомендациями по выполнению контрольной работы.

### 5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

При прослушивании лекций рекомендуется в конспекте отмечать все важные моменты, на которых заостряет внимание преподаватель, в частности те, которые направлены на качественное выполнение соответствующих практических заданий.

Преподавателем запланировано использование при чтении лекций технологии учебной дискуссии. Поэтому рекомендуется фиксировать для себя интересные моменты с целью их активного обсуждения на дискуссии в конце лекции.

Залогом качественного выполнения практических заданий является самостоятельная подготовка к ним накануне путем повторения материалов лекций. Рекомендуется подготовить вопросы по неясным моментам и обсудить их с преподавателем в начале практического занятия.

Преподавателем запланировано применение на практических занятиях технологий развивающей кооперации, коллективного взаимодействия, разбора конкретных ситуаций. Поэтому приветствуется групповой метод выполнения практических работ и защиты отчетов, а также взаимооценка и обсуждение результатов выполнения практических работ.

Рекомендуется тщательно прорабатывать материал дисциплины при самостоятельной работе, участвовать во всех формах обсуждения и взаимодействия, как на лекциях, так и на практических занятиях в целях лучшего освоения материала и получения высокой оценки по результатам освоения дисциплины.

Выполнение самостоятельной работы подразумевает самостоятельное изучение разделов дисциплины, подготовку к практическим занятиям, выполнение контрольной работы (для студентов заочной формы обучения), подготовку к зачету.

Рекомендуемая трудоемкость самостоятельной работы представлена в таблице:



### Рекомендуемый режим самостоятельной работы

Наименование вида самостоятельной работы	Рекомендуемая трудоемкость, акад. час.
<b>Самостоятельное изучение тем дисциплины:</b>	<b>60</b>
1. Современная система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности	5
2. Стратегии выхода предприятий на внешний рынок	6
3. Организация внешнеэкономической службы на предприятии	6
4. Особенности изучения зарубежных рынков и оценка их привлекательности	6
5. Коммуникационная политика на предприятии и организация товаропродвижения в ВЭД	6
6. Внешнеэкономическая сделка: этапы и способы оформления	6
7. Подготовка и проведение переговоров. Деловой протокол. Деловой этикет	5
8. Использование торговых посредников в ВЭД	5
9. Контроль и оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия	5
10. Базисные и транспортные условия внешнеторговых договоров в логистических системах обеспечения ВЭД	5
11. Страхование грузов при осуществлении ВЭД	5
<b>Подготовка к практическим занятиям (по 2 часа на каждое занятие)</b>	<b>4</b>
<b>Выполнение контрольной работы</b>	<b>18</b>
<b>Подготовка к зачету</b>	<b>18</b>
<b>Всего</b>	<b>100</b>

## 6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

### 6.1. Перечень оценочных средств

1. Контрольная работа (для заочной формы обучения);
2. Перечень вопросов к зачету;
3. Задания к практической работе.

### 6.2 Процедура оценивания результатов освоения дисциплины

Зачет проводится в форме устных ответов на 2 вопроса. Время на подготовку отводится 40 минут. Оценивание ответов на вопросы зависит от правильности и полноты ответов.

Результаты текущего контроля успеваемости, зачета заносятся преподавателем в зачетную ведомость, которая сдается в организационный отдел института в день зачета, а также выставляются в зачетную книжку студента.

### 6.4 Примеры контрольных вопросов к зачету

1. Место России в современном мире.
2. Состояние внешнеэкономических связей России.
3. Проблемы торговли зарубежного партнера с Россией.
4. Проблемы торговли российского партнера с зарубежным.
5. Основные направления государственного регулирования внешнеэкономических связей.
6. Организация управления внешнеэкономической деятельностью в России.
7. Методы государственного регулирования и поддержки внешнеэкономической деятельности.
8. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия.



9. Функции отдела внешнеэкономических связей предприятия.
10. Работа предприятия по выходу на внешний рынок: основные направления маркетингового исследования рынка.
11. Способы проникновения на зарубежные рынки в современных условиях.
12. Стратегии выхода предприятия на рынок конечных потребителей: стратегия контрольной точки, стратегия «снятия сливок».
13. Стратегии выхода предприятия на рынок конечных потребителей: стратегия внедрения товара на рынок, стратегии реализации группы товаров.
14. Выбор целевого зарубежного рынка сбыта: стратегия концентрированного и дисперсного поиска внешних рынков.
15. Факторы, влияющие на выбор стратегии.
16. Учет затрат на производство и реализацию товаров.
17. Влияние жизненного цикла товара на изменение рыночной стратегии.
18. Оценка конкурентоспособности товара, планируемого к экспорту.
19. Факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности фирмы.
20. Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению внешнеэкономической деятельностью.
21. Экономическая эффективность экспорта.
22. Экономическая эффективность импорта.
23. Экономическая эффективность экспортно-импортных операций.
24. Классификация фирм, действующих на мировом рынке и их правовое положение.
25. Основные показатели деятельности зарубежных фирм и их отражение в отчетности фирмы.
26. Показатели экономического потенциала фирмы.
27. Показатели эффективности деятельности фирмы: абсолютные и относительные.
28. Показатели финансового положения фирмы.
29. Источники коммерческой информации в России и за рубежом.
30. Договор международной купли-продажи товаров и его правовые аспекты.
31. Базисные условия поставок (ИНКОТЕРМС – 2000)
32. Цена и общая сумма контракта, способы определения внешнеторговых цен.
33. Основные причины (мотивы) выхода на внешние рынки или расширения внешнеэкономической деятельности.
34. Основные трудности и опасности выхода на внешние рынки и осуществления внешнеэкономической деятельности.
35. Основные формы расчетов во внешнеэкономической деятельности: банковский перевод, инкассовая форма расчетов, аккредитив, расчеты по открытому счету, покупательский аванс.
36. Ценовые скидки в международной торговле
37. Принципы группировки торговых терминов в ИНКОТЕРМС.
38. Характеристика торговых терминов Инкотермс группы F
39. Характеристика торговых терминов Инкотермс группы C
40. Характеристика торговых терминов Инкотермс группы D
41. Страхование международных сделок. Виды рисков.
42. Формы и особенности делового общения во внешнеэкономической деятельности.
43. Подготовка и ведение переговоров.
44. Использование посредников во внешнеэкономической деятельности.
45. Деловой протокол.

## **7. Основная и дополнительная учебная литература**

### **7.1 Нормативные документы**

1. Конституция Российской Федерации. – М.: Юридическая литература, 1996.



2. Федеральный закон от 10.12.2003 г. № 173 – ФЗ (ред. от 07.02.2011 г.) «О валютном регулировании и валютном контроле» (принят ГД ФС РФ 21.11.2003) (с изм. и доп., вступившими в силу с 18.02.2011).
3. Федеральный закон от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ (ред. от 08.12.2010) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (принят ГД ФС РФ 21.11.2003).
4. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 г. № 17) (ред. от 16.04.2010)

#### **7.2. Основная учебная литература**

1. Управление внешнеэкономической деятельностью в РФ / Дегтярева О.И., Ратушняк Е.С., Шевелева А.В. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 368 - Доступ из ЭБС «<http://www.znanium.com/>»

#### **7.3. Дополнительная литература**

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник / Государственный Университет Управления; Под ред. проф. И.Н. Иванова. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 297 с. - Доступ из ЭБС «<http://www.znanium.com/>»

### **8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

1. Петрова З.А. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия. Методические указания к выполнению контрольных работ для студентов заочной формы обучения. Курган: КГУ, 2014.

### **9. РЕСУРСЫ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

№	Интернет-ресурс	Краткое описание
1.	<a href="http://www.alta.ru">http://www.alta.ru</a>	Программное обеспечение участников ВЭД
2.	<a href="http://www.tsouz.ru">http://www.tsouz.ru</a>	Сайт Комиссии таможенного союза
3.	<a href="http://www.government.ru">http://www.government.ru</a>	Интернет-портал Правительства Российской Федерации
4.	<a href="http://www.gks.ru">http://www.gks.ru</a>	Сайт Федеральной статистической государственной службы РФ
5.	<a href="http://www.economy.gov.ru">http://www.economy.gov.ru</a>	Официальный сайт министерства экономического развития и торговли РФ
6.	<a href="http://www.cbr.ru">http://www.cbr.ru</a>	Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации
7.	<a href="http://www.znanium.com/">http://www.znanium.com/</a>	Электронно-библиотечная система.

### **10. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ**

При чтении лекций используются слайдовые презентации.

Минимальные требования к операционной системе и программному обеспечению компьютера, используемого при показе слайдовых презентаций: Windows XP, Foxit Reader Pro версия 1.3.

### **11. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Компьютерный класс, мультимедийное оборудование (переносной персональный компьютер, мультимедийный проектор, мультимедийный экран).

Аннотация к рабочей программе дисциплины  
**Управление внешнеэкономической деятельностью**  
образовательной программы высшего образования –  
программы бакалавриата  
38.03.02 - «Менеджмент»  
Направленность:  
Менеджмент организации

Трудоемкость изучения дисциплины составляет 3 зачетных единиц (108 час.)  
Семестр: 8 (заочная форма обучения)  
Форма промежуточной аттестации: зачет

Содержание дисциплины

Современная система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Стратегии выхода предприятий на внешний рынок. Организация внешнеэкономической службы на предприятии. Особенности изучения зарубежных рынков и оценка их привлекательности. Коммуникационная политика на предприятии и организация товаропродвижения в ВЭД. Внешнеэкономическая сделка: этапы и способы оформления. Подготовка и проведение переговоров. Деловой протокол. Деловой этикет. Использование торговых посредников в ВЭД. Контроль и оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия. Базисные и транспортные условия внешнеторговых договоров в логистических системах обеспечения ВЭД. Страхование грузов при осуществлении ВЭД