

Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О.Сухого»

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор

ГГТУ им. П.О. Сухого

_____ О.Д.Асенчик

«_07_»_07__2020

Регистрационный № УД - 01-46/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 26-1-09-2/уч от 08.02.2017, Е 26-1-28/уч от 13.02.2014, Е 26-1-09-3/уч от 10.02.2017.

СОСТАВИТЕЛЬ

Н.И. Исайчикова, доцент кафедры «Маркетинг» учреждения образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О.Сухого», кандидат экономических наук, доцент.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

В.В. Богуш, заведующий кафедрой экономики и информационных технологий учреждения образования «Международный университет «МИТСО», кандидат экономических наук, доцент;

И. В. Ермнина, заведующий кафедрой кафедры «Экономика» учреждения образования «Гомельский государственный 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 20.04.2020);

Научно-методическим советом гуманитарно-экономического факультета учреждения образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого»

(протокол № 9 от 26.05.2020); У080-1/уч

Научно-методическим советом заочного факультета учреждения образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого»

(протокол № 5 от 04.06.2020); УДз-086-5у

Научно-методическим советом учреждения образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого»

(протокол № 5 от 25.06.2020).

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Актуальность изучения учебной дисциплины

Необходимость и важность изучения курса «Внешекономическая 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 «Внешекономическая 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 компетентного 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».

Требования к академическим компетенциям специалиста:

- 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.

Требования к социально-личностным компетенциям специалиста:

- 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:

- ПК 1 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 компетентности (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 (5,0 лет обучения)
Курс	4	4,5
Семестр	7	8,9
Лекции (часов)	34	8
Практические (семинарские) занятия (часов)	34	6
Лабораторные занятия (часов)	-	-
Всего аудиторных (часов)	68	14
Всего по дисциплине (часов)	108	108
Экзамен - семестр	-	-
Зачет - семестр	7	9
Курсовая работа - семестр	-	-

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

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

Тема 1.1. Система мирохозяйственных связей и современные тенденции ее развития

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.

Тема 1.2. Внешнеторговая политика Республики Беларусь

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.

Тема 1.3. Иностранные инвестиции и эффективность их привлечения в бизнес

Иностранные инвестиции в Республике Беларусь. Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций. Государственная политика в области иностранных инвестиций.

Тема 1.4. Участники внешнеэкономической деятельности

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.

Тема 1.5. Структура карты фирмы. организация коммерческих предложений

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».

Тема 1.6. Международная коммерческая операция

Понятие «международная коммерческая операция». Классификация международных коммерческих операций. Перечень основных и вспомогательных операций.

Основные коммерческие операции. Экспорт. Импорт. Реекспорт. 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.

Раздел 2. Основные направления и формы внешнеэкономической деятельности

Тема 2.1 Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Виды и структура договоров

Основные направления внешнеэкономической деятельности. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Содержание и структура конвенции. Международное значение Конвенции.

Тема 2.2. Содержание контракта международной купли-продажи товаров

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.

Тема 2.3. Стратегия и тактика ведения переговоров

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

Тема 2.4. Международные операции купли-продажи услуг

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.

Тема 2.5. Международные сделки, связанные с интеллектуальной собственностью

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.

Отрицательные аспекты франчайзинга.

Тема 2.6. Международные торгово-посреднические операции

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

Раздел 3. Организация и регулирование ВЭД

Тема 3.1. Управление внешнеэкономической деятельностью

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

Тема 3.2. Тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности

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.

Тема 3.3. Нетарифное регулирование ВЭД

Нетарифное регулирование ВЭД (количественные ограничения, финансовые методы, скрытые методы)

Тема 3.4. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности

Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности. Оценка эффективности экспортных сделок. Оценка эффективности импортных сделок. Статистические показатели оценки внешнеэкономической деятельности предприятия. Макроэкономическая эффективность внешнеэкономической деятельности.

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

1. Система мирохозяйственных связей и современные тенденции ее развития. Понятие глобализации и локализации. Факторы глобализации. Проблемы глобализации.
2. Место Республики Беларусь в международном разделении труда. Факторы, стимулирующие внешнеэкономическую деятельность.
3. Показатели участия страны в международном разделении труда.
4. Внешнеторговая политика Республики Беларусь. Характеристика экспортной политики. Характеристика импортной политики.
5. Тенденции развития товарной и географической структуры внешней торговли Республики Беларусь. Объем внешней торговли.
6. Основные торговые партнеры. Номенклатуры экспорта и импорта Республики Беларусь. Тенденции во внешней торговле Республики Беларусь.
7. Иностранные инвестиции в Республике Беларусь. Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций. Государственная политика в области иностранных инвестиций.
8. Доминирующие внешнеэкономической деятельности, определенные национальной программой развития Республики Беларусь.
9. Классификация фирм, действующих на мировом рынке. Понятие контрагент.
10. Факторы, влияющие на выбор партнера на зарубежном рынке. Понятие «деловая репутация» фирмы. Принципы эффективной работы по выбору контрагента.
11. Процесс организации работы по изучению контрагента. Стадии выбора страны.
12. Информационная карта фирмы. Структура и содержание карты фирмы.
13. Организация коммерческих предложений. Понятие «оферта». Виды оферты. Понятие «запрос».
14. Понятие «международная коммерческая операция». Классификация международных коммерческих операций. Перечень основных и вспомогательных операций.
15. Основные коммерческие операции. Экспорт. Импорт. Реэкспорт. Реимпорт. Операции по торговле научно-техническими знаниями и опытом. Операции по торговле техническими услугами.
16. Виды международных встречных сделок: сделки на безвалютной основе
17. Виды международных встречных сделок: краткосрочные компенсационные сделки
18. Виды международных встречных сделок: встречные сделки
19. Международная интеграция, глобализация и развитие мирового рынка товаров и услуг.
20. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Содержание и структура конвенции. Международное значение

Конвенции.

21. Форма внешнеторгового контракта купли-продажи товаров. Основная обязанность продавца и покупателя. Перечень основных разделов контракта.

22. Виды контрактов международной купли-продажи товаров.

23. Структура контракта международной купли-продажи товаров и его содержание.

24. Валютные условия контракта: валюта цены, валюта платежа, пересчет валюты, валютные оговорки.

25. Толкование базисных условий поставки в «Инкотермс». Определение. Структура. Содержание каждой группы.

26. Этапы подготовки переговоров: преддоговорной период, период подписания договоров.

27. Стратегия ведения переговоров. Программа подготовки к переговорам.

28. Правила составления деловых писем.

29. Правила ведения телефонных переговоров.

30. Подготовка участников для ведения переговоров.

31. Понятие «деловой протокол» и порядок его составления.

32. Тактика ведения переговоров. Приемы (методы) ведения переговоров.

33. Психологические аспекты ведения переговоров.

34. Национальные особенности поведения участников переговоров.

35. Значение развития торговли услугами. Специализация стран на видах услуг. Факторы, обуславливающие рост рынка услуг. Классификация услуг на международном рынке.

36. Международный инжиниринг. Понятие международного инжиниринга. Виды инжиниринга. Особенности международного инжиниринга.

37. Международные арендные операции. Виды арендных операций.

38. Отличие арендных операций от лизинга. Виды лизинга: финансовый, оперативный, международный и др.

39. Международный факторинг. Участники факторинговых отношений, их права и обязанности. Виды факторинга.

40. Сущность международного лицензирования. Понятие «патент», понятие «лицензия».

41. Отличие купли-продажи лицензий от купли-продажи товаров.

42. Лицензионные операции. Виды лицензий.

43. Формы и методы лицензионного вознаграждения в зависимости от учета экономического результата от освоения и фактического использования лицензии.

44. Понятие «ноу-хау» и его отличительные особенности. Критерии ноу-хау, виды ноу-хау.

45. Сущность и содержание понятия «франчайзинг», «франшиза». Понятие «деловой комплекс».

46. Виды международного франчайзинга: производственный, сбытовой, сервисный, комплексный.

47. Основные условия договора франчайзинга: структура, содержание.

48. Преимущества и недостатки франчайзинга: Для франчайзера и для франчайзи. Отрицательные аспекты франчайзинга.

49. Понятие и виды торгово-посреднических операций. Торгово-посреднические фирмы. Преимущества использования посредников. Основные виды договоров.

50. Выбор посредника. Виды международных торговых посредников. Сбытовые посредники. Комиссионеры. Консигнаторы. Брокеры. Торговый дом.

51. Договоры с внешнеторговыми посредниками. Договор об исключительной продаже товаров.

52. Договор комиссии. Условия расчетов

53. Договор консигнации. Условия расчетов

54. Агентский договор. Условия расчетов

55. Понятие термина «международная организация». Виды международных организаций: большая восьмерка, ЮНКТАД, ЮНИДО, ВТО. ЕС, МВФ, ВБ, ЕБРР.

56. Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь. Парламент. Совет Министров. Комиссии центрального аппарата государственного управления. Отраслевые министерства, банковские учреждения. Торгово-промышленная палата.

57. Законодательная база управления внешнеэкономической деятельностью. Правовые основы международной контрактной политики.

58. Сущность, методы и способы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Протекционизм. Фритредерство.

59. Тарифное регулирование. Характеристика тарифного регулирования.

60. Понятие таможенных пошлин. Виды ставок таможенных пошлин. Экспортный и импортный таможенный тариф.

61. Таможенная стоимость товара и методы её определения.

62. Виды таможенных режимов.

63. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности. Коды ТН ВЭД.

64. Нетарифное регулирование ВЭД (количественные ограничения, финансовые методы, скрытые методы)

65. Оценка эффективности экспортных сделок.

66. Оценка эффективности импортных сделок.

67. Статистические показатели оценки внешнеэкономической деятельности предприятия.

68. 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.	<i>Внеэкономическая деятельность как необходимое условие экономического развития государства в современном мире</i>	12	12					зачет
1.1	Система мирохозяйственных связей и современные тенденции ее развития	2	2					зачет
1.2	Внешнеторговая политика Республики Беларусь	2	2					зачет
1.3	Иностранные инвестиции и эффективность их привлечения в бизнес	2	2					зачет
1.4	Участники внешнеэкономической деятельности	2	2					зачет
1.5	Структура карты фирмы. Организация коммерческих предложений	2	2					зачет
1.6	Международная коммерческая операция	2	2					зачет
2.	<i>Основные направления и формы внешнеэкономической деятельности</i>	14	14					зачет
2.1.	Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Виды и структура договоров	2	2					зачет
2.2.	Содержание контракта международной купли-продажи товаров	4	4					зачет
2.3.	Стратегия и тактика ведения переговоров	2	2					зачет
2.4.	Международные операции купли-продажи услуг	2	2					зачет
2.5.	Международные сделки, связанные с интеллектуальной собственностью	2	2					зачет
2.6.	Международные торгово-посреднические операции	2	2					зачет
3.	<i>Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности</i>	8	8					зачет
3.1.	Управление внешнеэкономической деятельностью	2	2					зачет
3.2.	Тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности	2	2					зачет
3.3.	Нетарифное регулирование ВЭД	2	2					зачет
3.4.	Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности	2	2					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.	<i>Внешнеэкономическая деятельность как необходимое условие экономического развития государства в современном мире</i>	4	2					зачет
1.1	Система мирохозяйственных связей и современные тенденции ее развития	2	2					зачет
1.2	Внешнеторговая политика Республики Беларусь							зачет
1.3	Иностранные инвестиции и эффективность их привлечения в бизнес							зачет
1.4	Участники внешнеэкономической деятельности	2						зачет
1.5	Структура карты фирмы. Организация коммерческих предложений							зачет
1.6	Международная коммерческая операция							зачет
2.	<i>Основные направления и формы внешнеэкономической деятельности</i>	2	2					зачет
2.1.	Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Виды и структура договоров							зачет
2.2.	Содержание контракта международной купли-продажи товаров	2	2					зачет
2.3.	Стратегия и тактика ведения переговоров							зачет
2.4.	Международные операции купли-продажи услуг							зачет
2.5.	Международные сделки, связанные с интеллектуальной собственностью							зачет
2.6.	Международные торгово-посреднические операции							зачет
3.	<i>Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности</i>	2	2					зачет
3.1.	Управление внешнеэкономической деятельностью	2	2					зачет
3.2.	Тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности							зачет
3.3.	Нетарифное регулирование ВЭД							зачет
3.4.	Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности							зачет
	Всего аудиторных часов	8	6					зачет

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. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / под ред. В.Б. Мантусова ; Российская таможенная академия. – Москва : Юнити-Дана : Закон и право, 2018. – 303 с. – Режим доступа: – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=562350>
3. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность : практикум / М. К. Жудро, М. М. Жудро. – Минск : Вышэйшая школа, 2017. — 157 с.
4. Колесников, А.А. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / А.А. Колесников. – 2-е изд., испр. и доп. – Минск : РИПО, 2016. – 288 с. – Режим доступа: URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463298>
5. Рудый, К.В. Финансы внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие/ К.В.Рудый. – Мн.: Выш.шк., 2004. – 348с.
6. 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.
7. Таможенный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 7 дек. 2006 г.: одобр. Советом Респ. 20 дек. 2006 г. // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь. – 2007. – 2/1301.

Дополнительная литература

8. Алехнович, А. В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: практикум для студ. вузов /А.В. Алехнович – Минск: Дикта, 2007. – 248 с.
9. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов /Г. Д. Гордеев, Л. Я. Иванова, С. К. Казанцев и др.; М.: ЮНИТИ, 2000. – 823 с.
10. Герчикова, И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2001. – 671 с.
11. 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.
12. Краткий статистический сборник «Республика Беларусь в цифрах». 2018 (Стат.сб.) Минстат Республики Беларусь Минск, 2018. – 347 с.
13. Кулаков, В. Н. Внешнеэкономическая деятельность. Курс лекций : учебно-методическое пособие / В. Н. Кулаков. – Горки : БГСХА, 2018. – 172 с.
14. Лизакова, Р.А. Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций по одноим. дисциплине для студ.экон.спец. Гомель: ГГТУ им. П.О.Сухого, 2009.-143с.
15. Международные правила торговли: термины и таможенные аспекты. – Минск : Белтаможсервис, 2013. – 90 с.
16. 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.

17. Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Е.Ф.Прокушев. – 5-е изд. испр. и доп.. – М.: Дашков и К, 2008. -

18. Турбан, Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб.пособие / Г.В.Турбан. – Мн.: БГЭУ, 2006. -207 с.

19. Тынель, А. Курс международного торгового права / Тынель А., Функ Я., Хвалей В. – 2-е изд. – Мн.: Амалфея, 2000. –704с.

Электронные учебно-методические комплексы

20. Лизакова, Р. А. Внешнеэкономическая деятельность в агропромышленном комплексе : электронный учебно-методический комплекс дисциплины / Р. А. Лизакова, А. Ю. Бердин. - Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2013. Режим доступа: <http://elib.gstu.by/handle/220612/2629>

21. Лизакова, Р. А. Внешнеэкономическая деятельность : электронный учебно-методический комплекс дисциплины для студентов специальности 1-26 02 03 "Маркетинг" / Р. А. Лизакова, А. Ю. Бердин. - Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2015. Режим доступа: <https://elib.gstu.by/handle/220612/13989>

Официальные сайты международных организаций

22. <http://www.imf.org>

23. <http://www.worldbank.org>

24. <http://www.un.org/ru/ga/unctad/>

25. <http://www.uncitral.org>

26. <https://www.wto.org>

27. <http://www.eaeunion.org>

ДИАГНОСТИКА КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТА

Оценка учебных достижений студента на зачете проводится по критерию «зачтено» - «не зачтено». 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).

ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема 1.1. Система мирохозяйственных связей и современные тенденции ее развития

Опрос по теме

Решение ситуационных и расчетных задач.

Тестирование

Тема 1.2. Внешнеторговая политика Республики Беларусь

Опрос по теме

Решение ситуационных и расчетных задач.

Тестирование

Тема 1.3. Иностраннные инвестиции и эффективность их привлечения в бизнес

Опрос по теме

Решение ситуационных и расчетных задач.

Тестирование

Тема 1.4. Участники внешнеэкономической деятельности

Опрос по теме

Решение ситуационных и расчетных задач.

Тестирование

Тема 1.5. Структура карты фирмы. организация коммерческих предложений

Опрос по теме

Решение ситуационных и расчетных задач.

Тестирование

Тема 1.6. Международная коммерческая операция

Опрос по теме

Решение ситуационных и расчетных задач.

Тестирование

Тема 2.1 Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Виды и структура договоров

Опрос по теме

Решение ситуационных и расчетных задач.

Тестирование

Тема 2.2. Содержание контракта международной купли-продажи товаров

Опрос по теме

Решение ситуационных и расчетных задач. Составление контракта

купли-продажи.

Тестирование

Тема 2.3. Стратегия и тактика ведения переговоров

Опрос по теме

Решение ситуационных задач.

Тестирование

Тема 2.4. Международные операции купли-продажи услуг

Опрос по теме

Решение ситуационных и расчетных задач.

Тестирование

Тема 2.5. Международные сделки, связанные с интеллектуальной собственностью

Опрос по теме

Решение ситуационных и расчетных задач.

Тестирование

Тема 2.6. Международные торгово-посреднические операции

Опрос по теме

Решение ситуационных и расчетных задач.

Тестирование

Тема 3.1. Управление внешнеэкономической деятельностью

Опрос по теме

Решение ситуационных и расчетных задач.

Тестирование

Тема 3.2. Тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности

Опрос по теме

Решение ситуационных и расчетных задач.

Тестирование

Тема 3.3. Нетарифное регулирование ВЭД

Опрос по теме

Решение ситуационных и расчетных задач.

Тестирование

Тема 3.4. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности

Опрос по теме

Проведение деловой игры.

Тестирование

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)
Ценообразование и налогообложение	Маркетинг	Содержание дисциплины согласовано	Протокол № 11 от 20.04.2020