

БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе и
образовательным инновациям

О.И. Чуприс

2019 г.

«10» _____

Регистрационный № УД 4346 уч.

БИЗНЕС – ЭКСПАНСИЯ

**Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности:**

1-25 80 01 Экономика

профилизация «Экономика и управление на предприятии»

2019 г.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Цели и задачи учебной дисциплины.

Цель учебной дисциплины «Бизнес -экспансия» для специальности 1-25 80 01 Экономика, профилизация «Экономика и управление на предприятии» (для иностранных студентов магистратуры) - формирование у иностранных магистрантов системного представления о международной коммерческой деятельности, изучение теоретических и практических основ, норм и правил подготовки, реализации и оценки экономической эффективности внешнеэкономических сделок субъектов хозяйствования.

Задачи учебной дисциплины:

ознакомление с основами международного бизнеса в современных конкурентных условиях;

раскрытие научных основ внешнеэкономической деятельности, ее предмета, задач, методов и содержания;

изучение основных видов международных коммерческих сделок, содержания контракта международной купли-продажи товара, порядка подготовки международных торговых сделок и системного подхода к их анализу;

изучение основ государственного и международного регулирования международного бизнеса;

изучение структуры и содержания базисных условий международных поставок ИНКОТЕРМС;

освоение методики разработки контракта международной купли – продажи товара и анализа экономической эффективности его реализации.

Место учебной дисциплины в системе подготовки специалиста с высшим образованием (магистра).

Данная дисциплина представляет собой системное изложение теоретических основ и практики организации и ведения международного бизнеса предприятия. В дисциплине изучаются знания об истории становления и развития методов и механизмов государственного регулирования международного бизнеса, о целях, задачах, методах и механизмах управления международной коммерческой деятельностью предприятия, направленных на повышение международной конкурентоспособности предприятий - экспортеров в условиях современных рыночных отношений.

Учебная дисциплина «Бизнес-экспансия» относится к модулю «Международная и маркетинговая деятельность» компонент учреждения высшего образования.

Связи с другими учебными дисциплинами, включая учебные дисциплины компонента учреждения высшего образования.

Изучение дисциплины основывается на управленческих и экономических знаниях полученных ранее в ходе изучения базовых экономических дисциплин и тесно связано с такими дисциплинами, как «Стратегический маркетинг» и «Стратегический менеджмент».

Требования к компетенциям

Освоение учебной дисциплины «Бизнес - экспансия» должно обеспечить формирование следующих специализированных компетенций:

СК-5. Быть способным решать задачи управления организациями, связанные с операциями на мировых рынках в условиях глобальной конкуренции;

СК-7. Быть способным находить и оценивать новые рыночные возможности, формировать и оценивать бизнес-идеи, разрабатывать бизнес-планы создания нового бизнеса.

В результате освоения учебной дисциплины студент должен

знать:

основные межгосударственные соглашения и нормативные правовые акты Республики Беларусь по внешнеэкономической деятельности;

основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности предприятия;

важнейшие международные экономические организации, осуществляющие координацию развития мирового рынка товаров и услуг;

механизм взаимодействия Республики Беларусь с Всемирной торговой организацией в сфере международной торговли;

основы тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности предприятий;

международные правила толкования и применения торговых терминов «Инкотермс 2010»;

порядок подготовки международных торговых сделок;

основы формирования контрактной цены в международных договорах купли-продажи товаров, методологию формирования цен на мировом рынке, порядок определения цен на товары и услуги;

основные внешнеторговые операции купли-продажи товаров и услуг (экспорт, реэкспорт, импорт, реимпорт, факторинг, международный инжиниринг, международный лизинг и др.);

виды и методы предотвращения внешнеторгового риска;

методологию оценки эффективности внешнеэкономической деятельности, особенности анализа эффективности экспортно-импортных операций.

уметь:

планировать внешнеэкономическую деятельность предприятия;

обосновывать и определять цены внешнеторговых сделок;

определять рациональные базисные условия поставки товара;

выбирать выгодные условия и формы платежей по контракту;
обосновывать предложения по повышению эффективности
внешнеэкономической деятельности предприятия.

владеть:

навыками разработки, обоснования и составления внешнеторговых
контрактов международной купли-продажи товара и оценки их
экономической эффективности.

Структура учебной дисциплины

Дисциплина изучается в 1 семестре иностранными студентами второй
ступени высшего образования (магистратура) на очной форме обучения.
Всего на изучение учебной дисциплины «Бизнес - экспансия» отведено: 198
часов, в том числе 68- аудиторных часов, из них: лекции – 34 часа,
практические занятия – 34 часа.

Трудоемкость учебной дисциплины составляет 6 зачетных единиц.

Форма текущей аттестации – экзамен в 1 семестре.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Международный бизнес в современных конкурентных условиях.

Предмет и структура дисциплины Бизнес-экспансия. Международный бизнес, экспансия международного бизнеса, внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность (ВЭД). Объекты и субъекты ВЭД. Менеджмент международного бизнеса. Базовые компетенции менеджера международного бизнеса и его ролевые функции. Международная экономическая интеграция. Внешнеэкономическая политика Республики Беларусь в условиях ее участия в Евразийском экономическом союзе. Внешнеэкономический потенциал Республики Беларусь и Китайской Народной Республики.

Тема 2. Государственное регулирование международного бизнеса.

Сущность, история становления и практика государственного и международного регулирования международного бизнеса. Протекционизм и фритредерство. Роль международных экономических организаций. Методы государственного регулирования ВЭД в ЕАЭС и в Республике Беларусь. Тарифное регулирование и его функции. Сущность и содержание таможенного тарифа. Система таможенных пошлин и сборов. Таможенная стоимость и методы ее определения. Нетарифные методы регулирования международной торговли. Таможенные режимы. Цели и задачи системы описания и кодирования товаров. Гармонизированная система описания и кодирования товаров, товарная номенклатура ВЭД ЕС, СНГ и ЕАЭС. Современные технологии практического использования ТНВЭД в международном бизнесе. Порядок расчета экономических эффектов мер тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли. Валютное регулирование международного бизнеса.

Тема 3. Международные коммерческие сделки в международном бизнесе. Венская конвенция о договорах международной купли продажи товара.

Сущность, содержание и классификация международных коммерческих сделок. Виды сделок во встречной торговле: бартерные сделки, встречные закупки, компенсационные сделки, сделки с давальческим сырьем (толлинг), международные торги, аукционы и тендеры. Роль и виды посредников в международных сделках. Коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности. Оферта, Акцепт и их виды. Тактика и стратегия ведения деловых переговоров. Внешнеторговый контракт. Стороны внешнеторгового контракта. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Структура и содержание внешнеторгового контракта купли-продажи. Международные торговые обычаи. Сроки поставки. Качество товара. Цена и общая стоимость контракта. Условия платежа. Упаковка и маркировка. Сдача-приемка по

количеству и качеству. Ответственность за нарушение контракта. Санкции. Основания освобождения от ответственности. Форс-мажор. Арбитраж.

Тема 4. Базисные условия поставки в международном бизнесе.

Базисные условия поставки - Инкотермс: история становления, структура и содержание. Распределение организационных и финансовых обязательств по поставке товара между экспортером и импортером в соответствии с базисным условием поставки Инкотермс 2010. Особенности практического использования Инкотермс при разработке и реализации международных сделок.

Тема 5. Ценообразование и расчеты во внешнеэкономической деятельности.

Ценообразование в международной торговле. Налоговые платежи, налог на добавленную стоимость. Методы и формы международных расчетов при проведении международных коммерческих операций. Необусловленные формы расчетов: банковский перевод, чековая форма расчетов, вексель. Обусловленные формы расчетов: инкассовая форма расчетов, аккредитив. Кредитование внешней торговли. Формы кредитования экспорта и импорта и их особенности. Международный факторинг, форфейтинг.

Тема 6. Международная логистика и ее роль в международном бизнесе.

Определение и сущность международной логистики. Структура мирового грузооборота и выбор транспорта. Прямые и смешанные перевозки. Структура мирового рынка логистики. Участники рынка логистических услуг, провайдеры и их виды. Рынок транспортно - логистических услуг в Беларуси и перспективы его развития.

Тема 7. Риски в международном бизнесе и практика их страхования.

Виды рисков во внешнеэкономической деятельности. Страхование в международной торговой практике. Порядок заключения договора страхования. Страховой полис. Транспортное страхование экспортно-импортных грузов. Морское страхование. Виды морского страхования: карго, каско. Виды договоров транспортного страхования. Страхование риска неплатежа при экспортно-импортных операциях. Страхование экспортных кредитов. Методы страхования валютных рисков.

Важнейшие документы при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
(Дневная форма получения образования)

Номер темы	Название	Количество аудиторных часов					УСР	Формы контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Иное		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Международный бизнес в современных конкурентных условиях.	8	8					Устный опрос, Презентации, Отчеты по задачам.
2.	Государственное регулирование международного бизнеса.	8	6					Устный опрос, Презентации, Отчеты по задачам, Доклады, тестирование

3.	Международные коммерческие сделки в международном бизнесе. Венская конвенция о договорах международной купли продажи товара.	6	8						Устный опрос, Презентации, Отчеты по задачам, собеседования контрольная работа, тестирование
4.	Базисные условия поставок в международном бизнесе	2	2						Устный опрос, Презентации, Тесты
5.	Ценообразование и расчеты во внешнеэкономической деятельности.	4	4						Устный опрос, Презентации, Отчеты по задачам

6.	Международная логистика в международном бизнесе.	4	4						Устный опрос, Презентации, Отчеты по задачам
7.	Риски в международном бизнесе и практика их страхования.	2	2						Устный опрос, Презентации, Отчеты по задачам
	Итого	34	34						

ИНФОРМАЦИОННО – МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Перечень основной литературы

1. Ковшар, Е.А. Основы внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / Е.А Ковшар - Минск: БГУ, 2013.
2. Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова. - М.: Экономистъ, 2018.
3. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров. - М.: ИКС, 2017.
4. Кретов, И.И. Логистика во внешнеторговой деятельности / И.И. Кретов, К.В. Садченко. - М.: Дело и сервис; Издание 2-е, перераб. и доп., 2015
5. Каменков В.С. Международное регулирование внешнеэкономической деятельности. - М.: Дикта, 2017.
6. Международные правила заключения договоров купли-продажи "ИНКОТЕРМС". - М.: ИКС, 2017.
7. Смитиенко, Б.М. Внешнеэкономическая деятельность / Б.М. Смитиенко, В.К. Поспелов, С.В. Карпова, и др.. - М.: Мастерство, 2018.

Перечень дополнительной литературы

1. Арабян, М.С. Международные конвенции и соглашения по внешнеэкономической деятельности / Арабян, М.С. и. - М.: Экономистъ, 2015.
2. Смит, Майкл Б. Язык международной торговли / Смит, Майкл Б., Блейкли, Меррит Р.. - М.: Информационное агентство США, 2018.
3. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России / ред. Э.Э. Батизи. - М.: ИНФРА-М, 2016.

Информационные ресурсы

1. Министерство иностранных дел Республики Беларусь. Официальный сайт <http://www.mfa.gov.by>.
2. Министерство экономики Республики Беларусь. Официальный сайт. <http://w3.economy.gov.by/ministry/economy.nsf>.
3. Бизнес для молодежи// Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.teenbiz.ru/>.
4. Корпоративный менеджмент// Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/>.
5. Административно-управленческий портал "Менеджмент и маркетинг в бизнесе"// Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.aup.ru/>.
6. Энциклопедия маркетинга// Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/>.

7. Государственный таможенный комитет Республики Беларусь. Официальный сайт. <http://www.gtk.gov.by/>.
8. Информационно-консультационная система «Виртуальная таможня» <http://www.vch.ru>
31. Всемирная торговая организация. Официальный сайт. <http://www.wto.org>.
9. Международный валютный фонд. Официальный сайт <http://www.imf.org>
10. Информационно-аналитическое агентство Bloomberg News Официальный сайт <http://www.bloomberg.com>.
11. Европейское статистическое агентство Eurostat Официальный сайт <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
12. Обзорная информация по мировой экономике www.ereport.ru
13. Обзоры мировых товарных рынков www.cmmarket.ru.

Перечень рекомендуемых средств диагностики и методика формирования итоговой оценки

Для диагностики компетенций используются следующие формы:
Устная – собеседования, презентации, доклады на практических занятиях;
Письменная – тесты, контрольные опросы, контрольные работы;
Устно-письменная - отчеты по домашним и аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой.

Рейтинговая оценка итогов освоения учебного материала.

В ходе изучения дисциплины «Бизнес - экспансия» проводится промежуточный и текущий контроль знаний студентов путем устного опроса, групповых дискуссий, решения задач, выполнения аналитических заданий, тестирования по ключевым моментам читаемой дисциплины. В течение семестра студентами выполняются презентации, доклады и контрольное домашнее задание (контрольная работа) по подготовке международного контракта купли – продажи товара. Цель контрольного домашнего задания состоит в приобретении навыков освоения теоретических и практических знаний по организации и анализу внешнеэкономической деятельности предприятия и умений самостоятельно анализировать внешнеэкономические ситуации и письменно излагать свои оценки, выводы и рекомендации по вопросам ВЭД.

Формой текущей аттестации по дисциплине «Бизнес - экспансия» предусмотрен письменный экзамен.

При формировании итоговой оценки используется рейтинговая оценка знаний студента, дающая возможность проследить и оценить динамику процесса достижения целей обучения. Рейтинговая оценка предусматривает

использование весовых коэффициентов для текущего контроля знаний и текущей аттестации студентов по дисциплине.

Весовые коэффициенты, определяющие вклад текущего контроля знаний и текущей аттестации в рейтинговую оценку:

Формирование оценки за текущую успеваемость:

ответы на практических занятиях – 25 % ($K_1=0,25$);

подготовка и выполнение презентаций – 25 % ($K_2=0,25$);

решение контрольных задач – 25 % ($K_3=0,25$);

выполнение контрольной работы – 25 % ($K_4=0,25$).

Рейтинговая оценка по дисциплине рассчитывается на основе оценки текущей успеваемости и экзаменационной оценки с учетом их весовых коэффициентов. Вес оценки по текущей успеваемости составляет 50 % ($K_{ту}=0,5$), вес экзаменационной оценки – 50 % ($K_{эо}=0,5$).

Текущая успеваемость - оценка работы студента в течение семестра, включающая активность на занятиях, итоги тестирования, подготовки презентаций, участие в дискуссиях – по 10 балльной шкале;

Текущая аттестация - оценка качества ответов на вопросы экзаменационного билета на экзамене – по 10 балльной шкале.

Экзаменуемые имеют право пользоваться во время проведения экзамена учебной программой. Результаты экзамена объявляются в день его проведения и заносятся в зачетную книжку экзаменуемого и экзаменационную ведомость.

Студенты, не выполнившие в полном объеме требования по изучению дисциплины, не допускаются кафедрой к сдаче экзамена.

Примерная тематика и содержание практических занятий

Занятие № 1. Международный бизнес Республики Беларусь и Китая в современных конкурентных рыночных условиях.

1. Сущность и задачи международного бизнеса. Важнейшие международные рейтинги Беларуси и КНР.

2. Содержание важнейших стратегий экспансии международного бизнеса;

3. Обсуждение содержания Концепции белорусско - китайского экономического сотрудничества.

4. Заслушивание и обсуждение презентаций по примерам международного бизнеса:

- Опыт и уроки организации международного бизнеса и менеджмента на примере истории американской компании Форд - моторс;

- Примеры ведения бизнеса китайскими компаниями – по выбору – (Хуайвэй, Джели и др).

5. Решение задач.

Занятие 2. Требования к менеджеру международного бизнеса. Содержание базовых компетенций, ролевых функций и личностных качеств менеджера. 1. Сущность международного менеджмента и его особенности.

2. Базовые компетенции и ролевые функции международного менеджера и порядок их развития.
3. Выполнение теста Айзенка (57 вопросов), обсуждение итогов в паре с партнером. Пользоваться интернет источником - WWW - Айзенка личностный опросник (EPI).
4. Анализ содержания теста - РАЕІ по Ицхаку Адизесу .
5. Заслушать и обсудить презентации по типовым обязанностям международного менеджера китайских компаний (по выбору).

Занятие 3. Анализ экономической эффективности международной торговли и использованием инструментария и моделей рыночного спроса и предложения.

1. Анализ графических моделей кривых спроса и предложения товара в странах международной торговли, мирового рынка, объемов экспорта и импорта.
2. Классификация стран мировой торговли по критериям экономического развития.
3. Особенности торговли между различными группами стран мирового рынка.
4. Обсуждение презентаций:
 - Состояние и динамика развития экспорта Китая;
 - Анализ и характеристика китайско – белорусской торговли и тенденций ее развития за последние десять лет.

Занятие 4. Содержание и эффекты международной экономической интеграции.

1. Участие Республики Беларусь в региональных интеграционных структурах - СНГ и ЕАЭС.
 2. Основные формы (этапы) экономической интеграции
 3. Сущность зоны свободной торговли.
 4. Сущность таможенного союза.
 5. Сущность экономических эффектов интеграции. Эффект создания торговли. Эффект отклонения торговли.
 6. Основные региональные интеграционные образования и их состав: ЕС, НАФТА, АСЕАН, СНГ, ЕАЭС.
- Решение задач.

Занятие 5. Роль международных организаций в регулировании международного бизнеса. Сущность и содержание методов государственного регулирования международной торговли.

1. Какие вопросы, рассматриваются в Законе «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности».
2. Наследницей какого международного документа является ВТО?
3. Как принимаются решения в ВТО?
4. Какие сферы международной торговли регулирует ВТО?

5. На чем основывается принцип национального режима международной торговли ВТО?

6. Какие требования выдвигает ВТО к странам при их вступлении в организацию?

7. Обсуждение презентаций:

-Система государственного регулирования международной торговли в Китае;

-Система государственного регулирования внешней торговли в Беларуси;

-Беларусь и ВТО, состояние взаимодействия и перспективы вступления.

Занятие 6. Методы и механизмы тарифного регулирования международной торговли. Порядок расчета экономических эффектов от мер тарифного регулирования внешней торговли.

1. Теория таможенного тарифа. Эффекты таможенного тарифа.

2. Таможенный тариф на импорт и благосостояние потребителей. Рост цен импортных и отечественных товаров. Сокращение выигрыша потребителей.

3. Таможенный тариф на импорт и интересы производителей.

4. Тариф как доход государства.

5. Классификация и виды таможенных пошлин? Каковы особенности взимания таможенных пошлин в зависимости от страны происхождения товаров?

6. Что такое таможенный режим? Какие виды таможенных режимов вы знаете?

Обсуждение презентаций:

-История происхождения термина «ТАРИФ» , его содержание и применение в экономике и международной торговле.

- Содержание и сущность единого таможенного тарифа ЕАЭС.

-Уровень тарифной защиты товаропроизводителя и порядок его определения с учетом импорта сырья и комплектующих.

Занятие 7. Методы и механизмы нетарифного регулирования международной торговли. Особенности валютного регулирования ВЭД в Республике Беларусь.

1. Роль и значение мер нетарифного регулирования ВЭД.

2. Квоты: сущность, экономический эффект и причины использования.

3. Сравнительный анализ квот и тарифов. Способы распределения импортных и экспортных лицензий.

4. Добровольное ограничение экспорта.

5. Экспортные субсидии. Компенсационные импортные пошлины.

6. Демпинг. Антидемпинговые мероприятия и пошлины.

Обсуждение презентаций:

- Субсидирование сельскохозяйственного производства в ЕС и США;
- Применение антидемпинговых мер к экспортерам Беларуси;
- Технические барьеры в международной торговле, примеры.

Занятие 8. Международный характер сделки купли – продажи товара. Определение, содержание и структура договора международной купли – продажи товара.

1. Определение и содержание понятия международной сделки.
2. Перечислите основные виды международных сделок?
3. Дайте определение товарообменной сделке?
4. Что такое авансовая сделка?
5. Что собой представляет международный финансовый лизинг?
6. Международная конкурсная торговля и ее виды.

Обсуждение презентаций:

- примеры международного финансового лизинга в Беларуси;
- сущность франчайзинга и его использование в Беларуси и в Китае;
- биржевая торговля в мире, в Беларуси и в Китае.

Занятие 9. Венская конвенция о договорах международной купли – продажи товаров 1980 г., ее характер, основные положения, принципы действия, применение на территории Республики Беларусь.

1. Дайте определение внешнеторговому контракту.
2. Какие нормативные акты регламентируют внешнеторговые контракты? Роль и содержание Венской конвенции международной купли продажи товара.
3. Из каких разделов состоит международный контракт купли-продажи товара?
4. Из каких методологических принципов следует исходить при составлении контрактов?
7. Дайте краткую характеристику основных разделов международного контракта купли-продажи товара (услуг).
8. Что вкладывается в понятие валютно-финансовые условия контракта?
9. Дайте характеристику условию внешнеторгового контракта «Цена контракта».

Осуждение презентаций:

- содержание, виды и примеры оферты экспортера;
- содержание виды и примеры акцепта покупателя товара.

Занятие 10. Содержание базисных условий поставки. Особенности применения правил ИНКОТЕРМС в деятельности белорусских предприятий.

1. Эволюция базисных условий поставки ИНКОТЕРМС и его правовая природа.
2. Цели разработки и сфера применения ИНКОТЕРМС.
3. Правила использования ИНКОТЕРМС-2010 и его структура.

4. Распределение терминов ИНКОТЕРМС-2010 по четырём категориям (в зависимости от объёма обязанностей участников внешнеэкономической сделки).
 5. Правила ИНКОТЕРМС и особенности международных расчётов.
- Решение задач по обоснованию базисных условий поставки.

Занятие 11. Подготовка контракта международной купли продажи товара.

1. Обсуждение кейсов типовых ошибок из практики разработки и реализации контрактов.
2. Какая важная информация учитывается при выборе контрагента?.
3. Сущность, содержание и назначение правил *INCOTERMS 2010*. Какие основные моменты регулируют и устанавливают правила *INCOTERMS* при заключении и исполнении внешнеэкономических договоров (контрактов) купли - продажи?
4. Какие основные финансовые обязанности сторон-контрагентов внешнеэкономического договора регулируют правила *INCOTERMS*?
5. Выдача индивидуальных заданий по контрольной работе по подготовке проекта контракта международной купли продажи товара (в форме электронного раздаточного материала).

Занятие 12. Расчет экономической эффективности реализации контракта международной купли продажи товара в соответствии с заданием.

1. Важнейшие показатели международной торговли и их сущность.
2. Какие факторы оказывают влияние на эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия?
3. Что принято понимать под «экономической эффективностью» и «экономическим эффектом» во внешнеэкономической деятельности предприятия?
4. Приведите обобщённые формулы расчёта показателей экономического эффекта и экономической эффективности экспортно-импортных операций.
5. Каковы основные задачи анализа эффективности экспортно-импортных операций предприятия?
6. Решение задач по расчету экономической эффективности международных сделок.

Занятие 13. Анализ важнейших форм международных финансовых расчетов.

1. Что понимается под условиями платежа по международным сделкам.
 2. Неусловленные формы расчетов: банковский перевод, чековая форма расчетов, вексель.
 3. Условленные формы расчетов: инкассовая форма расчетов, аккредитив.
 4. Сущность факторинга и его особенность в Беларуси.
 5. Обсуждение достоинств и недостатков различных форм расчетов в международном бизнесе.
- Обсуждение презентаций:

- Примеры использования аккредитивной формы расчётов. Сущность механизма осуществления расчётов в форме документарного аккредитива.
- Примеры инкассовой формой расчётов.

Занятие 14. Сущность и содержание иностранных инвестиций.

1. В чем состоит значение иностранных инвестиций для экономического развития предприятия, отрасли, экономики страны в целом?
2. Механизм международного лизинга.
3. Что понимается под свободной экономической зоной (СЭЗ)? Типы СЭЗ, их цели и задачи в Беларуси и в Китае.
4. Зарубежный опыт создания и развития СЭЗ.

Обсуждение презентаций:

- Примеры деятельности СЭЗ в Беларуси: СЭЗ Минск, Брест, Витебск, Гомель-Ратон и др.
- Примеры лучших СЭЗ в Китае.

Занятие 15. Анализ состояния международной логистики в Республике Беларусь и странах ЕАЭС.

1. Сущность и определение международной логистики.
 2. Структура мирового грузооборота и выбор транспорта.
 3. Прямые и смешанные перевозки. Структура мирового рынка логистики
 4. Проблемы и перспективы развития логистики в Беларуси.
- Решение задач. Выводы.

Занятие 16. Страхование рисков международного бизнеса

1. Важнейшие риски международного бизнеса и их страхование.
 2. Какие виды страховых услуг являются наиболее востребованными на профессиональном рынке международных страховых услуг?
 3. Дайте определение страховому случаю?
 4. Что является объектом страхования в морском страховании Каско?
 5. Что отличает международное страхование неплатежей?
- Решение задач. Выводы.

Занятие 17. Виды и содержание основных документов при осуществлении внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь и ЕАЭС. Обсуждение формы и содержания типовых документов внешнеэкономической деятельности.

Общие выводы по итогам анализа экспортного потенциала и перспектив развития торгово – экономического сотрудничества Беларуси и Китайской Народной Республики.

Описание инновационных подходов и методов к преподаванию учебной дисциплины

При организации образовательного процесса используются.

Практико-ориентированный подход, который предполагает:

- освоение содержания учебных вопросов через решение практических задач;

- приобретение навыков эффективного выполнения анализа разных ситуаций на международных рынках;

- ориентацию на генерирование идей и развитие предпринимательской культуры.

Метод анализа конкретных ситуаций (кейс-метод), который предполагает:

- приобретение студентом знаний и умений для решения практических задач;

- анализ ситуации, используя профессиональные знания, собственный опыт, дополнительную литературу и иные источники.

Метод учебной дискуссии, который предполагает участие студентов в целенаправленном обмене мнениями, идеями для предъявления и/или согласования различных позиций по конкретным вопросам внешнеэкономической деятельности.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся

При изучении учебной дисциплины рекомендуется использовать следующие формы самостоятельной работы:

– поиск (подбор) и обзор литературы и электронных источников по индивидуально заданному варианту;

– выполнение домашнего задания;

– решение тестовых задач и выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях;

– изучение материала, вынесенного на самостоятельную проработку;

– подготовка к практическим семинарским занятиям;

– подготовка к экзамену;

– анализ статистических материалов по заданной теме, проведение расчетов, составление схем и моделей анализа этапов коммерческих международных сделок;

– подготовка докладов и презентаций на заданные темы.

Другая значимая информация

Типовые примерные задачи для подготовки к практическим занятиям и к экзамену по дисциплине Бизнес - экспансия:

Задача №1: Белорусский импортер заключает договор на закупку оборудования в Китае стоимостью 180 млн. евро. Импортная пошлина -5%. НДС -- 20%. Белорусский импортер предполагает использование кредитных финансовых ресурсов. Возможно получение кредита на 4 года на условиях: ставка - 7% годовых, условия погашения:

- 1 год- 20%;
- 2 год- 30%;
- 3 год- 10%;
- 4 год- 40%.

При успешном вводе в строй оборудования импортер надеется на получение прибыли по 55 млн. евро в год. С учетом этих данных:

- 1) Определить необходимую сумму кредита;
- 2) Рассчитать график выплат по кредиту;
- 3) Проанализировать ожидаемые результаты сделки;
- 4) Предложить возможные варианты организации сделки и сделать выводы.

Задача № 2 Производители Беларуси и Казахстан производят пшеницу (цена в долларах США, вес – в центнерах), уравнения предложения и спроса – следующие:

Для Беларуси $S_{рб} = -100 + 8P$,

$D_{рб} = 800 - 7P$

Для Казахстана $S_{рк} = -50 + 15P$,

$D_{рк} = 1450 - 35P$

Определить: Уравнения спроса и предложения пшеницы на мировом рынке (две страны);

Цены на пшеницу в Беларуси и Казахстане при отсутствии международной торговли;

Равновесную цену на пшеницу на мировом рынке;

Построить кривые спроса и предложения пшеницы в Беларуси, Казахстане и на мировом рынке (в масштабе: цены -0 – 80\$; производство – потребление - 0 – 800 центнеров);

Доходы и потери производителей и потребителей Беларуси и Казахстана в случае установления свободной торговли между ними;

Выигрыш Беларуси и Казахстана от взаимной торговли пшеницей.

Сделать общие выводы по задаче.

Задача №3 Спрос и предложение вина в стране С1 :

$Q_d = 125 - 5P$, $Q_s = -25 + 25P$,

Цена за бутылку вина в стране С2 – 3\$, а в стране С3 – 4\$.

1. Определить цену вина в стране С1 при отсутствии внешней торговли и объемы его производства и потребления в стране.

2. Три страны образовали зону свободной торговли (ЗСТ): рассчитать цену вина в стране С1, объемы потребления, производства и импорта, а также - выигрыш и проигрыш потребителей и производителей в стране С1.
3. Страна С1 вводит импортный тариф в размере 50% .
Как изменится цена на рынке С1, и объемы потребления, производства, импорта и выигрыш и проигрыш потребителей и производителей?

Задача №4 Спрос и предложение сахара в стране С1 :

$$Q_d = 250 - 5P, \quad Q_s = -50 + 10P,$$

Цена за мешок сахара в стране С2 – 15\$, а в стране С3 – 10\$.

1. Определить цену сахара в стране С1 при отсутствии внешней торговли и объемы производства и потребления.
2. С1 вводит импортный тариф в размере 30% . Как изменится цена на рынке С1, и объемы потребления, производства, импорта и выигрыш и проигрыш потребителей и производителей?
3. Страны С1 и С2 образовали таможенный союз. Определите цену на товар в стране С1, объемы производства, потребления и импорта, доходы или потери бюджета от взимания импортного тарифа. Какой эффект интеграции имеет место?
4. Каково общее влияние таможенного союза на благосостояние страны С1?

Задача №5

Беларусь производит зерно и импортирует его.

Мировая цена зерна - 50 \$ за тонну.

Функция предложения зерна: $S = 100 + 3P$.

Функция спроса зерна: $D = 500 - P$.

В целях защиты отечественного производителя зерна Правительство вводит импортную пошлину $T = 15\%$; Рассчитать:

- 1 – объем производства и потребления зерна при отсутствии внешней торговли;
 - 2 – объем производства и потребления зерна при рыночной международной торговле без тарифных ограничений;
 - 3 – объем производства и потребления зерна при введении тарифа на импорт зерна, а также выигрыш и проигрыш производителей и потребителей зерна, Доход бюджета;
- Сделать выводы и предложения по задаче.

Задача №6

Беларусь производит сахар и импортирует его.

Мировая цена сахара - 100 \$ за тонну.

Функция предложения сахара:

$$S = 50 + P.$$

Функция спроса сахара:

$$D = 1000 - 2P.$$

В целях защиты отечественного сахара - производителя Правительство рассматривает возможность применения тарифных мер защиты рынка: Введение тарифной пошлины $T = 25\%$;

Рассчитать:

1 – объем производства и потребления сахара при отсутствии внешней торговли;

2 – объем производства и потребления сахара при рыночной международной торговле без тарифных ограничений;

3 – объем производства и потребления сахара при введении тарифа на импорт сахара в , а так же выигрыш и проигрыш производителей и потребителей сахара. Доход бюджета;

Сделать выводы и предложения по задаче.

Задача №7 Беларусь производит зерно и импортирует его.

Мировая цена зерна - 50 \$ за тонну.

Функция предложения сахара $S = 100 + 3P$.

Функция спроса сахара $D = 500 - P$.

В целях защиты отечественного производителя зерна Правительство рассматривает возможность применения тарифных и нетарифных мер защиты рынка: Введение тарифной пошлины $T = 20\%$; Введение импортной квоты $Q = 150$ тонн. Рассчитать:

1 – объем производства и потребления зерна при отсутствии внешней торговли;

2 – объем производства и потребления зерна при рыночной международной торговле без тарифных ограничений;

3 – объем производства и потребления зерна при введении тарифа на импорт зерна в размере 20% от мировой цены, а так же выигрыш и проигрыш производителей и потребителей зерна. Доход бюджета;

4 – объем производства и потребления зерна при введении импортной квоты на 150 тонн, а так же выигрыш и проигрыш производителей и потребителей зерна:

Сравнить результативность предлагаемых мер и сделать выводы по задаче.

Задача №8 Беларусь производит сахар и импортирует его.

Мировая цена сахара - 100 \$ за тонну.

Функция предложения сахара $S = 50 + P$.

Функция спроса сахара $D = 1000 - 2P$.

В целях защиты отечественного сахара - производителя Правительство рассматривает возможность применения тарифных и нетарифных мер защиты рынка:

Введение тарифной пошлины $T = 10\%$;

Введение импортной квоты $Q = 300$ тонн.

Рассчитать:

1 – объем производства и потребления сахара при отсутствии внешней торговли;

- 2 – объем производства и потребления сахара при рыночной международной торговле без тарифных ограничений;
- 3 – объем производства и потребления сахара при введении тарифа на импорт сахара в размере 10% от мировой цены, а так же выигрыш и проигрыш производителей и потребителей сахара. Доход бюджета;
- 4 – объем производства и потребления сахара при введении импортной квоты на 300 тонн, а так же выигрыш и проигрыш производителей и потребителей сахара:
- Сравнить результативность предлагаемых мер и сделать выводы по задаче.

Задача № 9–Исходные данные:

Себестоимость товара – 250000\$.

Прибыль экспортера – 15%.

Экспортная таможенная очистка и лицензия – 2600\$.

Перевозка до железнодорожной станции – 1800\$.

Стоимость погрузки в вагон – 650\$ руб.

Стоимость перевозки до порта – 14000\$.

Стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара до борта судна – 2800\$.

Стоимость погрузки товара на борт судна – 1200\$.

Морской фрахт до порта назначения – 3400\$

Страхование – 1150\$

Разгрузка в порту назначения – 1000\$.

Транспортировка до терминала назначения в стране импортера – 1800\$.

Импортная таможенная очистка -64000\$.

РАССЧИТАТЬ : Цену EXW;

Цену «франко-железнодорожный вагон» (Цена FCA);

Цену «франко – вдоль борта судна» (Цена FAS);

Цену «франко-на борту судна» (Цена FOB);

Цену CIF – порт назначения;

Цену доставки до места назначения – DDP.

Задача № 10

Белорусскому производителю иностранный партнер поставляет 500 т хлопкового волокна для выработки из него ткани. Таможенная стоимость сырья 300000 долл. Курс доллар:рубли - 1:2.

Стороны согласовали:

выход ткани из 1 кг. сырья — 2,4 пог.м.;

количество ткани, оставляемой переработчику в качестве оплаты, — 30 %.

При цене реализации ткани на внутреннем рынке 12 р. за 1 м

Согласно экономическим расчетам, затраты, связанные с принятием сырья, его хранением, переработкой, составляют 2 р. за 1 м .

Таможенная очистка поставки хлопка – за счет импортера при реализации продукции в ЕАЭС – 25% таможенной стоимости.

Коммерческие расходы предприятия (по договору), связанные с поставкой готовой продукции на внутренний рынок, составляют 5 % производственных издержек.

ТРЕБУЕТСЯ рассчитать эффект и эффективность проведения толлинговой сделки для поставщика сырья и предприятия при реализации ткани на внутреннем рынке ЕАЭС.

Задача 11

1. Провести поиск данных в WWW сети по объемам валового внутреннего продукта - ВВП и внешней торговли Беларуси и Китая за 2017 и 2018 г.г.
2. Рассчитать величину ВВП и экспорта на душу населения Беларуси и КНР за 2017 и 2018 г.г. Сделать выводы о уровне развития экономик стран.
3. Определить объемы взаимной белорусско – китайской торговли и рассчитать величину сальдо – баланса внешней торговли за 2017 и 2018 годы, сделать выводы.

Задача 12.

1. Рассчитать экспортную, импортную и внешнеторговую квоту Беларуси и Китая в 2017 и 2018 г.г.
2. Рассчитать величину экспорта приходящегося на душу населения Китая и Беларуси в 2017 и 2018 г.г.
3. Сделать вывод о степени открытости экономик Беларуси и КНР.

Обучение студентов осуществляется:

посредством чтения лекций;
посредством проведения практических занятий;
посредством использования раздаточного материала и мультимедийных презентаций;

путем наглядной демонстрации реальных внешнеторговых контрактов в различных областях хозяйственной деятельности и сопутствующей для данной коммерческой сделки документации;

посредством контроля уровня знаний студентов путем решения учебных задач и тестов.

Практические занятия проводятся по следующей схеме: объявление темы, цели и плана проведения занятий;

обсуждение основных вопросов;

выступление студентов с презентациями с использованием примеров китайских и совместных белорусско-китайских компаний и своей профессиональной деятельности;

проведение текущего контроля в форме опроса по основным экономическим категориям, терминам, понятиям;

На занятиях кратко характеризуются нормативно правовые акты Республики Беларусь в области регулирования внешнеторговых отношений в

рамках темы занятия. Занятия завершаются обсуждением результатов контроля знаний, обобщением и выделением главного материала. Далее подводятся итоги и даются задания для самостоятельной работы к следующему занятию.

Перечень вопросов для подготовки к экзамену

1. Содержание и сущность международного бизнеса. История эволюции и экспансии международного бизнеса.
2. Контрагенты - субъекты ВЭД. Классификация субъектов ВЭД.
3. Теория мировой торговли Адама Смита.
4. Теория мировой торговли Давида Риккардо.
5. Фритредерство и меркантилизм в мировой торговле.
7. Парадокс Леонтьева, его сущность и практическое подтверждение.
8. Основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
9. Международная экономическая интеграция, ее содержание и этапы развития.
10. Внешнеэкономический менеджмент предприятия. Международный менеджмент.
11. Компетенции и ролевые функции международного менеджера. Задачи менеджера по управлению экспортом.
12. Совместные предприятия, их формы и преимущества. Примеры успешных совместных белорусско – китайских предприятий .
13. Мировой рынок и мировая торговля. Структура мирового рынка товаров.
14. Показатели открытости экономики стран мирового рынка.
15. Комплексные индексы характеризующие экономическое положение стран в мировой экономике и на мировом рынке.
16. Уровни экономического развития стран мирового рынка. Страны с развитой, переходной и развивающейся экономикой.
17. Баланс спроса и предложения на мировом рынке, мировая цена.
18. Тенденции развития мировой торговли и ее особенности.
19. Основные виды товарных рынков в мировой торговле и их характеристика.
20. Торговля услугами и ее особенности. Международный научно технический обмен. Жизненный цикл технологии.
21. Спрос и предложение на мировом рынке, рыночное равновесие.
22. Закон спроса, изменение спроса, факторы спроса. Эластичность спроса.
23. Закон предложения, изменение предложения, факторы предложения. Эластичность предложения.
24. Взаимосвязанность товарных рынков в системе мировой торговли.
25. Методы анализа и прогнозирования мировых рынков.
26. Внешнеторговая сделка. Венская Конвенция ООН о договорах международной купли - продажи товаров.

27. Подготовка международной сделки купли-продажи, роль базисных условий поставок.
28. Структура контракта и его содержание. Этапы заключения сделки.
29. Способы взаимных расчетов при реализации внешнеэкономической сделки.
30. Базисные условия поставки и их роль в развитии ВЭД.
31. Этапы развития базовых условий поставки Инкотермс.
32. Структура базисных условий поставки Инкотермс -2010.
33. Группа Е базисных условий поставки Инкотермс - 2010.
34. Группа F базисных условий поставки Инкотермс - 2010.
35. Группа С базисных условий поставки Инкотермс - 2010.
36. Группа D базисных условий поставки Инкотермс - 2010.
37. Государственное регулирование ВЭД. Органы государственного регулирования.
38. Цели и методы государственного регулирования Внешнеэкономической деятельности.
39. Таможенно - тарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности.
40. Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности.
41. Влияние протекционизма на внешнеэкономическую деятельность предприятия (пояснить с использованием кривых спроса и предложения).
42. Сущность выигрыша потребителей от внешнеэкономической деятельности (пояснить с использованием кривых спроса и предложения).
43. Сущность выигрыша производителей от внешнеэкономической деятельности предприятия (с использованием кривых спроса и предложения).
44. Чистый выигрыш государства от внешнеэкономической деятельности (пояснить с использованием кривых спроса и предложения).
45. Таможенные тарифы и их виды. Содержание таможенного тарифа.
46. Простой и сложный таможенный тарифы.
47. Тарифные льготы и преференции, преференции в Европейском Союзе, в ЕАЭС.
48. Ценообразование в международной коммерческой деятельности. Контрактная цена.
49. Методы контроля таможенной стоимости (шесть основных методов).
50. Порядок исчисления и взимания акцизов при ведении ВЭД.
51. Порядок исчисления и взимания НДС во ВЭД.
52. Международное двойное налогообложение и пути его устранения.
53. Система мер нетарифного регулирования ВЭД.
54. Экономические меры нетарифного регулирования ВЭД.
55. Административные меры нетарифного регулирования ВЭД.
56. Технические меры и барьеры нетарифного регулирования ВЭД.
57. Меры регулирования ВЭД в Евразийском экономическом союзе - ЕАЭС. Таможенный кодекс ЕАЭС.
58. Структура и основное содержание Договора о создании Евразийского экономического Союза.
59. Сущность и роль страхования рисков ВЭД.