

Учреждение образования
«Белорусский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
«Белорусский государственный
экономический университет»


_____ А.В. Егоров

«28» 06 2024

Регистрационный № УД-595324/уч.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

Учебная программа учреждения образования
по учебной дисциплине для специальности
7-06-0413-01 «Коммерция»

Учебная программа составлена на основе образовательного стандарта углубленного высшего образования ОСВО 7-06-0413-01-2023 и учебного плана по специальности 7-06-0413-01 «Коммерция».

СОСТАВИТЕЛИ:

И.В. Уриш, доцент кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент;

С.В. Стасюкевич, ассистент кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет».

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Н.А. Подобед, доцент кафедры маркетинга Института бизнеса Белорусского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент;

Ю.А. Шаврук, декан факультета международных бизнес-коммуникаций учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № 7 от 14.03.2024);

Методической комиссией по специальностям «Коммерческая деятельность», «Коммерция», «Экономика и управление на рынке недвижимости», «Экономика» (профилизация «Экономическое и антимонопольное регулирование») учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № 7 от 25.03.2024);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № 8 от 22.06.2024).

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа по учебной дисциплине «Управление закупками на внешнем рынке» направлена на подготовку специалистов, владеющих навыками в области организации закупочной деятельности на внешнем рынке.

Закупочная деятельность дает возможность обеспечивать непрерывность производственного процесса и формировать оптимальный ассортимент товаров в организациях торговли. При рассмотрении закупок на внешнем рынке необходимо учитывать различные источники товарных ресурсов, разнообразие номенклатуры товаров, оценивать возможности применения различных методов и форм закупки, что приводит к необходимости использования различных систем закупок и взаимодействия с поставщиками.

Учебная программа по учебной дисциплине «Управление закупками на внешнем рынке» составлена для студентов, обучающихся по специальности 7-06-0413-01 «Коммерция» (профилизация «Коммерция на внешнем рынке»).

Цель преподавания учебной дисциплины «Управление закупками на внешнем рынке» – формирование у специалистов компетенций, позволяющих высокоэффективно решать профессиональные задачи в области управления закупками на внешнем рынке на основе современной методологии, актуального инструментария и с применением средств автоматизации.

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих **задач**:

- теоретическая подготовка и формирование профессиональных компетенций у обучаемых для принятия креативных управленческих решений в области закупочной деятельности на внешнем рынке;
- подготовка компетентных квалифицированных специалистов, которые на основе полученных знаний и приобретенных навыков способны обеспечить наиболее рациональное и эффективное использование финансовых, трудовых и информационных ресурсов в процессе закупочной деятельности на внешнем рынке; в том числе с использованием современных средств автоматизации.

В результате изучения учебной дисциплины «Управление закупками на внешнем рынке» формируется следующая **специализированная компетенция**:

СК-2 – Применять современные методы закупочной деятельности на внешних рынках и оценивать результаты принятых решений.

В результате изучения дисциплины студент должен

знать:

- методы и приемы, применяемые покупателями в процессе изучения рынка, а также при планировании, организации и оперативном управлении закупками;
- нормативно-правовые акты, регулирующие закупочную деятельность в Республике Беларусь и за рубежом;
- особенности управления закупочной деятельностью при осуществлении внешнеторговых операций;
- содержание внешнеторгового контракта;
- системы информационного обеспечения закупочной деятельности;
- системы автоматизации закупочных операций;

- методы и приемы оценки эффективности закупочной деятельности;

уметь:

- изучать внешний рынок;
- использовать различные источники информации об источниках товарных ресурсов на внешнем рынке;
- анализировать, оценивать и прогнозировать предложение товаров на рынке;
- рассчитывать потребность в товарах для производственных, оптовых и розничных торговых организаций;
- рассчитывать плановый объем закупки товаров;
- обосновать оптимальные партии закупок и составлять заявки;
- осуществлять поиск и выбор поставщиков, в том числе на конкурсной основе;
- осуществлять процедуры государственных закупок;
- оценивать эффективность закупочной деятельности;

владеть:

- навыками заключения внешнеторговых договоров с поставщиками;
- умением оформлять товаросопроводительные документы;
- техникой выбора поставщика.

В рамках образовательного процесса по данной учебной дисциплине студент должен приобрести не только теоретические и практические знания, умения и навыки по специальности, но и развивать свой ценностно-личностный, духовный потенциал, сформировать качества патриота и гражданина, готового к активному участию в экономической, производственной, социально-культурной и общественной жизни страны.

Учебная дисциплина «Управление закупками на внешнем рынке» относится к модулю «Внешнеторговая деятельность в конкурентной среде» компонента учреждения образования.

Содержание учебной дисциплины «Управление закупками на внешнем рынке» опирается на изучение учебных дисциплин «Риски во внешнеторговой деятельности» «Внешнеторговое проектирование», «Модели и стратегии развития бизнеса». Учебная дисциплина «Управление закупками на внешнем рынке» необходима для изучения учебной дисциплины «Бизнес-группы на трансграничных рынках».

Формы получения образования: дневная, заочная.

В соответствии с учебным планом университета на изучение учебной дисциплины отводится:

– для дневной формы получения образования: общее количество учебных часов – 198, аудиторных – 62 часа, из них лекции – 24 часа, практические занятия – 22 часа, семинарские занятия – 16 часов.

Распределение аудиторного времени по курсам и семестрам:

1 семестр – лекции – 24 часа, практические занятия – 22 часа; семинарские занятия – 16 часов.

Самостоятельная работа студента – 136 часов.

– для заочной формы получения образования: общее количество учебных

часов – 198, аудиторных – 16 часов, из них лекции – 6 часов, практические занятия – 6 часа, семинарские занятия – 4 часа.

Распределение аудиторного времени по курсам и семестрам:

1 сессия – лекции – 4 часа, практические занятия – 2 часа, семинарские занятия – 4 часа;

2 сессия – лекции – 2 часа, практические занятия – 4 часа.

Самостоятельная работа студента – 182 часов.

Трудоемкость - 6 з. е.

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Сущностные характеристики осуществления закупочной деятельности на внешнем рынке

Понятийный аппарат категорий «внешний рынок», «закупки».

Сущность закупочной деятельности на внешнем рынке (импорта).
Объекты и субъекты закупок по импорту.

Причины и задачи осуществления закупочной деятельности на внешнем рынке. Основные функции закупок по импорту.

Потенциальные проблемы при осуществлении закупочной деятельности на внешнем рынке.

Сущность и принципы таможенной политики при осуществлении закупок по импорту. Виды и особенности применения таможенных пошлин к ввозимым товарам: специальные, антидемпинговые, компенсационные пошлины. Методы определения таможенной стоимости ввозимых товаров.

Тема 2. Концепция организации и осуществления закупочной деятельности на внешнем рынке

Анализ управления запасами в организации: анализ запасов в предшествующем периоде, определение целей формирования запасов, оптимизация размера основных групп текущих запасов.

Взаимосвязи службы закупок с другими подразделениями коммерческой организации.

Автоматизированные информационные системы учета при осуществлении закупок по импорту. Управление базой поставщиков. Воздействие на поставщиков. Интеграция поставщиков.

Методы закупок товаров по импорту.

Государственные закупки с применением биржевых торгов. Электронная торговая площадка ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа». Электронная торговая площадка РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен».

Тема 3. Исследование внешних рынков при осуществлении закупок по импорту

Информационное обеспечение закупочной деятельности на внешнем рынке.

Категория «товарный рынок». Классификационные признаки товарного рынка. Специализация товарных рынков отдельных стран.

Способы установления контактов с потенциальными контрагентами. Оферта: сущность, виды, характеристика и особенности анализа в процессе накопления информации по соответствующим товарным рынкам. Заказ и запрос: сущность, отличительные особенности. Составление конкурентного листа.

Оценка рисков, связанных с выходом на внешний рынок при осуществлении закупок по импорту.

Тема 4. Методы выбора поставщика при осуществлении закупочной деятельности на внешнем рынке

Обоснование целесообразности закупки товаров у изготовителей или у посреднических торговых организаций. Анализ затрат при различных формах закупки. Методика выбора формы поставки.

Формирование портфеля предложений поставщиков. Изучение, анализ и оценка предложений поставщиков.

Система критериев выбора поставщика в зависимости от стратегии организации: качество продукции (качество поставляемых материальных ресурсов и сервиса), надежность поставщика (поставок, в том числе соблюдение графика), цена, условия оплаты и поставки, местонахождение поставщика (влияет на скорость и стоимость доставки), порядок удовлетворения рекламаций, наличие системы менеджмента качества, обеспечение сохранности продукции в процессе отгрузки и транспортировки и др. Методы выбора поставщика.

Тема 5. Управление внешнеторговыми контрактами

Правовые основы договора международной купли-продажи товаров. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция). Основные положения Конвенции, регламентирующие заключение договоров международной купли-продажи.

Законодательная база, регламентирующая содержание внешнеторговых контрактов в Республике Беларусь.

Деловые переговоры, виды, принципы, этапы переговорного процесса. Организация и методика проведения деловых переговоров с потенциальными поставщиками. Деловая профессиональная этика переговоров. Техника ведения переговоров с зарубежными контрагентами в зависимости от их национальных особенностей.

Структура внешнеторгового контракта. Обязательные и дополнительные условия контракта.

Содержание отдельных разделов.

Согласование ассортимента, требований к качеству, объемов закупок, размеров партий и сроков поставок, цен, наценок, скидок и порядка расчетов за поставляемую продукцию.

Понятие и виды (способы) обеспечения. Неустойка. Залог. Задаток.

Исполнение внешнеторговых контрактов. Контроль и регулирование контрактной деятельности.

Тема 6. Международные перевозки грузов в системе закупок по импорту: правовое и документальное обеспечение

Сущность и значение международных перевозок грузов. Технико-экономические особенности различных видов транспорта: железнодорожный, морской, речной, автомобильный, воздушный.

Виды и характеристика международных перевозок. Перевозки регулярные (линейные) и нерегулярные; бесперегрузочные и перегрузочные; соседские, транзитные и сквозные (круговые, кольцевые); прямого сообщения, непрямого (ломанного), последовательные и с перееотправкой; интермодальные; мультимодальные и др.

Грузовые транспортные тарифы: виды и порядок их установления.

Транспортно-логистические услуги при осуществлении международных перевозок. Требованиями к транспортным услугам со стороны контрагентов.

Товаросопроводительные документы внешнеторговой сделки: назначение, виды, характеристика, содержание. Предварительный счет. Счет-фактура. Счет-проформа. Счет-спецификация. Упаковочный лист. Сертификат продукции. Сертификат качества. Сертификат о происхождении товара.

Товарораспорядительные документы внешнеторговой сделки: назначение, виды, характеристика, содержание. Инвойс. Коносамент. Воздушно-перевозочный документ и др.

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ»**

Дневная форма получения высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов							Литература	Формы контроля знаний	
		лекции	практические занятия	семинарские занятия	лабораторные занятия	Количество часов управляемой самостоятельной работы					
						лекции	практические занятия	семинарские занятия			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1 семестр											
Тема 1	Сущностные характеристики осуществления закупочной деятельности на внешнем рынке	2								[1],[2], [3], [4],[6]	
	Сущностные характеристики осуществления закупочной деятельности на внешнем рынке			2						[1],[2], [3], [4],[6]	Опрос, реферат
Тема 2	Концепция организации и осуществления закупочной деятельности на внешнем рынке	6								[1],[2], [3], [4],[6]	
	Концепция организации и осуществления закупочной деятельности на внешнем рынке		4							[1],[2], [3], [5],[7]	Опрос, реферат
	Концепция организации и осуществления закупочной деятельности на внешнем рынке			4						[1],[2], [3], [5],[7]	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Тема 3	Исследование внешних рынков при осуществлении закупок по импорту	4							[1],[4], [5], [6],[7]	
	Исследование внешних рынков при осуществлении закупок по импорту		4						[1],[4], [5], [6],[7]	Экспресс-опрос, учебное задание
	Исследование внешних рынков при осуществлении закупок по импорту			2					[1],[4], [5], [6],[7]	Экспресс-опрос, реферат
Тема 4	Методы выбора поставщика при осуществлении закупочной деятельности на внешнем рынке	4							[1],[4], [5], [6],[7]	
	Методы выбора поставщика при осуществлении закупочной деятельности на внешнем рынке		4						[1],[4], [5], [6],[7]	Экспресс-опрос, учебное задание
	Методы выбора поставщика при осуществлении закупочной деятельности на внешнем рынке			4					[1],[4], [5], [6],[7]	Опрос, реферат
Тема 5	Управление внешнеторговыми контрактами	4								
	Управление внешнеторговыми контрактами		4						[1],[4], [5], [6],[7]	Экспресс-опрос, учебное задание
	Управление внешнеторговыми контрактами			2					[1],[4], [5], [6],[7]	Опрос, реферат
Тема 6	Международные перевозки грузов в системе закупок по импорту: правовое и документальное обеспечение	4							[1],[2], [3], [4],[5],[6],[7]	
	Международные перевозки грузов в системе закупок по импорту: правовое и документальное обеспечение		6						[1],[2], [3], [4],[5],[6],[7]	Отчет о выполнении индивидуального задания
	Международные перевозки грузов в системе закупок по импорту: правовое и документальное обеспечение			2					[1],[2], [3], [4],[5],[6],[7]	Опрос, реферат
	Итого 1 семестр	24	22	16						Экзамен
	Всего часов	24	22	16						

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ»
 Заочная форма получения высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов				Литература	Формы контроля знаний
		лекции	практические занятия	семинарские занятия	лабораторные занятия		
1 сессия							
Тема 2	Концепция организации и осуществления закупочной деятельности на внешнем рынке	2				[1],[2], [3], [4],[6]	
Тема 3	Исследование внешних рынков при осуществлении закупок по импорту			2		[1],[4], [5], [6],[7]	Экспресс-опрос
Тема 4	Методы выбора поставщика при осуществлении закупочной деятельности на внешнем рынке	2				[1],[4], [5], [6],[7]	
	Методы выбора поставщика при осуществлении закупочной деятельности на внешнем рынке		2			[1],[4], [5], [6],[7]	Экспресс-опрос, учебное задание
	Методы выбора поставщика при осуществлении закупочной деятельности на внешнем рынке			2		[1],[4], [5], [6],[7]	Реферат
	Итого 1 сессия	4	2	4		[1],[4], [5], [6],[7]	
2 сессия							
Тема 5	Управление внешнеторговыми контрактами	2				[1],[4], [5], [6],[7]	Экспресс-опрос, учебное задание с
	Управление внешнеторговыми контрактами		2			[1],[2], [3], [4],[5],[6],[7]	Экспресс-опрос, учебное задание
Тема 6	Международные перевозки грузов в системе закупок по импорту: правовое и документальное обеспечение		2				
	Итого 2 сессия	2	4				Экзамен
	Всего часов	6	6	4			

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Литература

Основная:

1. Верниковская, О. В. Закупочная логистика: учеб.- метод. пособие для студентов учреждений высшего образования, обучающихся по специальности высшего образования 1-26 02 05 «Логистика» / О. В. Верниковская. – Минск : Экоперспектива, 2020. – 116 с.
2. Логистика и управление цепями поставок: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальности «Логистика» / [О. В. Ерчак и др.]; под ред. И. И. Полещук, О. В. Ерчак. – Минск: БГЭУ, 2019. – 396 с.
3. Сушко, В.И. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / В.И. Сушко. – Минск: Вышэйшая школа, 2022. – 495 с.

Дополнительная:

4. Кикавец, В.В. Публичные закупки в практике зарубежных стран: монография / В.В. Кикавец. – М.: Проспект, 2022. – 175 с.
5. Кикавец, В.В. Публичные закупки в России. Интересы, конкуренция, ценообразование: монография / В. В. Кикавец, Е. Ю. Вдовин; под ред. В.В. Кикавца. – М.: Проспект, 2022. – 255 с.
6. Управление закупками и поставками: учебник / М. Линдерс, Ф. Джонсон, А. Флинн, Г. Фирон; пер. с англ. под ред. Ю. А. Щербанина. – 13-е изд. – М.: Юнити-Дана, 2017. – 753 с. – (Зарубежный учебник). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=691930> (дата обращения: 19.03.2024). – ISBN 978-5-238-01235-3. – Текст: электронный.
7. Сулоева, А.А., Управление закупками в процессе принятия управленческих решений: учеб. пособие / А.А. Сулоева. – М.: Русайнс, 2024. – 102 с. – ISBN 978-5-466-05221-3. – URL: <https://book.ru/book/952797> (дата обращения: 19.03.2024). – Текст: электронный.

Нормативные правовые акты:

8. О допуске товаров иностранного происхождения и поставщиков, предлагающих такие товары, к участию в процедурах государственных закупок: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 17 марта 2016 г., № 2066: с изм. и доп. в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 12 марта 2024 г., № 169 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ.

Беларусь – 2003-2024. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21600206>. – Дата доступа: 15.03.2024.

9. О государственных закупках товаров (работ, услуг): Закон Респ. Беларусь от 13 июля 2012 г., № 419-З: с изм. и доп. в ред. Закон Респ. Беларусь от 31 января 2024 г., № 354-З // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь – 2003-2024. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=N11200419>. – Дата доступа: 10.03.2024.

Перечень вопросов для подготовки к экзамену

1. Сущность, причины, задачи, функции и проблемы осуществления закупочной деятельности на внешнем рынке.
2. Виды и особенности применения таможенных пошлин к ввозимым товарам.
3. Методы определения таможенной стоимости ввозимых товаров.
4. Анализ управления запасами в организации.
5. Взаимосвязи службы закупок с другими подразделениями коммерческой организации.
6. Автоматизированные информационные системы учета при осуществлении закупок по импорту.
7. Логистические системы, ориентированные на планирование потребностей ресурсов.
8. Организация и техника проведения международных торгов (тендеров).
9. Государственные закупки с применением биржевых торгов.
10. Оценка эффективности импортной (закупочной) деятельности.
11. Информационное обеспечение закупочной деятельности на внешнем рынке.
12. Специализация товарных рынков отдельных стран.
13. Процедура получения и оценки предложений от потенциальных поставщиков.
14. Оценка рисков, связанных с выходом на внешний рынок при осуществлении закупок по импорту.
15. Услуги РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» Министерства иностранных дел Республики Беларусь при проведении закупок по импорту на внешних рынках.
16. Обоснование целесообразности закупки товаров у изготовителей или у посреднических торговых организаций.
17. Формирование портфеля предложений поставщиков.
18. Система критериев выбора поставщика в зависимости от стратегии организации.
19. Методы выбора поставщика.
20. Правовые основы договора международной купли-продажи товаров.
21. Техника ведения переговоров с зарубежными контрагентами в зависимости от их национальных особенностей.
22. Сущность и структура внешнеторгового контракта.
23. Содержание отдельных разделов внешнеторгового контракта: преамбула, качество, количество, сроки и дата поставки, упаковка и маркировка.
24. Базисные условия поставки: Инкотермс 2020: характеристика разделов, права и обязанности для контрагентов.
25. Аккредитивная форма расчетов при осуществлении закупок по

импорту: сущность, схема осуществления, преимущества и недостатки для контрагентов.

26. Инкассовая форма расчетов при осуществлении закупок по импорту: сущность, схема осуществления, преимущества и недостатки для контрагентов.

27. Способы обеспечения обязательств по внешнеторговому контракту: неустойка, залог.

28. Виды и характеристика международных перевозок.

29. Товаросопроводительные и документы внешнеторговой сделки.

30. Товарораспорядительные документы внешнеторговой сделки.

Перечень тем рефератов

1. Современные особенности и проблемы в организации закупок товаров и услуг на внешнем рынке (на примере...).

2. Общая характеристика служб закупок коммерческих организаций (на примере...).

3. Внешние и внутренние факторы, определяющие формы организации, состав и структуру службы закупок (на примере...).

4. Взаимосвязи службы закупок с другими подразделениями коммерческой организации (на примере...).

5. Виды источников информации и направленность информационных потоков (на примере...).

6. Искусственный Интеллект в сфере закупок: автоматизация полного цикла процесса закупок (на примере...).

7. Содержание работы по планированию закупок в коммерческих организациях (на примере...).

8. Общая характеристика плана закупок и его показатели (на примере...).

9. Разработка плана закупки производственной организации (на примере...).

10. Разработка планов-графиков закупок (на примере...).

11. Разработка плана закупки субъекта торговли (на примере...).

12. Управление производственными и товарными запасами (на примере...).

13. Модели управления запасами (на примере...).

14. Определение внутренних и внешних источников информации о состоянии внешних рынков и возможностей ее получения (на примере...).

15. Внутренние источники информации о потребляемых и закупаемых товарах (на примере...).

16. Изучение товарного предложения на внешних рынках (на примере...).

17. Изучение технических, производственных и сбытовых возможностей поставщиков (на примере...).

18. Разработка программы и стратегий закупок товаров на внешних рынках (на примере...).
19. Формирование портфеля предложений поставщиков (на примере...).
20. Изучение, анализ и оценка предложений поставщиков (на примере...).
21. Методы выбора поставщиков (на примере...).
22. Оценка конкурсных предложений и выбор наилучшего предложения и поставщика.
23. Организация электронного документооборота и удаленной работы через Интернет (на примере...).
24. Особенности заключения контрактов в цепях поставок (на примере...).
25. Процедура закупки товаров работ и услуг на электронных торговых площадках (на примере...).
26. Контроль и регулирование контрактной деятельности (на примере...).
27. Оперативное управление закупками и доставкой грузов в организацию и их регулирование (на примере...).
28. Выбор транспортных организаций и определение рациональных схем доставки грузов (на примере...).
29. Организация завоза товаров (на примере...).
30. Организация хранения товаров и обеспечение их сохранности (на примере...).
31. Контроль выполнения плана закупок по поставщикам, срокам и ассортименту товаров (на примере...).
32. Исследование влияния закупочной деятельности на эффективность хозяйственной деятельности коммерческой организации (на примере...).
33. Основные принципы осуществления государственных закупок (на примере...).

Организация самостоятельной работы студентов

Для получения компетенций по учебной дисциплине важным этапом является самостоятельная работа.

На самостоятельную работу обучающегося дневной формы получения образования отводится 136 часов.

На самостоятельную работу обучающегося заочной формы получения образования отводится 182 часа.

Содержание самостоятельной работы обучающихся включает все темы учебной дисциплины из раздела «Содержание учебного материала».

При изучении учебной дисциплины используются следующие формы самостоятельной работы:

- самостоятельная работа в виде решения индивидуальных задач в аудитории во время проведения практических занятий под контролем преподавателя в соответствии с расписанием учебных занятий;
- углубленное изучение разделов, тем, отдельных вопросов, понятий;
- подготовка к практическим и семинарским занятиям, в том числе подготовка сообщений, информационных и демонстративных материалов, презентаций;
- работа с учебной, справочной, аналитической и другой литературой и материалами;
- подготовку к сдаче промежуточной аттестации.

Контроль качества усвоения знаний

Диагностика качества усвоения знаний проводится в рамках текущего контроля и промежуточной аттестации.

Мероприятия *текущего* контроля проводятся в течение семестра и включают в себя следующие формы контроля:

- экспресс-опрос;
- опрос;
- реферат;
- отчет о выполнении исследовательских и творческих заданий.

Требования к обучающемуся при прохождении промежуточной аттестации.

Обучающиеся допускаются к промежуточной аттестации по учебной дисциплине при условии успешного прохождения текущей аттестации (выполнения мероприятий текущего контроля) по учебной дисциплине, предусмотренной в текущем семестре данной учебной программой.

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Методика формирования отметки по учебной дисциплине

Отметка по учебной дисциплине выставляется по десятибалльной шкале в соответствии с критериями оценки результатов учебной деятельности обучающихся в учреждениях высшего образования, приведенными в Правилах аттестации студентов, курсантов, слушателей при освоении содержания образовательных программ высшего образования.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ
С ДРУГИМИ УЧЕБНЫМИ ДИСЦИПЛИНАМИ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
Бизнес-группы на трансграничных рынках	Кафедра экономики торговли и услуг	Замечаний и предложений нет 	