

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ Б.1.В.19 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

уровень высшего образования – бакалавриат
направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
программа прикладного бакалавриата
профиль – менеджмент организации
форма обучения – заочная

Цели и задачи освоения учебной дисциплины

Целью освоения учебной дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций» является введение слушателей в сферу внешнеэкономической деятельности: ознакомление их с основными видами внешнеэкономических сделок, особенностями организации внешней торговли основными группами товаров, коммерческими методами и техникой осуществления внешнеэкономической деятельности. Важное место в дисциплине отводится структуре и содержанию внешнеторгового контракта, процедуре и подготовке переговоров по заключению внешнеторговых сделок.

Задача дисциплины – освоение теории и практики осуществления коммерческих операций в целях квалифицированного решения вопросов, стоящих перед российскими предпринимателями на внешнем рынке, избежание ошибок в этой сфере деятельности и повышения эффективности их внешнеэкономических операций.

Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата

Данная учебная дисциплина относится к вариативной части модуля 4 дисциплин по выбору обучающегося и предназначена для студентов 4 курса.

В целом, изучение данной дисциплины позволяет обучающимся более глубоко понять области своего профессионального интереса. В процессе обучения необходимо постоянно обращать внимание студентов на прикладной характер дисциплины, показывать, где и когда изучаемые теоретические положения и практические навыки могут быть использованы в будущей практической деятельности.

Студенты приступают к изучению курса, имея подготовку в области экономических и статистических дисциплин. Дисциплина предшествует выполнению научно-исследовательской работы.

Необходимыми требованиями к «входным» знаниям, умениям и готовностям студента при освоении данной дисциплины и приобретенными в результате освоения предшествующих дисциплин являются:

Знание:

- основных экономических категорий, законов и теорий, показателей, их классификации и способов определения.

Умение:

- применять экономические термины, законы и теории, определять экономические показатели;

- производить расчеты математических величин.

Владение:

- методами экономической теории;

- методами математического анализа и моделирования, математического аппарата при решении проблем в области коммерции.

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (требования к результатам освоения содержания дисциплины)

Освоение дисциплины направлено на формирование:

общекультурных компетенций:

владением культурой мышления, способностью к восприятию, обобщению и анализу информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-5);

умением логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь (ОК-6);

умением использовать нормативные правовые документы в своей деятельности (ОК-9);

профессиональных компетенций:

организационно-управленческая деятельность:

способностью решать управленческие задачи, связанные с операциями на мировых рынках в условиях глобализации (ПК-24);

знакомством с основами межкультурных отношений в менеджменте, способностью эффективно выполнять свои функции в межкультурной среде (ПК-25);

информационно-аналитическая деятельность:

владеть методами и программными средствами обработки деловой информации, способностью взаимодействовать со службами информационных технологий и эффективно использовать корпоративные информационные системы (ПК-34);

способностью анализировать финансовую отчетность и принимать обоснованные инвестиционные, кредитные и финансовые решения (ПК-40);

способностью проводить оценку инвестиционных проектов при различных условиях инвестирования и финансирования (ПК-43);

способностью обосновывать решения в сфере управления оборотным капиталом и выбора источников финансирования (ПК-44);

владеть техниками финансового планирования и прогнозирования (ПК-45);

предпринимательская деятельность:

умением находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею (ПК-48);

способностью разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) (ПК-49);

способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности (ПК-50).

В результате изучения дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций» студент должен:

знать:

- теоретические положения совершения внешнеторговых операций, основанные на изучении нормативной правовой базы;

- способы и цели формирования учетной информации участниками внешне рыночных отношений и ее использования в процессе принятия управленческих решений;

- особенности оформления первичных документов, используемых при осуществлении валютных операций, международных расчетов по импорту или экспорту, специальной терминологии, применяемой в международной практике составления внешнеэкономических контрактов.

уметь:

- составлять заключения и исполнять внешнеторговый контракт,

- вести коммерческие переговоры по подготовке, заключению и исполнению внешнеторгового контракта,

- применять различные форм и методы осуществления внешнеэкономических сделок (торговли через посредников, товарообменных операций, международных торгов, биржевой и аукционной торговли и др.).

Содержание дисциплины (модуля).

Структурированное содержание дисциплины (модуля).

Раздел I. Основные виды внешнеторговых операций

Тема 1.1 Нормативная база внешнеторговой деятельности. Виды международных коммерческих операций по направлениям торговли.

Экспортные операции, экономическая сущность, основные признаки, этапы осуществления операций.

Импортные операции, экономическая сущность, основные признаки, этапы осуществления операций.

Реэкспортные операции, сущность, основные признаки, участники операций, этапы осуществления и условия их возникновения.

Реимпортные операции, сущность, основные признаки, условия возникновения операций.

Прямые экспортно-импортные операции и операции через посредников. Понятие оферты, виды оферт.

Раздел II. Контракт международной купли-продажи, его подготовка, структура, содержание и коммерческие переговоры

Тема 1.2 Понятие контракта международной купли-продажи. Предмет контракта и его основные условия.

Определение международного договора в Венской конвенции 1980 г.

Определение контракта международной купли-продажи. Технические, коммерческие, транспортные и юридические условия контракта. Подписание Контракта.

Основные разделы контракта купли-продажи:

Преамбула контракта и ее содержание.

Предмет контракта. Основное содержание этого раздела. Количество товара и способы его измерения. Учет тары и упаковки в количестве товара, вес брутто, нетто и брутто за нетто.

Базисные условия поставки Обязанности сторон по доставке товара. Систематизация и толкование базисных условий поставки в «Инкотермс-2010».

Качество товара. Способы определения качества в контракте. Сертификат качества. Гарантии качества, их необходимость для различных групп товаров. Гарантийные сроки по качеству машин и оборудования.

Срок и дата поставки. Способы установления срока поставки в контракте. Дата поставки и документы, ее подтверждающие при разных базисных условиях поставки.

Тема 2.2 Цена товара и общая сумма контракта, условия платежа

Цена товара. Понятие цены, базис цены, валюта цены. Способы фиксации цен в международной торговле. Понятие мировой цены. Источники определения уровня цен в международной торговле. Методы расчета цен на базе конкурентных материалов. Понятие приведенной цены. Основные принципы приведения цены. Скидки с цены.

Условия платежа. Валюта платежа, сроки платежа, способы платежа – наличными, авансовый, в кредит, смешанным образом.

Формы расчетов – инкассо, аккредитив, чеки, векселя, смешанные формы. Виды аккредитивов. Валютные оговорки, Товарные документы, необходимые для оплаты банком поставленного товара.

Тема 3.2 Другие условия контракта

Упаковка товара. Общие и специальные требования к упаковке. Рекламное значение упаковки. Стоимость упаковки и ее оплата.

Маркировка товара. Товарная маркировка и ее реквизиты. Специальная и рекламная маркировка. Последствия ненадлежащей упаковки и маркировки.

Извещение о готовности товара к отгрузке и об отгрузке товара.

Сдача-приемка товара. Предварительная и окончательная приемка, их цели, место осуществления. Приемка по количеству. Понятие отгруженного и выгруженного веса. Приемка по качеству. Методы проверки качества выборочный и проверка качества всего количества товара. Акт сдачи-приемки по количеству и качеству.

Претензии и порядок их предъявления. Сроки предъявления претензий по количеству и качеству. Права и обязанности сторон в связи с претензией. Способы урегулирования претензий.

Штрафные санкции и возмещение убытков. Виды санкций за нарушение условий контракта. Компенсация заранее согласованных убытков. Оговорка об упущенной выгоде. Штрафы за задержку в оплате.

Страхование от рисков повреждения или утраты товара. Обязанности сторон по страхованию грузов в зависимости от базисных условий поставки.

Обстоятельства непреодолимой силы («форс-мажор»). Понятие «форс-мажора». Длительные и краткосрочные обстоятельства. Последствия «форс-мажора». Обязанности сторон при наступлении этих обстоятельств. Документы, необходимые для их подтверждения.

Арбитраж. Виды арбитражей. Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС) и морская арбитражная комиссия (МАК) при ТПП Российской Федерации. Споры, передаваемые на их рассмотрение.

Наиболее распространенные прочие условия контрактов: о порядке передачи прав и обязательств по контракту третьим лицам, о приложениях к контракту, о налогах и пошлинах, о праве реэкспорта и др.

Юридические адреса сторон, порядок подписания контракта.

Типовые контракты, их формы, преимущества их использования.

Применение типовых контрактов российскими внешнеторговыми организациями.

Подготовка к коммерческим переговорам. Внешнеторговые коммерческие переговоры как основа подготовки базисных условий внешнеторговой сделки. Протокольные аспекты внешнеторговых переговоров: формирование делегации, время и место проведения внешнеторговых переговоров, подготовка помещения, запись деловой беседы, программа пребывания делегаций.

Элементы долговременной и непосредственной подготовки к ним. Подготовка программы пребывания делегации контрагента, ее содержание.

Проведение коммерческих переговоров. Предмет внешнеторговых переговоров, этапы и задачи их проведения. Способы разрешения противоречий в ходе внешнеторговых переговоров. Стратегия и тактика коммерческих переговоров по внешнеторговым сделкам. Национальные стили ведения переговоров. Подготовка документации в рамках внешнеторговых переговоров. Согласование цены внешнеторгового контракта. Заключение сделки.

Раздел III. Формы и методы международных коммерческих операций.

Тема 1.3 Прямые экспортные и импортные операции и использование торговых посредников в международной торговле. Роль и виды торговых посредников.

Прямые экспортные и импортные операции, их преимущества и недостатки.

Использование торговых посредников. Понятие торгового посредничества, виды услуг, оказываемых посредниками. Преимущества и недостатки использования посредников. Основные виды посреднических операций.

Операции перепродажи. Купец и дистрибьютор, их особенности как посредников. Содержание соглашения о предоставлении дистрибьютору права на продажу.

Комиссионные операции, стороны операции. Обязанность комиссионера как посредника. Договор комиссии и его содержание. Обязательства сторон по договору. Размер и порядок выплаты комиссионного вознаграждения.

Договор консигнации. Стороны договора. Обязанности сторон. Возвратная, безвозвратная и частично-возвратная консигнация.

Агентские операции. Стороны операции. Особенность агента как посредника. Агентское соглашение и его особенности, обязанности сторон. Агенты простые, с правом первой руки и монопольные. Агентское вознаграждение, его размер и способы выплаты.

Брокерские операции. Особенность брокера как посредника. Брокеры по товарам (брокерские ассоциации) и по операциям (биржевые брокеры). Брокерское вознаграждение.

Тема 2.3 Особенности организации и техники торговли основными группами товаров.

Сырьевые товары, их роль в международной торговле. Особенности торговли сырьем. Долгосрочные контракты, проблемы цен, способы их фиксации в долгосрочных контрактах.

Продовольственные товары и их особенности. Организационные формы торговли, роль посредников. Дочерние фирмы и трансфертные цены.

Товары широкого потребления и их особенности. Роль качества, постоянной рекламы и пробных запродаж для продвижения товаров. Организационные формы производства и сбыта товаров широкого потребления.

Тема 3.3 Особенности торговли машинами и оборудованием

Особенности торговли машинами и оборудованием. Основные факторы, способствующие развитию торговли машинами и оборудованием. Основная особенность торговли машинами. Основные формы торговли оборудованием.

Поставки комплектного оборудования, определение. Рынок комплектных объектов как сфера товарного обмена. Основные элементы и формы комплектных поставок, их преимущества для поставщика и заказчика. Методы расчета цен и способы платежа при поставках комплектного оборудования. Российский опыт экспорта и импорта комплектного оборудования.

Поставка машин и оборудования в разобранном виде. Экономические факторы, способствующие развитию торговли машинами и оборудованием в разобранном виде. Этапы операции.

Понятие прогрессивной сборки. Основные элементы соглашения о прогрессивной сборке. Опыт российских организаций по созданию за рубежом сборочных предприятий.

Торговля запасными частями. Особенности запчастей как товара. Организация складского хозяйства за рубежом. Эффективность работы складов и ее показатели.

Техническое обслуживание машинотехнической продукции. Предпродажный сервис, предпродажная доработка, техобслуживание в гарантийный период и послегарантийный период. Обязанности контрагентов по организации техобслуживания. Организация техобслуживания российского оборудования за рубежом.

Раздел IV. Состязательные формы международной торговли

Тема 1.4 Международные товарные аукционы. Особенности аукциона как формы торговли. Аукционные товары. Международные центры аукционной торговли. Организаторы аукционов. Стадии аукциона. Техника аукционного торга, английская и голландская системы аукционного торга, оформление сделок.

Международные товарные биржи. Особенность биржи как формы торговли. Биржевые товары. Международные центры биржевой торговли. Организационная структура биржи. Организация биржевого торга. Биржевые операции. сделки на реальный товар «спот» и «форвард». Фьючерсные сделки и операции хеджирования.

Международные торги. Особенности торгов как формы торговли. Виды торгов – открытые, закрытые, гласные, негласные. Объекты торгов. Организаторы торгов. Предквалификационные торги и их цель. Участие российских организаций в международных торгах. Российское законодательство по международным торгам.

Образовательные технологии

Процесс изучения дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций» включает в себя проведение лекций на основе разработанной тематики. При изложении лекционного материала преподавателю рекомендуется использовать презентации в программе Power Point, фрагменты видеоматериалов по теме лекции.

Преподавателем самостоятельно выбираются методы и средства обучения, в соответствии с индивидуальными особенностями студентов. Они могут быть интерактивными и активными:

1. Тематическое занятие.
2. Организация временных творческих коллективов при работе над учебным проектом.
3. Организация дискуссий и обсуждений спорных вопросов, возникших в коллективе.
4. Интерактивная экскурсия.
5. Показ видео.
6. Круглый стол.
7. Мини-лекция.
8. Мозговой штурм.
9. Дебаты.
10. Деловые и игры
11. Тренинги.
12. Контрольный лист или тест.
13. Выступление в роли обучающего.
14. Решение ситуационных задач.

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Основная литература:

1. Технологии внешнеторговых сделок Учебник под ред. проф. Холопова К.В. и проф. Савинова Ю.А. Модульная серия «Экономист – международник». – М.: ВАВТ, 2010.
2. Савинов Ю.А. Основы международного бизнеса. Учебное пособие по подготовке и заключению контрактов. – М.: ВАВТ, 2006.
3. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. - Вена, 1980.
4. Международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС – 2010.

Дополнительная литература:

1. Федеральный Закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности №164-ФЗ от 8 декабря 2003 г.
2. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. – М.: Книжный Мир, 2005.
3. Schiffman D. Theories of International Trade/Taylor & Francis, London, 2007.
4. World Trade 2008, prospects for 2009. WTO, Geneva, 2009.

Интернет-ресурсы:

1. www.econpredpr.narod.ru
2. www.institutiones.com

3. www.ecsocman.edu.ru
4. www.consultant.ru
5. www.garant.ru
6. <http://www.prime-tass.ru/>
7. <http://www.rbc.ru/>
8. <http://www.akm.ru/>
9. <http://socionet.ru/main.xml>
10. <http://www.icie.ru/>
11. <http://www.iuecon.org/>
12. <http://www.opec.ru/>
13. <http://www.realeconomy.ru/>
14. <http://www.ecsocman.edu.ru/>
15. <http://www.finmarket.ru/>

Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для проведения лекционных занятий: аудитория, оборудованная учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- Акустическая система (2 колонки + микшерный пульт + усилитель)
- Микрофон с фантомным питанием
- Ноутбук
- Мультимедийный проектор
- Выносной экран
- DVD-плеер

Для проведения практических занятий: класс, оборудованный учебной мебелью и техническими средствами:

- Проектор
- Переносной экран
- ПК (10 шт)
- Сетевой коммутатор
- Принтер
- Доступ к сети Интернет.