АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.6.3 Организация внешнеэкономической деятельности

Индекс дисциплины, Наименование дисциплины по УП

Автор: Крылов Олег Михайлович, д.э.н., профессор

Код и наименование направления подготовки, профиля:

41.03.05 Международные отношения,

«Международные отношения: политика, экономика, бизнес»

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: Очная

Цель освоения дисциплины «Организация внешнеэкономической деятельности» сформировать компетенции в области способности на практике использовать знание и методы социальных, правовых и экономических наук при решении профессиональных задач в сфере деятельности государственных структур, бизнеса, частного сектора. (ОПК - 5)

В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

следующие знания:

- базовых понятий социальных наук (социальная система, динамика социальных процессов, социальные изменения, социальная мобильность, социальный статус, социальная стратификация, справедливость, социальное неравенство (равенство), социальная адаптация, социальная идентификация, группа);
- правовых наук (закон, право, правосубъектность, правонарушение, государственное право, муниципальное право, источники права, права и обязанности граждан, гражданство, правопреемственность);
- экономических понятий (спрос, предложение, цена, стоимость, товар, деньги, доходы, расходы, прибыль, риск, собственность, управление, рынок, фирма, государство), объективных основ функционирования экономики и поведения экономических агентов (законы спроса и предложения, принципы ценообразования, принцип ограниченной рациональности, принцип альтернативных издержек, принцип изменения ценности денег во времени);

следующие умения:

- использовать понятийный аппарат социальных, правовых наук и экономической науки для описания социальных, экономических и финансовых процессов;
- использовать методы социальных наук (наблюдение, логические методы, опрос, анализ документов); правовых дисциплин (сравнительный анализ, метод исторического анализа); личного финансового планирования (бюджетирование, оценка будущих доходов и расходов, сравнение условий различных финансовых продуктов, управление рисками, применение инструментов защиты прав потребителя финансовых услуг);

следующие навыки:

- анализа социальной, правовой и экономической информации, необходимой для принятия обоснованных решений;
- анализа и оценки социальных явлений и процессов;
- оценки правовых документов, явлений;

− анализа и оценки процентных, кредитных, курсовых, рыночных, операционных, общеэкономических рисков неблагоприятных социальных, экономических и политических событий;

решения типичных задач, связанных с социально-экономическим планированием.

План курса

Тема 1. Внешнеэкономические связи и виды внешнеторговых операций

Участники внешнеэкономической деятельности. Классификация субъектов ВЭД по профилю ВЭД, по характеру внешнеторговых операций, по организационно-правовым формам.

Спрос и предложение на мировом рынке. Каким товаром и как торгуют на мировом рынке. Как выйти на внешний рынок и закрепиться на нем. Стимулирование экспорта и импорта, возможности. Препятствия на пути торговли.

Выбор прибыльной стратегии и тактики маркетинга. Оперативное получение нужной информации и установление деловых контактов.

Работа финансовых инструментов ВЭД. Правоспособность предприятия – субъекта ВЭД. Товарная номенклатура ВЭД.

По направлению торговли: экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные.

Операции по группам товаров: машины и оборудование; сырьевые товары; товары массового спроса; продовольствие. Деление в зависимости от содержания операций: товарные операции, услуги (научно-технические достижения, обеспечивающие внешнюю торговлю, транспортные услуги, банковские операции).

Сделки, осуществляемые напрямую и через посредников между продавцом и покупателем. Их особенности. Экономическая сущность внешнеторговых сделок.

Виды и типы посредников. Операции по перепродаже, через комиссионера, агента, брокера. Операции консигнации. Обязательства сторон. Вознаграждение за посреднические услуги.

Тема 2. Современные формы международной торговли и подготовка к заключению внешнеторговых сделок

Экспорт готовой продукции. Предпродажный сервис. Низкая конкурентоспособность отечественной продукции. Два способа решения проблемы конкурентоспособности.

Два преимущества при поставке узлов и деталей для сборки. Три способа государственного протекционизма. Требования к организациям производства и коммерческой деятельности при выходе на рынки.

Три вида аренды: лизинг, хайринг и рейтинг. Экономическая сущность аренды и отношение к праву собственности. Четыре преимущества аренды. Расчет стоимости арендной платы. Лизинг в России.

Определение встречной торговли во внешней торговле. Виды встречной торговли: встречная закупка, барьер, выкуп устаревшей продукции, операции с давальческим сырьем.

Производственная кооперация. Сбытовая и производственно-сбытовая кооперации. Торговля в составе консорциумов. Комплектация импортных закупок. Компенсационные операции.

Операция типа «инжиниринг». Сооружение объектов на условиях «под ключ», «товар в руки», «рынок в руках». Контракт с субподрядными фирмами. Операции по торговле научно-техническими достижениями и услугами. Операции подряда.

Торги как метод заключения договора купли-продажи или подряда на конкурсной основе. Открытые и закрытые торги. Гласные и негласные торги.

Понятие «сырьевые товары». Международные товарные соглашения (МТС). Три вида МТС: стабилизационные, административные, по мерам развития.

Торгово-политические условия: наличие межправительственных соглашений, системы госрегулирования, порядок получения лицензий, способ исчисления пошлин и др. Правовые вопросы, транспортные условия, условия платежей и кредитования.

Виды оферт. Содержание оферты. Акцепт. Контроферта. Обязанности сторон.

Сделки купли-продажи товаров, услуг и результатов творческой деятельности. Контракты. Типовые контракты и их специфика. Торговые обычаи и источники информации о них.

Тема 3. Базисные условия поставок «Инкотермс 2010»

Сокращение наименований. Термин «прибытие». Контейнерная революция. Риски при избрании неправильного термина. Вопросы, не урегулированные Инкотермс.

Предоставляемая информация. Необходимость наличия в договоре определенных условий или правил толкования. Случаи применения Инкотермс. Вопросы права собственности. Поставка и нарушение договора.

Различия между договорами «отгрузки» и договорами «поставки». Сокращения. Термин «с завода». Термины F, C, D.

Обязанности предоставления товара в обмен на оплату. Заключение договора. Перевозки и обязанности продавца передать товар перевозчику. Предоставление доказательств поставки и транспортных документов. Передача товара. Переход риска с продавца на покупателя. Страхование. Распределение расходов между сторонами.

Группа E: Отгрузка с завода. Группа F: Основная перевозка не оплачивается продавцом. Группа C: Основная перевозка оплачивается продавцом. Группа D: прибытие.

Тема 4. Структура и содержание контрактов

Преамбула, предмет контракта, количество товара.

Определение качества по стандартам, ТУ, по образцу, по описанию, по предварительному осмотру, по содержанию отдельных веществ в товаре, по выходу готового продукта, по натуральному весу.

Проверка качества товара.

Понятие срока и даты поставки. Термин «немедленная поставка». Досрочная поставка и комплексная поставка. Зависимость даты поставки от вида транспортировки.

Гарантийный период и обязанности продавца. Рекламации и способы их устранения. Способы защиты покупателей в гарантийный период от потерь из-за ненадлежащего качества товара.

Базис цены и валюты цены. Четыре способа фиксации цен. Расчет цен при экспортных операциях. Виды платежей. Формы расчетов. Аккредитованные и инкассовые формы.

Виды и назначение упаковки и маркировки. Спецмаркировка. Информация покупателя о готовности товара к отгрузке. Объем и виды информации. Характер информации в зависимости от видов транспортировки грузов. Торговые обычаи.

Штрафы за просрочку в поставке. Размеры санкций. Компенсация прямых убытков, косвенных убытков и упущенной выгоды. Порядок взимания штрафа.

Обстоятельства непреодолимой силы: стихийные бедствия, война, забастовки и др. Принципы освобождения сторон от исполнения контракта в случае форс-мажора.

Выбор арбитража. Порядок рассмотрения коллизий. Решения арбитража, их обязательность и последствия от невыполнения.

Прочие условия: письменная форма всех документов. Двустороннее подписание. Право передачи обязанности третьим сторонам. Юридические адреса сторон.

Тема 5. Переговоры по согласованию условий внешнеторговых контрактов

Данная тема делится на две части:

В первой части слушатели знакомятся со стереотипом иностранного бизнесмена, спецификой предоставления скидок, с методикой составления контрактных условий, а также составлением перечня аргументов, необходимых для ведения переговоров.

Во второй части группа делится на две подгруппы с целью проработки контракта, ведения переговоров и заключения сделки.

Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

В ходе реализации дисциплины «Организация внешнеэкономической деятельности» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

- при проведении занятий лекционного типа и практических занятий: опросы и работа над практическими занятиями.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета:

1. письменная часть (ответы на вопросы);
2. участие в деловой игре «Переговоры по заключению внешнеторговой сделки» в качестве члена команды «Продавец» или «Покупатель».

Основная литература:

1. Акимова Е.М. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : конспект лекций / Е.М. Акимова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. — 82 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/20018.html