

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Автор:

к.т.н. Платова Р.Г.

Код и наименование направления подготовки, профиля:

38.04.02 Менеджмент, «Управление внешнеторговой деятельностью компании»

Квалификация (степень) выпускника:

Магистр

Цель освоения дисциплины:

Сформировать компетенции в овладении методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде; способности обосновывать актуальность, теоретическую и практическую значимость избранной темы научного исследования.

План курса:

Тема 1. Стратегия государственного управления внешнеэкономической деятельностью.

Описание стратегии внешнеэкономической деятельности Российской Федерации на современном этапе. Внешнеторговая политика РФ, ее цель, задачи. Нетарифные барьеры. Таможенная стоимость. Определение таможенной стоимости ввозимых товаров. Методы определения таможенной стоимости. Определение таможенной стоимости вывозимых товаров. Определение величины пошлин, акцизов, НДС.

Экономические методы, непосредственно регулирующие промышленный экспорт: прямое финансирование экспортеров, косвенное финансирование экспортеров, снижение налогов с экспортеров, кредитование экспортера, страхование экспорта.

Основные направления экспортной политики. Основные направления импортной политики. Определение оптимальной структуры экспортной составляющей.

Виды внешнеторговых операций: экспорт, импорт, встречная торговля (бартерные сделки, торговые компенсационные сделки, промышленные компенсационные сделки). Классификация международных встречных сделок по признаку организационно-правовой основы этих сделок, принципу компенсации: товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе, компенсационные сделки на коммерческой основе, компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.

Тема 2. Организация внешнеэкономических связей.

Сущность и классификация внешнеэкономических связей, внешнеэкономическая политика, Российская Федерация во внешнеэкономических связях, таможенный брокер, перевозчик, международный коммерческий арбитраж. Организация управления и планирования ВЭД. Национальные внешнеэкономические стратегии.

Тема 3. Выбор форм и методов выхода предприятия на внешний рынок.

Виды внешнеторговых операций: экспорт, импорт, встречная торговля (бартерные сделки, торговые компенсационные сделки, промышленные компенсационные сделки). Классификация международных встречных сделок по признаку организационно-правовой основы этих сделок, принципу компенсации: товарообменные и компенсационные сделки

на безвалютной основе, компенсационные сделки на коммерческой основе, компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.

Методы торговли: прямой, косвенный. Последствия их применения. Виды посреднической деятельности: дилерские операции, комиссионные операции, операции по договорам поручения.

Тема 4. Контракт международной купли-продажи товаров. Современная практика заключения.

Правовые аспекты договора международной купли-продажи товаров. Понятия: "сделка", "договор", "соглашение", "контракт". Венская конвенция ООН "О договорах международной купли-продажи товаров". Признаки договоров международной купли-продажи, попадающих под действие Венской конвенции.

Международный контракт, существенные и несущественные условия контракта. Типовой контракт.

Заключение договора международной купли-продажи товаров. Способы установления контактов продавцом (твердая оферта, свободная оферта), способы установления контактов покупателем; оформление договора. Договор международной купли-продажи товаров, его содержание. Разновидности цен, применяемые в международной торговле.

Тема 5. Валютно-финансовые отношения во внешнеэкономической деятельности.

Международный валютный рынок и деятельность банков. Международная валютная система. Этапы развития и институты международной валютной системы. Системы межбанковских платежей в странах с развитой рыночной экономикой. Международные расчеты и их формы. Валютная позиция. Банковский перевод. Инкассо. Чистое и документарное инкассо. Аккредитив. Покрытый (депонированный), непокрытый (гарантированный), отзывной, безотзывной, подтвержденный, неподтвержденный, револьверный (возобновляемый) аккредитив.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

В ходе реализации дисциплины «Поддержка экспортной деятельности в России и за рубежом» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

- при проведении занятий лекционного типа:
при чтении лекций используется объяснительно-иллюстративный метод с элементами проблемного изложения учебной информации (монологической, диалогической или эвристической);
- при проведении занятий семинарского типа:
эссе, диспут;
- при контроле результатов самостоятельной работы студентов:
устные и письменные опросы.

Зачет проводится с применением следующих методов (средств): в форме ответов на вопросы билета с разбором типовых ситуаций.

Основная литература:

1. ЭБС «Znaniy.com.» Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / под ред. И.Н. Иванова. - М.: Инфра-М, 2013. - 297 с. – Режим доступа: <http://znaniy.com/>

2. ЭБС «Айбукс» Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Е.Ф. Прокушев, А.А. Костин; под ред. Е.Ф. Прокушева. - Москва: Юрайт, 2013. - 527 с. – Режим доступа: <http://ibooks.ru/>