

## АННОТАЦИЯ

### 1. Наименование дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом:

## ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### 2. Цель и задачи дисциплины (модуля)

**Целью дисциплины** «Организация и техника внешнеэкономической деятельности» является формирование у студентов системы знаний об основах организации внешнеэкономической деятельности.

**Задачей дисциплины** является освоение студентами основ теории и практики применения различных форм и методов проведения внешнеторговых операций.

### 3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ДПК-2	способность принимать участие в организации и управлении внешнеторговой деятельностью	Знать (2) <sup>1</sup> – основные формы и методы осуществления внешнеторговых операций
		Уметь (2) – ориентироваться в формах взаимодействия с иностранным партнером
		Владеть (2) – основами применения различных форм и методов осуществления внешнеторговых операций
ПК-5	способность анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений	Знать (1) – критерии оценки социально-экономической эффективности внешнеэкономической деятельности, рисков и возможных социально-экономических последствий.
		Уметь (1) – критически оценивать предлагаемые варианты управленческих решений при организации внешнеэкономической деятельности.
		Владеть (1) – навыками разработки и обоснования предложений по совершенствованию организации и техники внешнеэкономической деятельности.

### 4. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы высшего образования

Учебная дисциплина «Организация и техника внешнеэкономической деятельности» входит в вариативную (обязательная для изучения дисциплина) часть учебного плана по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль «Международный менеджмент».

<sup>1</sup> (2) – в скобках указан этап формирования компетенции из таблицы в п. 7.2 (здесь и далее в таблицах)

**5. Объем дисциплины (модуля) в зачётных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 зачётные единицы, всего – 144 часа.

Вид учебной работы	Всего часов / зачётных единиц		
	очное	очно-заочное	заочное
<b>Контактная работа с преподавателем (всего)</b>	<b>64 / 1,78</b>	<b>24 / 0,67</b>	<b>12 / 0,33</b>
В том числе:			
Занятия лекционного типа	32 / 0,89	16 / 0,445	6 / 0,17
Занятия семинарского типа	32 / 0,89	8 / 0,22	4 / 0,11
Консультации			2 / 0,06
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>	<b>44 / 1,22</b>	<b>84 / 2,33</b>	<b>123 / 3,41</b>
<b>Контроль</b>	<b>36 / 1</b>	<b>36 / 1</b>	<b>9 / 0,25</b>
Форма контроля	Экзамен	Экзамен	Экзамен
<b>Общая трудоёмкость дисциплины</b>	<b>144 / 4</b>	<b>144 / 4</b>	<b>144 / 4</b>

**6. Краткое содержание дисциплины (модуля)**

№ п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины
1	<b>Тема 1.</b> Основные направления ВЭД. Нормативная база внешнеэкономической деятельности в РФ. Изменение условий работы для российских участников ВЭД в связи интеграционными процессами на постсоветском пространстве и с присоединением РФ к ВТО. Виды и классификация внешнеторговых операций. Операции по направлениям торговли
2	<b>Тема 2.</b> Международные коммерческие операции. (товарообменные операции, операции по группам товаров, торговля услугами, в т.ч. особенности торговли промышленной и интеллектуальной собственностью, инжиниринг, лизинг; посредническая деятельность, производственно-сбытовая кооперация).
3	<b>Тема 3.</b> Договор международной купли-продажи: структура, содержание и основные условия.

**7. Перечень вопросов для подготовки к экзамену**

1. Нормативная база внешнеэкономической деятельности в РФ.
2. Операции по направлениям торговли (экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные). Экономическая сущность и основные признаки. Условия возникновения реэкспортных и реимпортных операций.
3. Консигнационные операции. Стороны договора. Права и обязанности. Вознаграждение консигнатора. Отличие консигнационных операций от комиссионных.
4. Способы заключения внешнеторговой сделки. Заключение сделки по схеме «оферта-акцепт». Виды оферт.
5. Аккредитивная форма расчетов. Виды аккредитивов. Выгодность аккредитивной формы расчетов для экспортера и импортера.
6. Товарообменные сделки. Причины, приводящие к их возникновению. Перечислить виды товарообменных операций.
7. Бартерные сделки. Особенности бартерного контракта. Техника осуществления бартерных операций.

8. Толлинг. Причины, приводящие к его возникновению. Плюсы и минусы толлинга.
9. Компенсационные операции, их особенности. Виды компенсационных операций.
10. Цена и общая сумма контракта. Способы фиксации цен в контрактах. Мировые цены. Источники мировых цен. Скидки с цены
11. Операции перепродажи. Торговые дома. Дистрибьюторы. Понятие дистрибьютора как посредника. Его права и обязанности. Вознаграждение дистрибьюторов.
12. Комиссионные операции. Стороны договора. Содержание договора комиссии. Делькредере. Вознаграждение комиссионера.
13. Брокерские операции. Понятие брокера как посредника. Брокерское вознаграждение.
14. Чековая форма платежей. Виды чеков.
15. Лицензионные соглашения. Их виды. Торговля «ноу-хау». Основные виды платежей в лицензионных соглашениях.
16. Франчайзинг товаров и услуг. Преимущества и недостатки для сторон.
17. Понятие лизинга и его виды. Особенности лизинговых соглашений. Международный лизинг. Лизинговые платежи.
18. Виды посреднических операций. Принципы классификации посредников по группам.
19. Встречные закупки. Техника их осуществления.
20. Методы выхода на внешний рынок. Торговые посредники. Преимущества и недостатки их использования. Виды предоставляемого им права.
21. Срок поставки. Последствия нарушения сроков поставки для поставщика.
22. Венская конвенция 1980г. и сфера её регулирования. Определение договора международной купли-продажи.
23. Структура контракта международной купли-продажи. Последовательность расположения контрактных условий. Обязательные и дополнительные условия контракта исходя из международной практики.
24. Предмет контракта. Опционная оговорка. Качество товара. Способы его определения. Ответственность поставщика за качество товара. Способы урегулирования рекламаций по качеству.
25. Базисные условия поставки. Деление на группы. Их роль в контракте и трактовка в «Инкотермс-2010»
26. Вексельная форма расчетов. Суть и содержание. Виды векселей.
27. Инкассовая форма расчетов. Её плюсы и минусы для сторон сделки.
28. Методы определения эффективности экспорта.
29. Особенности контрактов на машины и оборудование.
30. Особенности контрактов на поставку сырьевых товаров и продовольствия.
31. Особенности контрактов на поставку товаров широкого потребления.
32. Расчеты по открытому счету.