

Программа учебной дисциплины
«Международные коммерческие операции»

Утверждена
Академическим советом ООП
Протокол № от «__»____20__ г.

Автор	Данильцев А.В., д.э.н., профессор, trade.policy@yandex.ru
Число кредитов	3
Контактная работа (час.)	48
Самостоятельная работа (час.)	66
Курс	3, Бакалавриат
Формат изучения дисциплины	Без использования онлайн курса

I.

1. ЦЕЛЬ, РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И ПРЕРЕКВИЗИТЫ

Целями освоения дисциплины " **Международные коммерческие операции** "являются:

- исследование современных форм и тенденций развития международных экономических отношений как глобальной системы взаимосвязей, охватывающих мировую экономику;
- изучение, ознакомление с основными категориями, понятиями и принципами осуществления внешнеэкономической деятельности на уровне компании
- обзор проблем и практики организации и техники осуществления внешнеторговых операций
- сформировать у студентов представление о содержании внешнеторговой коммерческой деятельности, что необходимо для формирования управленческих решений в области применения инструментов регулирования торговли на уровне государства и компании.

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины студент должен:

- **Знать**
 - Знать современную организацию международных коммерческих операций
 - Знать основные понятия, терминологию и формы сделок на мировых рынках;
- **Уметь**
 - применить полученные знания для разработки тактики и стратегии поведения фирмы по сделке интерпретировать полученные результаты;
 - воспринимать мировой рынок как систему сложных взаимоотношений различных категорий участников;
 - выбирать конкретные применения знаний и умений к анализу ситуации использовать на практике результаты исследований;
 - формулировать особенности поведения различных компаний на мировом рынке;
 - провести анализ возникших проблем и найти оптимальное решение.
- **Иметь навыки (приобрести опыт)**
 - Способности к принятию решений по выбору форм и методов сделок с учетом связанных с ними рисков;

- Способности использовать теоретический язык знаний применительно к анализу конкретных ситуаций

Настоящая дисциплина относится к циклу социальных и экономических дисциплин и блоку дисциплин, обеспечивающих подготовку бакалавра по направлению «Экономика» для специализации «Торговая политика».

Для 3 курса специализации «Торговая политика» направления «Экономика» дисциплина является дисциплиной по выбору.

Изучение данной дисциплины базируется на следующих дисциплинах:

- Введение в мировую экономику;
- Международные экономические отношения.

II. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Введение.

Экономические причины и последствия внешнеторгового обмена. Субъекты ВЭД. Основные понятия - МЭО, ВЭС, ВЭД, таможенная территория, резиденты, нерезиденты.

Тема 1. Организационные формы международной торговли

Внешнеторговая сделка. Таможенная территория и таможенная граница. Основные виды внешнеторговых операций и их статистический учет. Основные подходы к учету внешнеэкономических связей. Значение и основные формы обмена факторами производства в МЭО.

Мировой рынок и формы организации торговли - свободный рынок, преференциальный рынок, замкнутый рынок. Роль государственных организаций и компаний в торговле. Традиционные экспортно-импортные операции. Разовые и долгосрочные сделки. Встречная торговля и ее формы. Способы выхода на внешний рынок. Прямой и косвенный выход на рынок. Использование торговых посредников и их виды. Операции по перепродаже. Комиссионные операции. Агенты. Брокеры. Организованные формы торговли (биржи, торги, аукционы), Роль организованных форм торговли, биржевые товары и их особенности. Биржевые котировки их анализ и особенности роль для торговли и ее анализа. Значение товарных бирж для развития торговли. Торги. Их виды и процедура проведения. Факторы успешного участия в торгах.

Тема 2. Внешнеторговые контракты. Содержание внешнеторговых контрактов, заключение контрактов, исполнение контрактов

Внешнеторговый контракт. Правовая база внешнеторговых контрактов, процедура подготовки и заключения контракта. Оферта, виды оферты. Основные способы заключения внешнеторговых контрактов. Типовые контракты. Структура и содержание внешнеторгового контракта. Типовые контракты в международной торговле. Понятие типового контракта и содержание общих условий в типовых контрактах. Общие условия купли-продажи. Торговые обычаи и их значение в международной торговле.

Содержание контрактов международной купли-продажи товаров. Вводная часть. Предмет контракта. Количество. Качество. Срок и дата поставки. Цена. Условия платежа. Упаковка и маркировка. Порядок отгрузки. Сдача-приемка рекламации. Гарантии. Условия, обеспечивающие выполнение договора и санкции. Оговорка об обстоятельствах непреодолимой силы. Транспортные условия.

Особенности контрактов международной купли-продажи товаров. Особенности контрактов на комплектное оборудование. Особенности долгосрочных контрактов на сырье и полуфабрикаты.

Тема 3. Организация управления внешнеторговыми операциями на предприятии. Основы изучения иностранных фирм, источники информации. Выбор контрагентов

Особенности деятельности современных ТНК. Основные источники информации о зарубежных фирмах, рейтинги крупнейших компаний, основные показатели, характеризующие состояние и деятельность фирмы. Сведения о фирменной структуре рынка и ее анализ. Государственные предприятия во внешней торговле. Особенности российских компаний-участников международной торговли.

Тема 4. Проблемы и особенности участия предприятий малого и среднего бизнеса во внешней торговле.

Возможности и трудности участия МСП во внешней торговле. Мировая практика и роль предприятий МСП во внешней торговле зарубежных стран и РФ. Механизмы и особенности поддержки участия МСП в международной торговле. Значение расширения участия

Тема 5. Конъюнктура мировых товарных рынков, особенности ее изучения. Цены во внешней торговле

Понятие конъюнктуры мировых товарных рынков. Конъюнктурообразующие факторы и их классификация. Показатели, характеризующие состояние товарного рынка (объемы производства, потребления, экспорта, импорт, запасов, размещенных заказов - портфель заказов). Основные источники информации о состоянии мировых товарных рынков (оперативная информация, получаемая в ходе переговоров и иных контактов с представителями деловых кругов, периодические издания, статистические публикации, публикации государственных органов и международных организаций, специальные исследования, подготовленные частными фирмами, научными учреждениями или междуна-родными организациями, сообщения информационных агентств). Порядок изучения товарного рынка. Подходы к прогнозированию мировых товарных рынков. Мировые цены - понятие мировой цены и критерии мировой цены. Виды цен во внешней торговле: цены реальных сделок, цены предложений, справочные цены, цены каталогов и прейскурантов, средние экспортные и импортные цены, или средняя стоимость единицы экспорта или импорта, биржевые котировки, цены аукционов. Источники информации о ценах (оперативная информация, полученная в ходе переговоров или других контактов с представителями деловых кругов, периодических изданий, статистических изданий, сообщений информационных агентств, публикаций крупнейших фирм). Характеристика цен, изучение цен во внешней торговле. Особенности формирования и движения цен на отдельные товарные группы. Особенности формирования цен на отдельные группы товаров (сырьевые товары, готовые изделия, объекту интеллектуальной собственности). Коммерческая реализация объектов интеллектуальной собственности. Патенты и лицензии. Торговля лицензиями и лицензионные соглашения. Договорно-правовая база международной торговли правами интеллектуальной собственности.

Тема 6. Международное движение капитала, иностранные капиталовложения

Взаимосвязь торговли и инвестиций. Формы международного движения капиталов. Классификация международных инвестиций (по источникам, по характеру использования, по срокам вложения, по цели вложения). Прямые инвестиции. Портфельные инвестиции. Способы

осуществления прямых инвестиций. Предприятия с иностранными инвестициями. Причины зарубежных прямых инвестиций. ТНК и трансфертная торговля. Государственный (официальный) капитал. Инвестиционный климат. Политика государства в области регулирования иностранных инвестиций. Факторы риска при инвестировании за рубежом. Меры, направленные на привлечение иностранных инвесторов. Инструменты регулирования и ограничения деятельности иностранных инвесторов. Правовые гарантии. Свободные экономические зоны (СЭЗ).

Тема 7. Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах.

Сущность и объекты биржевой торговли. Виды биржевых сделок. Цели биржевых сделок. Классификация бирж и крупнейшие биржи мира. Организационная структура и функции товарных бирж. Участники биржевых операций. Техника проведения биржевых операций. Современные тенденции развития биржевой торговли. Международные аукционы. Сущность и основные центры аукционной торговли. Техника проведения международных аукционов. Организационные формы международной аукционной торговли. Международные торги. Понятие и значение торгов. Виды торгов и информация об их проведении. Порядок и условия проведения торгов. Организаторы и участники торгов.

Тема 8. Оффшорные операции

Основные понятия оффшорного бизнеса. География современных оффшорных центров. Организация оффшорного бизнеса. Правовые формы оффшорных компаний. Использование оффшорных компаний в международной торговле.

Тема 9. Международные арендные операции

Сущность международных арендных операций. Понятие "международные арендные операции". Виды международной аренды. Основные условия международных арендных договоров. Финансируемая лизинговая сделка. Основные условия договора текущей аренды.

Особенности международной аренды в современных условиях. Значение международных арендных операций. Развитие международной аренды. Организационные формы международных арендных операций. Специализированные лизинговые фирмы. Дочерние лизинговые компании промышленных ТНК. Лизинговые фирмы в системе ТНБ. Промышленные, строительные и другие фирмы, осуществляющие лизинговые операции. Посреднические лизинговые фирмы. Лизинговые ассоциации.

Тема 10. Международные коммерческие операции с интеллектуальной собственностью

Интеллектуальная собственность как объект торговли. Содержание и характер международного обмена технологическими знаниями. Содержание понятия "международный обмен научно-технологическими знаниями". Характерные черты международного обмена технологическими знаниями в современных условиях. Специфика интеллектуальной собственности как товара. Тенденции развития рынка объектов интеллектуальной собственности. Виды технологий и их специфика.

Международный обмен лицензиями. Сущность международного лицензирования.

Понятия "патент" и "лицензия". Основные принципы патентной системы развитых стран. Особенности международной торговли лицензиями. Международные лицензионные операции. Международное лицензирование в современных условиях. Организация международной торговли лицензиями. Промышленные фирмы. Специализированные фирмы. Лицензионные и патентные агенты.

III. ОЦЕНИВАНИЕ

Вид работы	Знания и компетенции, проверяемые в процессе выполнения данного вида работы	Доля вида работы в итоговой оценке
Практикум по теме «подготовка экспортно-импортной сделки»	Владение методами и навыками анализа; уверенное знание проблематики дисциплины, материала лекций, рекомендованной и основной литературы, готовность к кооперации с коллегами, работе в коллективе (ОК-7); способность находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность (ОК-8); умение использовать нормативные правовые документы в своей деятельности (ОК-9);	25%
Домашнее задание «Проект договора международной купли продажи»	способность работать с информацией в глобальных компьютерных сетях и корпоративных информационных системах (ОК-18); способность осуществлять деловое общение: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловую переписку, электронные коммуникации (ОК-19); способность эффективно организовать групповую работу на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды (ПК-5);	30%
Участие в дискуссии на семинаре	Уверенное знание проблематики семинара; умение превращать информацию в знания, способность к эффективному устному общению; способность демонстрировать самостоятельное обучение, умение принимать решения в состоянии стресса; проявлять толерантность к различным мнениям во время обсуждения; навыки постоянного отслеживания передовых научных достижений в области своей специализации. Способность к эффективному поиску новейшей информации (в том числе в интернете); способность к оценке и классификации данных.	20%
Ответ на экзамене	Уверенное знание проблематики дисциплины, материала лекций, рекомендованной и основной литературы	25%
Итого		100%

Оценка за работу на практических занятиях *Отекущая* складывается из участия в деловых играх, правильности решения кейсов, аудиторной активности.

Накопленная оценка за текущий контроль учитывает результаты студента по текущему контролю следующим образом:

$$O_{\text{текущий}} = 0,2 \cdot O_{\text{практ}} + 0,3 \cdot O_{\text{дз}} + 0,25 \cdot O_{\text{аудиторная}};$$

Результирующая оценка за (итоговый) контроль в форме экзамена выставляется по следующей формуле, где $O_{\text{экзамен}}$ – оценка за работу непосредственно на экзамене:

$$O_{\text{итоговый}} = 0,25 \cdot O_{\text{экзамен}} + 0,75 \cdot O_{\text{текущий}}$$

Способ округления накопленной оценки итогового контроля в форме зачета в пользу студента.

IV. ПРИМЕРЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Вопросы к экзамену

1. Содержание и виды международных коммерческих операций. Классификация контрагентов.
2. Методы осуществления международных коммерческих операций.
3. Содержание Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
4. Базисные условия поставки в контрактах купли-продажи.
5. Значение и содержание "Инкотермс-2010".
6. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи.
7. Заключение контрактов купли-продажи.
8. Типовые контракты в международной торговле, виды контрактов купли-продажи.
9. Условие количества, качества, срока и даты поставки в контрактах купли-продажи.
10. Условие цены в контрактах купли-продажи.
11. Условие платежа в контрактах купли-продажи.
12. Условие сдачи-приемки и порядок предъявления рекламаций.
13. Экспортные и импортные лицензии, порядок их получения.
14. Коммерческие документы.
15. Страховые документы.
16. Транспортные и транспортно-экспедиторские документы.
17. Таможенные документы.
18. Международные встречные операции, виды международных встречных сделок.
19. Виды торгово-посреднических операций.
20. Основные коммерческие условия дистрибьюторского соглашения.
21. Основные коммерческие условия агентского соглашения.
22. Условия договора консигнации.
23. Организационные формы торгово-посреднических операций.
24. Сущность и объекты биржевой торговли.
25. Виды и цели биржевых сделок.
26. Организационная структура и функции товарных бирж.
27. Техника проведения биржевых операций.
28. Сущность и основные центры аукционной торговли.
29. Техника проведения международных аукционов.
30. Организационные формы и основные субъекты международной аукционной торговли.
31. Понятие и значение торгов, виды торгов.
32. Порядок и условия проведения торгов.
33. Организаторы и участники торгов.
34. Международные выставки и ярмарки.
35. Содержание и характер международного обмена технологией.
36. Сущность международного лицензирования.
37. Особенности международной торговли лицензиями.
38. Виды и содержание международных лицензионных соглашений.
39. Основные условия лицензионного агентского соглашения.
40. Организация международной торговли лицензиями.
41. Сущность и значение международного обмена инженерно-техническими услугами.
42. Содержание международного договора на консультативный инжиниринг.
43. Основные условия международного договора между заказчиком и инженером-консультантом.
44. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами.
45. Сущность международных арендных операций.

46. Содержание, порядок заключения и исполнения финансируемой лизинговой сделки.
47. Основные условия договора текущей аренды.
48. Организационные формы международных арендных операций.
49. Операции по международному туризму и виды предоставляемых туристских услуг.
50. Основные условия соглашений о предоставлении туристских услуг.
51. Организационные формы операций по международному туризму.
52. Сущность и виды международного франчайзинга.
53. Виды и содержание договоров на сооружение промышленных объектов.

V. РЕСУРСЫ

5.1 Основная литература

Международное торговое дело: учебник / [Т.Н. Васильева и др.]. - Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2014.
<http://znanium.com/bookread.php?book=474523>

5.2 Дополнительная литература

Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Практика применения в России и за рубежом / Под ред. А.С. Комарова. - Wolters Kluwer, 2007.

Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17).

Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010. №311.

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014, с изм. от 23.06.2014) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.07.2014), (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 21.07.2014)

Программное обеспечение

№ п/п	Наименование	Условия доступа
1.	Microsoft Windows 7 Professional RUS	<i>Из внутренней сети университета (договор)</i>

Профессиональные базы данных, информационные справочные системы, интернет-ресурсы (электронные образовательные ресурсы)

№ п/п	Наименование	Условия доступа
<i>Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы</i>		
1.	Консультант Плюс	<i>Из внутренней сети университета (договор)</i>
2.	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU	URL: https://elibrary.ru/

<i>Интернет-ресурсы (электронные образовательные ресурсы)</i>		
1.	Открытое образование	URL: https://openedu.ru/

1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебные аудитории для лекционных и семинарских занятий по дисциплине обеспечивают использование и демонстрацию тематических иллюстраций, соответствующих программе дисциплины в составе:

- ПК с доступом в Интернет (операционная система, офисные программы, антивирусные программы), доступом к электронной информационно-образовательной среде НИУ ВШЭ;
- мультимедийный проектор с дистанционным управлением.
- компьютерные аудитории, позволяющие проводить занятия в среде SPSS.