

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова

Кафедра управления и предпринимательства

УТВЕРЖДАЮ
Декан экономического факультета



(подпись) Д.Ю. Брюханов

«18» мая 2022 г.

Рабочая программа дисциплины
«Управление международными коммерческими операциями»

Направление подготовки
38.04.02 Менеджмент

Магистерская программа
«Россия, Китай и Юго-Восточная Азия: экономика, политика и бизнес
(с изучением китайского языка)»

Форма обучения
Очная

Программа одобрена
на заседании кафедры
от «11» мая 2022 г., протокол № 8

Программа одобрена НМК
экономического факультета
протокол № 5 от «11» мая 2022 г.

Ярославль, 2022

1. Цели освоения дисциплины.

Целью освоения дисциплины «Управление международными коммерческими операциями» является исследование современных форм и тенденций развития международных экономических отношений как глобальной системы взаимосвязей, охватывающих мировую экономику, изучение и ознакомление с основными категориями, понятиями и принципами осуществления внешнеэкономической деятельности на уровне компании, обзор проблем и практики организации и техники осуществления внешнеторговых операций.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы.

Дисциплина «Управление международными коммерческими операциями» относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1. Курс базируется на знаниях, полученных обучающимися при прохождении дисциплин «Международная логистика и управление цепями поставок», «Международное право», «Политические системы и культуры в Юго-Восточной Азии». Знания и навыки, полученные студентами при изучении дисциплины «Управление международными коммерческими операциями» используются в дальнейшем при изучении различных дисциплин, таких как «Международные стандарты финансовой отчетности», «Сертификация продукции в Китае и Юго-Восточной Азии».

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО, ООП ВО и приобретения следующих знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности:

Формируемая компетенция (код и формулировка)	Индикатор достижения компетенции (код и формулировка)	Перечень планируемых результатов обучения
Профессиональные компетенции		
ПК (ОУ)-3	Способен осуществлять руководство внешнеэкономической деятельностью	ПК (ОУ) – 3.1. Организует работы по внешнеэкономической деятельности

4. Объем, структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 академических часа.

Очная форма

№ п/п	Темы (разделы) дисциплины, их содержание	Семестр	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов, и их трудоемкость (в академических часах)						Формы текущего контроля успеваемости Форма промежуточной аттестации (по семестрам) Формы ЭО и ДОТ (при наличии)
			Контактная работа					самостоятельная работа	
			лекции	практические	лабораторные	консультации	аттестационны е испытания		
1	Теоретические основы внешнеэкономической деятельности	2	2	2				7	Тест
	<i>в том числе с ЭО и ДОТ</i>							1	Материалы в LMS Moodle: - презентация; - конспект лекций; - практические задания
2	Общая характеристика внешнеторговых операций и сделок	2	2	2		1		6	Вопросы для дискуссии,
	<i>в том числе с ЭО и ДОТ</i>							1	Материалы в LMS Moodle: - презентация; - конспект лекций; - задания для самостоятельного выполнения;
3	Особенности международной торговли	2	2	2				10	Темы для подготовки доклада
	<i>в том числе с ЭО и ДОТ</i>							4	Материалы в LMS Moodle: - презентация; - конспект лекций; - задания для самостоятельного выполнения
4	Выбор форм и методов выхода предприятия на внешний рынок	2	2	2		2		8	Задача
	<i>в том числе с ЭО и ДОТ</i>							2	Материалы в LMS Moodle: - презентация; - конспект лекций; - задание для текущего контроля (кейс)
5	Контракт международной купли-продажи товаров	2	1	2				6	Вопросы для дискуссии
	<i>в том числе с ЭО и ДОТ</i>							1	Материалы в LMS Moodle: - презентация; - конспект лекций
6	Международный маркетинг	2	2	2		1		15	Кейс

№ п/п	Темы (разделы) дисциплины, их содержание	Семестр	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов, и их трудоемкость (в академических часах)						самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости Форма промежуточной аттестации (по семестрам) Формы ЭО и ДОТ (при наличии)
			Контактная работа							
			лекции	практические	лабораторные	консультации	аттестационны е испытания			
	<i>в том числе с ЭО и ДОТ</i>							6	Материалы в LMS Moodle: - презентация; - конспект лекций	
								1	Контрольная работа по пройденному курсу в LMS Moodle	
						1	0,3	0,7	Зачет	
	ИТОГО		8	8		4	0,3	53,7		
	<i>в том числе с ЭО и ДОТ</i>							15		

Содержание разделов дисциплины:

Тема 1. Теоретические основы внешнеэкономической деятельности.

Понятие внешнеэкономической деятельности. Категории, характеризующие внешнеэкономическую сферу страны. Основные формы внешнеэкономических связей. Факторы развития внешнеэкономической деятельности. Сущность внешнеэкономического комплекса страны, направления его совершенствования. Субъекты и объекты ВЭД. Классификация субъектов ВЭД по профилю деятельности. Необходимость регулирования внешнеторговых связей. Сущность внешнеторговой политики и ее виды. Международные правила внешнеторговой деятельности. Формы государственного регулирования внешней торговли: таможенно-тарифная система и нетарифное регулирование. Понятие таможенного регулирования и таможенного дела. Руководство таможенным делом. Основные понятия, используемые в Таможенном кодексе ЕАЭС. Понятие и виды таможенных режимов. Таможенные платежи, пошлины и тарифы, их виды. Тарифные льготы. Роль ВТО в развитии мировой торговли.

Тема 2. Общая характеристика внешнеторговых операций и сделок.

Содержание внешнеторговых операций. Основные и обеспечивающие операции. Понятие и особенности внешнеторговых сделок. Основные виды внешнеторговых сделок в зависимости от их объекта, срока действия и прочих критериев. Методы выхода на внешний рынок: прямой и косвенный (через посредников). Основные виды и особенности торгово-посреднических соглашений

Тема 3. Особенности международной торговли.

Международная торговая сделка как один из видов внешнеэкономической деятельности. Правовое регулирование международной торговли. Международная торговля готовой продукцией. Особенности международной торговли сырьевыми и сельскохозяйственными товарами. Внешнеторговые сделки по оказанию услуг. Торговля результатами интеллектуальной собственности

Тема 4. Выбор форм и методов выхода предприятия на внешний рынок.

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

Тема 5. Контракт международной купли-продажи товаров.

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 6. Международный маркетинг.

Особенности международного маркетинга. Специфика сегментации рынка при международном маркетинге, критерии и основные рекомендации при сегментации внешнего рынка. Планирование продукта для международных рынков: стратегия адаптации, стратегия нового и «обратного» изобретения. Международные каналы товародвижения. Специфика управления ценами, патентование при международном маркетинге. Продвижение товара на международных рынках. Внешнеторговые операции фирмы, документооборот при внешнеторговых сделках, условия поставки и условия платежа в международной торговле. Выбор форм и методов выхода предприятия на внешний рынок. Специфические методы международного финансового менеджмента с позиции управления внешнеэкономической деятельностью. Бюджетирование капитала. Чистый эффективный доход

5. Образовательные технологии, в том числе технологии электронного обучения и дистанционные образовательные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

В процессе обучения используются следующие образовательные технологии:

1) **Академическая лекция** – последовательное изложение материала преподавателем, рассмотрение теоретических и методологических вопросов дисциплины в логически выдержанной форме. В процессе лекции преподаватель стимулирует студентов к участию в обсуждении вопросов и высказыванию собственной точки зрения обсуждаемой проблематики. Цели и требования к академической лекции: современный научный уровень, информативность, системное освещение ключевых понятий и положений по соответствующей теме, обзор и оценка существующей проблематики, дача методических рекомендаций студентам для дальнейшего изучения курса.

2) **Практическое (семинарское) занятие** – занятие, посвященное практической отработке у студентов конкретных умений и навыков при изучении дисциплины, закреплению

полученных на лекции знаний и оценке результатов обучения в процессе текущего контроля. На первом практическом занятии в вводной части дается первое целостное представление о дисциплине. Студенты знакомятся с назначением и задачами дисциплины, её ролью и местом в образовательной программе. При этом озвучиваются методические и организационные особенности работы в рамках данной дисциплины, а также дается анализ рекомендуемой учебно-методической литературы. Продолжительность вводной части составляет не более 10-15 минут. При проведении практических занятий используются такие инновационные методы обучения, как диалог-собеседование, коллективное обсуждение тематических вопросов, разбор практических ситуаций, нормативных документов, теоретических и методических аспектов по темам дисциплины. Обсуждение и оценка правильности выполненных различного типа заданий, указанных в фонде оценочных средств рабочей программы, производится коллективно студентами под руководством преподавателя.

3) **Консультации** – вид учебных занятий, являющиеся одной из форм контроля самостоятельной работы студентов в течение семестра. На консультациях по инициативе студентов рассматриваются и обсуждаются различные вопросы тематики дисциплины, которые возникают у них в процессе самостоятельной работы.

В процессе обучения используются следующие технологии электронного обучения и дистанционные образовательные технологии:

Электронный университет Moodle ЯрГУ, в котором присутствуют:

- задания для самостоятельной работы обучающихся по темам дисциплины;
- средства текущего контроля успеваемости студентов (тестирование);
- презентации и тексты лекций по темам дисциплины;
- представлен список учебной литературы, рекомендуемой для освоения дисциплины;
- представлена информация о форме и времени проведения консультаций по дисциплине в режиме онлайн;
- посредством форума осуществляется синхронное и (или) асинхронное взаимодействие между обучающимися и преподавателем в рамках изучения дисциплины.

6. Перечень лицензионного и (или) свободно распространяемого программного обеспечения, используемого при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

В процессе осуществления образовательного процесса по дисциплине используются:

1) для формирования материалов для текущего контроля успеваемости и проведения промежуточной аттестации, для формирования методических материалов по дисциплине:

- программы Microsoft Office;
- Adobe Acrobat Reader DC.

7. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (при необходимости)

В процессе осуществления образовательного процесса по дисциплине используются:

Автоматизированная библиотечно-информационная система «БУКИ-NEXT»

http://www.lib.uni-yar.ac.ru/opac/bk_cat_find.php

Программное обеспечение:

- операционная система Windows;
- программы Microsoft Office;

Информационные справочные системы, в т.ч. профессиональные базы данных:

- справочная правовая система КонсультантПлюс.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (при необходимости), рекомендуемых для освоения дисциплины

а) основная литература

Внешнеэкономическая деятельность : учебник / под ред. В.Б. Мантусова ; Российская таможенная академия. – Москва :Юнити-Дана : Закон и право, 2018. – 303 с. : табл., граф., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=562350> –Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-03098-2.

б) дополнительная литература

Акопова, Е.С. Управление цепями поставок в международной торговле : учебное пособие : [16+] / Е.С. Акопова, Т.Е. Евтодиева ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2018. – 142 с. : схем., табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=567014> –Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7972-2480-8

Галузо, В.Н. Таможенное право : учебник / В.Н. Галузо. – Москва :Юнити-Дана : Закон и право, 2018. – 367 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=562335> –Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-02873-6.

Епифанова, Т.В. Правовые основы экспортной деятельности : учебное пособие : [16+] / Т.В. Епифанова, А.А. Никитина, А.В. Григорьева ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2018. – 484 с. : табл., граф., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=567194> –Библиогр.: с. 463. – ISBN 978-5-7972-2481-5

в) ресурсы сети «Интернет»

Электронный каталог Научной библиотеки ЯрГУ
(https://www.lib.uni-yar.ac.ru/opac/bk_cat_find.php).

Электронная библиотечная система (ЭБС) издательства «Юрайт» (<https://www.urait.ru>).

Электронная библиотечная система (ЭБС) издательства «Проспект» (<http://ebs.prospekt.org/>).

Научная электронная библиотека (НЭБ) (<http://elibrary.ru>)

www.cbr.ru -Центральный банк Российской Федерации

www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики

www.minfin.ru - Министерство финансов Российской Федерации

www.imf.org – Международный валютный фонд

www.vsemirnyjbank.org – Всемирный банк

www.economy.gov.ru/ – Министерство экономического развития Российской Федерации

<https://mintrans.gov.ru/> - Министерство транспорта Российской Федерации

<https://customs.gov.ru/> - Федеральная таможенная служба

Электронные учебники электронно-библиотечной системы (ЭБС) «Айбукс» https://szu-lib.ranepa.ru/index.php?page_id=76

Электронные учебники электронно-библиотечной системы (ЭБС) «Лань» https://szu-lib.ranepa.ru/index.php?page_id=76

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине включает в свой состав специальные помещения:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа;
- учебные аудитории для проведения практических занятий (семинаров);

- учебные аудитории для проведения групповых и индивидуальных консультаций;
- учебные аудитории для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации;
- помещения для самостоятельной работы;
- помещения для хранения и профилактического обслуживания технических средств обучения.

Специальные помещения укомплектованы средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде ЯрГУ.

Автор:

Доцент кафедры управления и
предпринимательства, канд. экон. наук

должность, ученая степень

подпись

Д.Ю. Брюханов

И.О. Фамилия

**Приложение №1 к рабочей программе дисциплины
«Управление международными коммерческими операциями»**

**Фонд оценочных средств
для проведения текущей и промежуточной аттестации студентов
по дисциплине**

**1. Типовые контрольные задания или иные материалы,
необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности,
характеризующих этапы формирования компетенций**

**1.1 Контрольные задания и иные материалы,
используемые в процессе текущей аттестации**

Задания для проведения текущего контроля по теме

1. Теоретические основы внешнеэкономической деятельности.

Тест:

1. Преобладание административных форм государственного регулирования говорит о:
- а) протекционистском характере внешнеэкономической политики
 - б) умеренном характере внешнеэкономической политики
 - в) политике открытой экономики
 - г) политике фритредерства
2. К федеральному уровню системы органов государственного регулирования ВЭД специальной компетенции относятся
- а) президент
 - б) правительство
 - в) министерство экономического развития
 - г) министерство промышленности и торговли
 - д) федеральная таможенная служба
3. Органом исполнительной власти специальной компетенции, курирующим вопросы ВЭД, является
- а) министерство транспорта и путей сообщения
 - б) министерство иностранных дел
 - в) министерство внутренних дел
 - г) министерство промышленности и торговли
4. Система экспортного контроля нужна для контроля за
- а) вывозом научно-технической информации
 - б) вывозом сырья
 - в) вывозом вооружений и военной техники
 - г) качеством экспортируемых товаров и услуг
5. Орган, осуществляющий выдачу лицензий на проведение внешнеторговых операций с отдельными категориями товаров
- а) правительство
 - б) министерство экономического развития
 - в) министерство промышленности и торговли
 - г) федеральная таможенная служба

6. Документ, предоставляющий право предприятиям, предпринимателям и их объединениям самим устанавливать внешнеэкономические связи в пределах полномочий, предусмотренных законодательством:

- а) внешнеторговый контракт;
- б) закон РФ «О государственном регулировании внешнеэкономических отношений»;
- в) Конституция РФ;
- г) гражданский кодекс РФ

7. Таможенная пошлина – это

- а) разновидность косвенного налога, которым облагается товар при его перемещении через таможенную границу
- б) сбор, который уплачивается при перемещении товаров через таможенную границу
- в) налог, которым облагается товар в ходе международной торговли
- г) разновидность прямого налога, который уплачивают импортеры и экспортеры

8. Закон РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» был принят

- а) 13 октября 1995 года
- б) 12 мая 2004 года
- в) 8 декабря 2003 года
- г) 1 июля 2010 года

9. К основным формам международных экономических отношений относят:

- а) финансирование посредников
- б) межгосударственное регулирование МЭО
- в) международная торговля
- г) инвестиционное сотрудничество

10. Количественные ограничения экспорта и импорта вводит:

- а) президент РФ;
- б) правительство РФ;
- в) руководители субъектов РФ;
- г) соответствующие министерства.

11. Руководство государством внешнеторговой политикой РФ осуществляет:

- а) президент РФ;
- б) правительство РФ;
- в) руководители субъектов РФ;
- г) соответствующие министерства.

12. Величину ставок таможенного тарифа определяет:

- а) президент РФ;
- б) правительство РФ;
- в) руководители субъектов РФ;
- г) соответствующие министерства.

13. Временные меры по защите внутреннего рынка РФ принимает:

- а) президент РФ;
- б) правительство РФ;
- в) руководители субъектов РФ;
- г) соответствующие министерства.

Задания для проведения текущего контроля по теме

2. Общая характеристика внешнеторговых операций и сделок.

Вопросы для дискуссии

1. Сущность внешнеторговых операций и принципы их классификации.
2. Классификация внешнеторговых сделок по видам товаров и услуг.
3. Классификация внешнеторговых сделок по степени готовности товара.
4. Содержание и методы осуществления внешнеторговых операций.

Задания для проведения текущего контроля по теме

3. Особенности международной торговли

Темы докладов

1. Чем различается участие стран различных социально-экономических типов в мировой торговле?
2. Как изменялась географическая и товарная структура внешней торговли страны (региона) по выбору?

Задания для проведения текущего контроля по теме

4. Выбор форм и методов выхода предприятия на внешний рынок

Задача

1. Сделать сравнительную характеристику основных форм выхода компании на зарубежные рынки.

Задания для проведения текущего контроля по теме

5. Контракт международной купли-продажи товаров

Вопросы для дискуссии

1. Основные условия контракта купли-продажи.
2. Содержание преамбулы и определение предмета контракта.
3. Определение количества товара. Установление единицы измерения. Значение и содержание оговорок «около» и «с опционом»
4. Основные способы определения качества. Их конкретизация по отдельным товарам.
5. Определение срока и даты поставки Подготовка товара к отгрузке (требования к упаковке и маркировке).
6. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.
7. Основные группы внешнеторговых документов, принципы их классификации.
8. Основные документы по важнейшим группам, их функции и реквизиты.
9. Условие цены товара. Определение единицы измерения цены, базиса цены, валюты цены.
10. Виды цен по способу фиксации.
11. Определение уровня цены в контракте. Скидки с цены.

Задания для проведения текущего контроля по теме

6. Международный маркетинг

Кейс.

Задание: Прочитайте предложенные кейсы и ответьте на поставленные вопросы.

Кейс. Нужен ли европейский зонт японским потребителям? Европейская фирма, марка которой известна широким кругам потребителей в мире, приняла решение о выходе на рынок Японии с предложением некоторых потребительских товаров. Для проведения пробных продаж были выбраны зонтики.

Вследствие частых дождей в Японии зонтики стали важной частью повседневной жизни. Больше всего осадков выпадает в июне и июле, и расходы на покупку зонтиков в

семьях в это время самые большие. Зонты любых размеров, складные и обычной формы доступны для мужчин, женщин и детей. Для женщин также существуют как зонты от дождя, так и специальные зонтики от солнца. Ежегодно расходы на покупку зонтиков на семью составляют 15. 440 йен (1 ам.долл. – около 100 иен), это примерно столько же, что и пять лет назад. Количество зонтов, покупаемых ежегодно на семью, в среднем составляет 10,1. (Семья в среднем состоит из четырех человек). Импорт зонтов, который в 1987 г. равнялся 18,3 млрд. йен, возрос в 1989 г. до 29,2 млрд. йен, тем самым проявляя устойчивую тенденцию к возрастанию.

В Японии насчитывается около 120 млн. человек, примерно их половина – женщины. В основном женщины в Японии имеют два-три длинных зонта и один-два складных, всего три-пять зонтиков. Ливни в Японии — обычное явление, есть даже сезон дождей перед летом, поэтому большинство женщин вынуждены иметь несколько зонтиков. Дождь часто начинается неожиданно среди дня, и больше половины девушек и женщин носят зонты с собой в школу или на работу, чтобы в случае необходимости ими воспользоваться. Это чаще всего — складной зонтик.

Только небольшое число женщин (0,6%) пользуется зонтами, изготовленными в США или в Европе; ранее же ими пользовались только 0,3% опрошенных. Если говорить о будущем, то импортным товаром предполагают пользоваться уже 3% женщин, это намного больше, чем в предыдущие годы. Ясно, что некоторые женщины, которые не использовали импортные зонты ранее, хотели бы их использовать в будущем.

59% женщин сказали, что если, выходя из дома, они заметят, что возможен дождь, то возьмут зонтик с собой; собираясь уходить, они обращают внимание на погоду. В то время как многие, попадая под дождь, продолжают идти без зонта, 47% опрошенных сказали, что они купят в этом случае дешевый зонт. В Японии очень легко купить дешевый зонт в магазинах около станций метро или писчебумажных магазинах, где во время дождя зонты выставляются для продажи у входа в магазин.

При покупке зонта наибольшее внимание уделяют долговечности данного товара, при этом некоторые предпочитают яркий, необычный дизайн, другие — простой дизайн определенного цвета. Большие зонты более популярны, нежели маленькие, в то же время только 15% женщин покупают зонты известной им торговой марки или с необычной формой ручки. У женщин в возрасте 20 лет большие зонтики более популярны, чем среди других возрастных групп, и их приверженность торговой марке наиболее сильна. Женщины, которые предпочитают зонты американского или европейского производства, тоже находятся, как правило, в возрасте 20 лет и живут чаще в больших городах, нежели за городом.

Маркетинговые исследования потребительских предпочтений показали следующие результаты.

1. Страна-производитель используемого товара:

Япония (в настоящее время и ранее) — 83,2%;
США или страны Европы (в настоящее время) — 0,6%;
США или страны Европы (ранее) — 0,3%;
другие страны (в настоящее время и ранее) — 2,2%.

2. Перспективы использования товаров:

предполагают использовать товар в будущем — 100%;
не обращают внимания на страну-производителя — 56,2%;
предпочитают товар США или Европы — 3,1%;
предпочитают товар Японии — 40,8%;
предпочитают товар других стран — 0,5%;
не предполагают использовать товар в будущем — 0%.

Некоторые дополнительные сведения были получены при опросе выборочным методом «face to face», когда респондентам задавали два вопроса. В результате обработки данных получена следующая информация:

Сколько у Вас зонтов (вместе длинные и складные)?

1 — 2,5%;

2 — 13,3%;

3 — 20,6%;

4 - 20,9%;

5 — 17,6%;

6 и больше — 24,8%;

не ответили - 0,4%.

Что бы Вы сделали, если начался дождь, а у Вас нет зонта?

подожду пока дождь кончится — 19,7%;

пойду дальше, если дождь не очень сильный, — 49,7%;

пойду дальше, даже если дождь сильный, — 1,2%;

куплю дешевый зонт — 47,0%;

поеду на такси — 28,9%;

не ответили — 0,5%.

Вопрос к кейсу: считаете ли Вы целесообразным выход указанной европейской фирмы на японский рынок зонтов? (Да или, нет). Приведите данные, подтверждающие Ваше решение

1.2. Список вопросов и (или) заданий для проведения промежуточной аттестации

Список вопросов к зачету

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.

Приложение №2 к рабочей программе дисциплины «Управление международными коммерческими операциями»

Методические указания для студентов по освоению дисциплины

Успешное овладение дисциплиной «Управление международными коммерческими операциями», предусмотренное рабочей программой, предполагает выполнение ряда рекомендаций.

1. Следует внимательно изучить материалы, характеризующие курс и определяющие целевую установку. Это поможет четко представить круг изучаемых проблем и глубину их постижения.

2. Необходимо знать подборку литературы, достаточную и необходимую для изучения предлагаемого курса. При этом следует иметь в виду, что нужна литература различных видов:

а) учебники, учебные и учебно-методические пособия.

б) монографии, сборники научных статей, публикаций в экономических журналах, представляющие эмпирический материал, а также многообразные аспекты анализа современного развития организаций;

в) справочная литература – энциклопедии, экономические словари, раскрывающие категориально понятийный аппарат.

г) аналитические материалы.

3. По большинству тем предусмотрены практические занятия, на которых происходит закрепление лекционного материала путем устного опроса и решения практических заданий. Для решения всех заданий необходимо знать и понимать лекционный материал. Поэтому в процессе изучения дисциплины рекомендуется регулярное повторение пройденного лекционного материала. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо дома еще раз прорабатывать и при необходимости дополнять информацией, полученной на консультациях, практических занятиях или из учебной литературы.

4. Большое внимание должно быть уделено выполнению домашней работы. В качестве заданий для самостоятельной работы дома студентам предлагаются задания, аналогичные разобранным на лекциях и практических занятиях или немного более сложные.

5. Для проверки и контроля усвоения теоретического материала и приобретенных практических навыков в течение обучения проводятся мероприятия текущей аттестации. Также проводятся консультации (при необходимости) по разбору заданий для самостоятельной работы, которые вызвали затруднения.

6. В конце курса студенты сдают зачет.