

Аннотация рабочей программы дисциплины

«Международные коммерческие трансакции»

1.1. Цель изучения дисциплины – формирование у студентов комплекса теоретических знаний и аналитических навыков по вопросам заключения базового и обеспечительных международных контрактов и основных составляющих международных коммерческих трансакций, особенностей норм национального права и международных соглашений, особенностей организации и осуществления международных коммерческих операций, методов их технико-экономического обоснования и процедур оформления.

1.2 Задачи учебной дисциплины:

- изучение и анализ экономического содержания, задач, принципов и классификации международных коммерческих трансакций;
- выработка умений анализа нормативно-правовых основ заключения договоров, обеспечивающих сопровождение всех видов коммерческих сделок;
- выработка навыков организации процедуры и применения техник подготовки международной торговой сделки и обеспечительных операций;
- формирование умений выбора способа выполнения контрактов международной купли-продажи;
- формирование навыков контрактации отдельных видов внешнеторговых договоров;
- выработка умений применения на практике методов расчета цены международного контракта;
- применение методологии технико-экономического обоснования коммерческого предложения.

2.1. Цикл (раздел) ООП:

Дисциплина «Международные коммерческие трансакции» к вариативной части профессионального цикла ООП и является дисциплиной по выбору (БЗ.В.ДВ.8).

2.2. Взаимосвязь дисциплины с другими дисциплинами ООП

В начале изучения дисциплины «Международные коммерческие трансакции» студент должен обладать знаниями по основным дисциплинам, которые составляют методологическую основу курса: по философии - законы, закономерности и категории общественного развития; по экономической теории - макроэкономические показатели, экономические отношения между субъектами общества; по макроэкономике и микроэкономике - показатели эффективности экспортных и импортных операций, как на общегосударственном уровне, так и на уровне хозяйствующего субъекта, процессы развития экономики государства; по финансам предприятий - отношения к процессу формирования цены производимой продукции относительно расходов на ее выработку и продвижение и доходов, которые должны быть получены при сбыте на внешнем рынке; по внешнеэкономической деятельности - показатели измерения эффективности отдельных видов операций и сделок, основы маркетингового сопровождения международной хозяйственной сделки; документирования в ВЭД - по методологии составления текста контракта, документировании способов установления контакта с зарубежными контрагентами, товаросопроводительным документам. Учебная дисциплина «Международные коммерческие трансакции» является предшествующей для дисциплин: «Международные кредитно-расчетные и валютные операции», «Тендерные операции в ВЭД», «Посреднические операции», «Бюджетирование в ВЭД».

3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины:

Код соответствующей	Наименование компетенций	Результат освоения (знать, уметь, владеть)
---------------------	--------------------------	--

компетенции по ГОС		
ОК-3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы расчета цены внешнеэкономического контракта; - методологию технико-экономического обоснования коммерческого предложения в сфере внешнеэкономической деятельности; - методику оценки и критерии результативности выполнения внешнеэкономических контрактов; - методы формирования транзакционных издержек; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять методы расчета цены внешнеэкономического контракта; - применять методологию технико-экономического обоснования коммерческого предложения в сфере внешнеэкономической деятельности; - проводить расчеты экономической и бюджетной эффективности заключаемой внешнеэкономической сделки; - проводить расчеты транзакционных издержек <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - опытом расчета цены внешнеэкономического контракта; - навыками технико-экономического обоснования коммерческого предложения в сфере внешнеэкономической деятельности; - навыками расчета экономической и бюджетной эффективности заключаемой внешнеэкономической сделки; - навыками расчета транзакционных издержек
ОК-4	способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - способы ведения деловых переговоров; - особенности межличностного и межкультурного взаимодействия при построении коммуникаций с иностранным контрагентом; - деловой русский и иностранный язык при составлении контрактной документации <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять стратегию и тактику ведения деловых переговоров при

		<p>заключении внешнеэкономических сделок;</p> <ul style="list-style-type: none"> - строить коммуникации с иностранными контрагентами на основе приемов межличностного и межкультурного общения; - вести деловые переговоры по заключению внешнеэкономических контрактов и заключать контракт на русском и иностранном языке
		<p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками разработки стратегии и тактики ведения деловых переговоров с иностранными контрагентами; - навыками кросскультурного и межличностного общения; - навыками ведения деловых переговоров по заключению внешнеэкономических контрактов и заключения внешнеэкономических контрактов на русском и иностранном языке
ОПК-1	<p>владением навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - источники национального и международного нормативно-правового регулирования процедурных аспектов проведения международных коммерческих трансакций; - нормативно-правовые акты, регулирующие процессы контрактирования международных коммерческих трансакций; - международные конвенции, регулирующие отношения, возникающие при заключении международных контрактов <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять поиск нормативно-правовых актов национального и международного характера, регулирующих процедурные аспекты проведения международных коммерческих трансакций; - выявлять ситуации, возникающие при коллизии правовых норм; - анализировать и трактовать международные конвенции, регулирующие отношения, возникающие при заключении международных контрактов <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - приемами поиска нормативно-правовых актов национального и

		<p>международного характера, регулирующих процедуры проведения международных коммерческих трансакций, и следить за изменениями в них;</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками рассмотрения споров, возникающих при проведении международных коммерческих операций; - навыками применения международных конвенций к процедуре контрактирования внешнеэкономических сделок
ОПК-2	<p>способностью находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - экономическое содержание, задачи, принципы и классификацию международных контрактов, сопутствующих проведению международных операций; - нормативно-правовую основу заключения внешнеэкономических договоров купли-продажи; - процедуру и технику подготовки и осуществления международной сделки <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять сущность и особенности различных видов контрактов, сопутствующих проведению международных операций; - применять нормы национального и международного права при подготовке, заключении и выполнении внешнеэкономических контрактов; - управлять контрактным хозяйством предприятия в сфере внешнеэкономической деятельности <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - информацией об особенностях составления, заключения и выполнения различных видов контрактов, сопутствующих проведению международных операций; - навыками применения норм национального и международного права при подготовке, заключении и выполнении внешнеэкономических контрактов; - представлением об этапах и стадиях управления контрактным хозяйством предприятия-субъекта внешнеэкономической деятельности
ОПК-4	<p>способностью осуществлять деловое общение и публичные</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - приемы и способы ведения деловых

	<p>выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации</p>	<p>переговоров путем личных встреч, телефонных переговоров и деловой переписки;</p> <ul style="list-style-type: none"> - структуру и содержание международного контракта <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовать переговорный процесс, вести переговоры при помощи телефонной связи и составлять коммерческие предложения и специальную деловую документацию; - составлять текст международного контракта <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками ведения деловых переговоров путем личных встреч, телефонных переговоров и деловой переписки; - навыками составления текста международного контракта
ОПК-7	<p>способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - современные технические средства и информационные технологии в сфере контрактирования внешнеэкономической деятельности; - способы использования для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии при макетировании международных контрактов и оценки их результативности <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять современные технические средства и информационные технологии в сфере контрактирования внешнеэкономической деятельности; - использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии при макетировании международных контрактов и оценки их результативности <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - опытом работы на современных технических средствах и навыками применения информационных технологий в сфере контрактирования внешнеэкономической деятельности; - современными техническими средствами и информационными технологиями для решения аналитических и

		исследовательских задач
ПК-9	владением навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления	Знать: - методики и методы качественного анализа международных контрактов для разработки модели управления контрактной деятельностью предприятия и макетирования структуры международных контрактов; - методы количественной оценки выполненных обязательств по международным контрактам для определения целесообразности осуществления международных коммерческих операций
		Уметь: - применять методики и методы качественного анализа международных контрактов для разработки модели управления контрактной деятельностью предприятия и макетирования структуры международных контрактов; - применять методы количественной оценки выполненных обязательств по международным контрактам для определения целесообразности осуществления международных коммерческих операций
		Владеть: - навыками применения методик и методов качественного анализа международных контрактов для разработки модели управления контрактной деятельностью предприятия и макетирования структуры международных контрактов; - навыками применения методов количественной оценки выполненных обязательств по международным контрактам для определения целесообразности осуществления международных коммерческих операций

4. Содержание дисциплины: Нормы национальных законодательств регулирования международных торговых сделок. Международное правовое поле осуществления трансакций. Внеа национальные подходы регулирования заключения международных соглашений. Типовая сделка международной купли-продажи товаров. Транспортные соглашения. Финансовые соглашения. Страховые сделки.

5. Образовательные технологии

При преподавании дисциплины могут использоваться традиционные и интерактивные образовательные технологии, в том числе:

- чтение лекций в форме монолога с элементами диалога и дискуссии;
- семинарская система обучения (устный опрос, тестирование, выполнение творческих (проблемных) заданий, анализ конкретных ситуаций, разработка проблемы и подготовка презентации);
- технологии интерактивного обучения (работа в малых группах, мозговой штурм, тренинги, деловые имитационные игры и др.);
- консультации преподавателей в рамках внеаудиторной работы;
- научно-исследовательская работа (подготовка рефератов и научной статьи по научной тематике дисциплины).

Разработчик рабочей программы:

С.Н.Науменко, к.гос.упр., доцент, доцент кафедры «Менеджмент внешнеэкономической деятельности»