

## **АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Б1.В.ДВ.11.02 Технология внешнеторговых операций**

---

**Автор:** Кузина Е.Ю.

**Код и наименование направления подготовки, профиля:** 38.03.06 «Торговое дело»,  
профиль «Управление финансами во внешнеторговой деятельности»

**Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр

**Форма обучения:** очная

**Цель освоения дисциплины:** сформировать компетенции для выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров, их формирования с помощью маркетинговых коммуникаций, изучения и прогноза спроса потребителей, анализа маркетинговой информации; для участия в подготовке и принятии решений по вопросам организации управления и совершенствования деятельности внешнеторговых организаций

#### **План курса:**

##### **Тема 1. Характер внешнеторговой операции на международном рынке и ее виды**

Основные и обеспечивающие виды международных коммерческих операций. Экспорт. Импорт. Резэкспорт. Реимпорт. Сделки купли-продажи товаров и услуг. Торговля товарами и продукцией на международном рынке. Виды внешнеторговых операций по товарным группам. Торговля услугами и виды внешнеторговых сделок в зависимости от характера услуг. Торговля на международном рынке результатами интеллектуальной собственности и другими результатами творческой деятельности.

Государственные органы и система госрегулирования ВЭД. Федеральный закон "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" и правительственные акты.

Консультационные и координационные органы. Непосредственными участниками внешнеэкономической деятельности. Учет участников внешнеэкономической деятельности.

Классификация участников ВЭД

##### **Тема 2. Понятие и виды международных встречных операций**

Понятие и виды международной встречной торговли и ее роль в мировом хозяйстве. Товарообменные и компенсационные внешнеторговые сделки на безвалютной основе. Компенсационные внешнеторговые сделки на коммерческой основе (параллельные сделки, сделки "юнктим" и др.). Компенсационные внешнеторговые сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве. Особенности бартерного договора во встречной торговле. Определение стоимостных эквивалентов товаров, поставляемых в рамках бартерных договоров. Значение синхронности и сбалансированности поставок. Учет выполнения обязательств по бартерным соглашениям. Разновидности бартерных сделок (простой бартер, многосторонний, мультитоварный).

### **Тема 3. Выбор контрагента при выходе на зарубежные рынки**

Организационно-правовые формы участников международных коммерческих сделок. Выбор контрагентов на внешнем рынке. Факторы, определяющие их выбор. Источники получения информации и контрагентах. Оценка и анализ экономического потенциала контрагента. Оценка и анализ эффективности деятельности контрагента. Оценка и анализ конкурентоспособности контрагента. Оценка и анализ финансового положения контрагента.

Факторы определяющие выбор иностранного партнера. Организация работы по изучению контрагентов. Информационная карта фирмы.

Конкурентоспособность товара, емкость и сегментация рынка, торгово-политические условия, меры государственного регулирования, сбытовая сеть, транспортные условия.

Анализ среды для выбора организационной формы и сферы посреднической деятельности. Инструменты анализа факторов зарубежных рынков, определение конкурентных преимуществ и факторов эффективности внешнеторговой сделки.

### **Тема 4. Посредники в международной торговле и посреднические операции**

Классификация внешнеторговых посредников и содержание их деятельности. Специализированные и универсальные организации-посредники в системе международной торговли. Виды посреднических операций. Права и обязанности посредников. Способы вознаграждения посредников. Содержание и виды договоров на внешнеторговые посреднические услуги: агентский договор, комиссионное соглашение, договор консигнации.

### **Тема 5. Организационные формы международной торговли сырьевыми товарами, готовой продукцией, результатами интеллектуальной деятельности**

Основные группы биржевых товаров в системе международной торговли. Развитие и организация международной биржевой торговли. Современные международные центры биржевой торговли и их специализация. Организация биржевой торговли. Участники международной биржевой торговли, их функции и роль в подготовке внешнеторговых сделок.

Аукционные товары в системе международной аукционной торговли. Основные центры международной аукционной торговли. Основные стадии и техника проведения международных аукционов. Специализированные международные аукционы: условия оформления и страхования экспонатов в системе международной аукционной торговли.

Вознаграждение брокеров в системе международной аукционной торговли. Роль специализированных брокерско-коммерческих фирм в международной аукционной торговле.

Международные выставки и ярмарки как форма торговли готовой продукцией и их значение. Виды современных международных выставок и ярмарок. Участники выставочно-ярмарочной деятельности. Правила участия в международных выставках и ярмарках. Оформление договоров на участие в международных выставочных мероприятиях.

### **Тема 6. Международные арендные операции во внешнеторговой деятельности.**

Определение и сущность аренды во внешнеторговой деятельности. Развитие лизинговых сделок в международной торговле. Международный лизинг и его унификация в системе международной торговли. Формы лизинга в торговле оборудованием на международном рынке. Виды лизинга и механизм лизинговых сделок в международной

торговле. Методика расчета лизинговых платежей. Форма и содержание договора лизинга в международной торговле.

Финансовый лизинг и его роль в условиях жесткой конкуренции при реализации готовой продукции на мировом рынке. Стороны-участницы финансовой лизинговой сделки. Специфические особенности финансового лизинга в международной торговле: предмет лизинга, участники, период сделок. Расчеты между участниками финансового лизинга. Типовые договоры. Конвенция о международном финансовом лизинге 1988 года.

#### **Тема 7. Операции по торговле лицензиями промышленных технологий, продукцией ноу-хау, наукоемкой технологической продукцией**

Предмет внешнеторговой лицензионной сделки. Классификация сделок в рамках передачи технологий на международном рынке. Содержание лицензионного внешнеторгового соглашения. Виды внешнеторговых лицензий: неисключительная (простая), исключительная и полная лицензия. Способы ограничения исключительной лицензии. Формы лицензионных вознаграждений и методы их расчета. Передача технологий через кооперационные соглашения в системе международной торговли. Сделки по торговле объектами авторского права на международном рынке.

#### **Тема 8. Подготовка, заключение и исполнение внешнеторговых контрактов и соглашений**

Этапы подготовки и организации международной сделки. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи. Подготовка экспортной сделки. Оформление и составление оферт, их рассылка. Контрофферты. Подготовка импортной сделки. Подготовка и оформление запросов, их рассылка.

#### **Тема 9. Содержание и виды внешнеторговых контрактов купли-продажи**

Международная основа подготовки внешнеторгового контракта (Венская конвенция о международных договорах купли-продажи 1980 г). Подготовка условий проекта внешнеторгового контракта. Условия, оговариваемые в контракте. Предмет контракта Цена внешнеторгового контракта.

Этапы исполнения внешнеторгового контракта и их последовательность. Порядок извещения экспортера о готовности к оплате товара и его приемка. Соблюдение отгрузочных инструкций.

Международные транспортные операции. Система “Инкотермс-2000” в формулировании базисных условий внешнеторгового контракта. Транспортные условия контрактов купли-продажи. Услуги, сопряженные с выполнением транспортных операций. Управление перевозками грузов внешнеэкономического комплекса. Основная транспортная документация во внешнеэкономических связях.

#### **Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:**

Текущий контроль осуществляется посредством устного опроса, доклада, практических заданий.

Промежуточная аттестация осуществляется в форме устного зачета.

Компетенции ПК – 3, ДПК-3 формируют:

#### **на уровне знаний:**

- основы теоретические аспекты, характеризующие проблемы и процессы; систему стратегического анализа; основные функциональные стратегии, стратегии выхода компании на внешний рынок; основных субъектов и контрагентов в сфере ВЭД; формы внешнеэкономической деятельности; ключевые термины как традиционных, так и новых форм ВЭД и международных товарных рынков; природу рисков субъектов

внешнеэкономических отношений; международную практику ВЭО; экономическую, правовую и организационную природу деятельности крупнейших международных компаний

**на уровне умений:**

- анализировать изучаемые процессы в организациях; определять уровень конкуренции, конкурентоспособности компании, продукции; определять целесообразность использованной стратегии; выбирать партнеров для проведения сделки; применять экономические знания для решения практических задач; выявлять, ранжировать и оценивать риски, сопровождающие предпринимательскую деятельность организаций, ориентированных на внешнеэкономическую деятельность; анализировать варианты предлагаемых на отечественном рынке условий внешнеэкономических сделок, связанных с этим рисков; принимать обоснованное решение при выборе внешнеэкономической организации или компании-посредника

**на уровне навыков:**

- владеть методами математического и статистического анализа; навыками анализа внутренней и внешней среды; навыками и инструментами внешнеторгового менеджмента; навыками и инструментами внешнеторгового менеджмента; навыки в подготовке конкретных внешнеторговых оффертов и договоров, анализе внешнеторговой информации о динамике цен, вариантах платежей, обеспечения транспортных поставок, пользоваться системами ТН ВЭД, в том числе в электронной версии, Инкотермс-2000, анализировать условия расчетов, уметь читать и заполнять основную внешнеторговую документацию, уметь составлять внешнеторговый контракт; применять экономические знания для решения практических задач; выявлять, ранжировать и оценивать риски, сопровождающие предпринимательскую деятельность организаций, ориентированных на внешнеэкономическую деятельность; анализировать варианты предлагаемых на отечественном рынке условий внешнеэкономических сделок, связанных с этим рисков; принимать обоснованное решение при выборе внешнеэкономической организации или компании-посредника.

**Основная литература.**

1. Михалкин В.А. Международный бизнес. Учебное пособие. – М. Инфра-М, Магистр. 2015.
2. Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность. Учебник. В 2 частях. М.: Юрайт, 2017.
3. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. М.: Юрист, 2000.