

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.06 Организация и техника внешнеторговых сделок

Автор: д.э.н., проф Савинов Ю.А.

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 выбора деловых партнеров, проведения деловых переговоров, заключения договоров, участия в разработке и реализации комплекса мероприятий по осуществлению внешнеэкономической деятельности организации (служб, отделов)

План курса:

| № п/п | Наименование раздела дисциплины | Содержание раздела |
|----------|--|---|
| 1. | Правовые аспекты ВЭД. Основные виды внешнеторговых сделок по группам товаров и направлениям торговли: экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные | Сущность экспортных и импортных операций. Реэкспорт. Реимпорт. Другие виды сделок. Определение экспортных, импортных, реэкспортных и реимпортных сделок. Сущность экспортной сделки. Венская конвенция о сущности экспортной сделки. |
| 2. | Особенности международной торговли отдельными товарами: Научно-технические машины, оборудование, приборы, электронные компоненты | Роль наукоемких машин и оборудования в мировом экспорте. Связь торговли этими товарами с конъюнктурным циклом. Влияние нововведений на изменение структуры рынка. Позиции монополий на рынке. Специфика торговли наукоемкой машинотехнической продукцией: предоставление инжиниринговых услуг необходимость технического обслуживания, длительность контактов продавца и покупателя, обучение кадров покупателя. Поставки комплектного оборудования. |
| 3. | Особенности международной торговли отдельными товарами: торговля наукоемкими услугами | Особенности результатами творческой деятельности |
| 4. | Внешнеторговый контракт: Преамбула, предмет. Количество и качество товара в контракте. | Понятие договора международной купли-продажи товаров. Преамбула, предмет контракта. Определение сторон, предмет контракта, сроки поставки товара, извещения о ходе выполнения обязательств. Форс-мажорные обстоятельства. |

| | | |
|----|---|---|
| | | <p>Изменения и расторжение контракта. Арбитражные разбирательства споров. Реквизиты контрактов. Предмет контракта. Срок и дата поставки. Проверка количества и качества поставленного товара. Методы проверки качества. Повышение роли сервейерских компаний при выдаче сертификатов качества. Методы сдачи-приемки поставленного товара. Ответственность сторон за неисполнение обязательств. Целесообразность проверки качества товара перед его отгрузкой? Порядок оформления и предъявления претензий при поставках товаров ненадлежащего качества.</p> |
| 5. | Внешнеторговый контракт: расчет контрактной цены по экспорту и по импорту | <p>Множественность цен на мировом рынке. Обоснование цены. Использование мировых цен. Формула Берима. Источники информации о мировых ценах. Скидки с цены. Организация ценовой работы во внешнеторговом объединении. Порядок работы конъюнктурных совещаний по утверждению контрактной цены. Цены с последующей фиксацией.</p> <p>Источники информации о ценах. Конкурентный лист. Скидки с цены сделки. Платежи экспортера и импортера несут на таможне.</p> <p>Особенности расчета цен при экспорте и при импорте. Выбор валюты цены. Влияние коммерческих условий контракта на эффективность сделки. Понятие эффективности внешнеторговых операций. Эффективность экспортных и импортных сделок. Факторы, влияющие на эффективность внешнеторговых сделок. Операция «приведения» цен.</p> <p>Специфика установления цен на машины и оборудование (использование скользящих цен, учет стоимости кредита, гарантийное и послегарантийное обслуживание).</p> <p>Уторгование цены. Структура и порядок заполнения конкурентного листа.</p> |
| 6. | Внешнеторговый контракт: Условия платежа | <p>Аккредитив, инкассо, открытый счет, банковский перевод. Кредит продавцу, кредит покупателю. Расчет стоимости кредита. Влияние стоимости кредита на контрактную цену. Роль коммерческого кредита в эффективности внешнеторговой сделки. Платеж наличными. Недостатки авансовых платежей (предоплат). Гарантия надлежащего исполнения контракта.</p> |
| 7. | Внешнеторговый контракт: расчеты в кредит | <p>Виды кредита. Авансовый кредит, рассрочка платежа. Защита интересов покупателя при авансовом платеже за купленные товары. Расчет стоимости кредита, его влияние на стоимость</p> |

| | | |
|-----|--|--|
| | | сделки |
| 8. | Внешнеторговый контракт: Базисные условия поставки товара. Упаковка, маркировка | Влияние базисных условий поставки на величину контрактной цены по отдельным товарам. Роль условий ИНКОТЕРМС в определении обязанностей продавца и покупателя. Политика продавца и покупателя в отношении фиксирования базисных условий в контракте. Группы базисных условий. Общие положения и различия. Преимущества применения условий ИНКОТЕРМС при исполнении контракта. Зависимость упаковки и маркировки от вида товара и методов транспортировки. |
| 9. | Аудит внешнеторговых сделок | Поиск ошибок и несоответствий в условиях контракта |
| 10. | Посредническая деятельность на внешнем рынке. Виды, характеристика и практика деятельности посредников на товарных рынках. | Прямой сбыт товаров экспортера в международной торговле. Прямые закупки товаров. Целесообразность использования прямых методов продажи и использования услуг посредников. Виды посредников. Общие условия соглашений с посредниками. Преимущества в использовании посредников. Виды и размеры вознаграждения посредника. Договор консигнации. Обязанности, возникающие у консигнанта после истечения срока консигнации. |
| 11. | Формы и методы продаж | Формы организации бизнеса в ВЭД: международный франчайзинг, аутсорсинг. Совместные предприятия в ВЭД. Международная кооперация. Выбор форм и методов реализации товара на мировом рынке. Кооперационные сделки. |
| 12. | Состязательные формы торговли: ведущие товарные биржи международного значения, биржевые операции | Особенности современного этапа развития товарной биржи и ее основные функции по формированию цены и страхованию ценовых рисков. Характеристики и урегулирование обязательств по фьючерсному контракту. Операции с опционами на фьючерсных рынках. Система финансовых расчетов по фьючерсным операциям и механизм гарантирования сделок. Сущность, виды и стратегии хеджирования. Спекулятивные операции. |
| 13. | Состязательные формы торговли: международные аукционы, специфика проведения тендерных торгов в международной торговле отдельными группами сырьевых товаров | Современный этап развития аукционной торговли, особенности проведения Интернет-аукционов. Организация аукционной торговли на примере международных аукционов чая и пушнины. Специфика проведения конкурсных торгов в международной торговле отдельными группами сырьевых товаров - пшеницей, минеральными удобрениями. |

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Текущий контроль осуществляется посредством устного опроса, результатов выполнения реферата, участия в диспутах и круглых столах.

Промежуточная аттестация осуществляется в форме устного экзамена.

Компетенции ПК – 6, ДПК-2 формируют:

на уровне знаний:

- модели поведения экономических субъектов

на уровне умений:

- обосновывать актуальность, теоретическую и практическую значимость исследуемой проблемы, формулировать гипотезы, проводить эмпирические и прикладные исследования

на уровне навыков:

- методологией и методикой проведения научных исследований;
- навыками самостоятельной и научно-исследовательской работы

Основная литература:

- 1.Кривокоченко Л.В., Рыбец Д.В., Савинов Ю.А., Сусанян К.Г., Холопов К.В. Организация и техника внешнеэкономических операций: Учебник для студентов ВАВТ. ВАВТ. М. 2016.- 360с.
- 2.Савинов Ю.А., Рыбец Д.В. Посредническая деятельность в международной торговле // Российский внешнеэкономический вестник. №2 - 2017 , С. 24 – 42.