**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

**РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

(РГТЭУ)

**Новосибирский филиал**

Торгово-экономический факультет

**Кафедра коммерции**

**ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ**

Методические указания и задания контрольной работы по дисциплине специальности 080301 Коммерция (торговое дело) для студентов заочной формы обучения

**Новосибирск 2011**

Российский государственный торгово-экономический университет. Новосибирский филиал. Торгово-экономический факультет. Кафедра коммерции

**Автор-составитель**: Е.Ю. Евсейкина, к.э.н., доцент

Организация и техника внешнеторговых операций: Методические указания и задания контрольной работы по дисциплине / Е.Ю. Евсейкина. – Новосибирск: НФ РГТЭУ, 2011. – 59 с.

**Рецензент: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

Методические указания и задания контрольной работы по дисциплине «Организация и техника внешнеторговых операций» составлены в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по специальности 080301 – Коммерция (торговое дело) и рабочей программы по дисциплине.

Учебная дисциплина «Организация и техника внешнеторговых операций» относится к дисциплинам специализации по специальности 080301 –Коммерция (торговое дело) и является обязательной для изучения.

Методические указания и задания контрольной работы по дисциплине рекомендованы к изданию кафедрой коммерции, протокол №\_\_\_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2011

Утверждены учебно-методическим советом НФ РГТЭУ, протокол №.\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2011

В материалах использованы авторские разработки и открытые материалы РГТЭУ

© Российский государственный торгово-экономический университет, Новосибирский филиал. 2011

**СОДЕРЖАНИЕ**

[1. ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ И ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 4](#_Toc290820537)

[2. Объем дисциплины 7](#_Toc290820538)

[3.1. Объем дисциплины и виды учебной работы 7](#_Toc290820539)

[3.2. Распределение часов по темам и видам учебной работы 8](#_Toc290820540)

[3. СОДЕРЖАНИЕ КУРСА 9](#_Toc290820541)

[5. ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ 13](#_Toc290820542)

[7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ И ЗАДАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ ДИСЦИПЛИНЫ 14](#_Toc290820543)

[Введение 14](#_Toc290820544)

[1. Общие требования 15](#_Toc290820545)

[2. Выбор варианта 15](#_Toc290820546)

[3. Задания контрольной работы 16](#_Toc290820547)

[8. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЗАЧЕТУ (экзамену) 42](#_Toc290820548)

[9. МАТЕРИАЛЫ ТЕСТОВ И ЗАДАЧ 43](#_Toc290820549)

[10.УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 55](#_Toc290820550)

[11. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРЕПОДАВАНИИ ДИСЦИПЛИНЫ 57](#_Toc290820551)

[ПРИЛОЖЕНИЯ 59](#_Toc290820552)

# 1. ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ И ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В процессе осуществляемых в Российской Федерации рыночных преобразований и связанных с ними структурных реформ существенную роль призвана сыграть внешнеторговая деятельность хозяйствующих субъектов различных форм собственности, охватывающая широкий спектр направлений, интересов и механизмов для реализации стоящих перед обществом задач. Внешнеторговая деятельность как элемент рыночного хозяйства любого государства позволяет через участие в международном разделении труда обеспечить ускоренное развитие экономики страны. Поэтому российским коммерсантам необходимо уметь решать проблемы, связанные с выбором иностранных контрагентов, организацией и техникой внешнеторговых операций, оценкой эффективности их реализации для достижения поставленных целей.

Общий объем курса по составу дидактических единиц определяется требованиями ГОС второго поколения. Для специальности Коммерция (Торговое дело).

Характер внешнеторговой операций и ее виды. Организационные формы международной торговли (МТ) сырьевыми товарами, готовой продукцией, результатами интеллектуальной деятельности. Сделки купли-продажи товаров и услуг. Этапы подготовки и организации сделки. Организационно-правовые формы участников международных коммерческих сделок. Агенты посредники на международном рынке. Международные транспортные операции. Базисные транспортные условия поставки. Транспортные условия контрактов купли-продажи. Услуги, сопряженные с выполнением транспортных операций. Управление перевозками грузов внешнеэкономического комплекса. Основная транспортная документация во внешнеэкономических связях.

**Цель курса** - ознакомление будущих специалистов с особенностями работы в сфере внешнеторговых операций. В соответствие с данной целью необходимо глубокое ознакомление студентов с основными особенностями внешнеторговых операций РФ, а именно:

- теоретическими основами проведения внешнеторговых операций, характером внешнеторговых операций и их видами;

- организационными формами международной торговли сырьевыми товарами, готовой продукции, результатами интеллектуальной деятельности – договорно-правовым и организационным обеспечением внешнеэкономической деятельности в России;

- организационно-правовыми формами участников международных коммерческих сделок;

- международными транспортными операциями;

- особенностями формирования внешнеэкономической политики РФ;

- роли и места России в международном разделении труда;

- особенностями формирования товарооборота страны и торгового баланса;

- характеристикой товарной структуры российского экспорта и импорта и проблемами их совершенствования;

- принципами ценообразования во внешней торговле России и методикой определения экономической эффективности внешнеторговых операций.

В результате освоения курса слушатель должен иметь полное представление о причинно-следственных связях процессов формирования и развития товарооборота России; хорошо разбираться в статистических и аналитических материалах, отражающих эволюцию и современное состояние внешней торговли РФ, а также быть готовым решать все многообразие теоретических и практических проблем и задач, связанных с развитием и углублением внешнеэкономических связей России и укреплением ее экономической безопасности в сфере международного разделения труда.

**Задачи курса** состоят в следующем:

- изучение теоретических основ внешнеторговой деятельности в рамках российского и международного законодательства, международных торговых обычаев и обыкновений;

- овладение практическими навыками в области подготовки, организации и реализации внешнеторговых операций, новых форм международного бизнеса и внешнеэкономических операций на уровне фирмы.

В процессе освоения дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций» студент должен:

- ознакомиться с международной и российской нормативно-законодательной базой, регламентирующей внешнеэкономическую деятельность, со структурой и механизмом разработки внешнеэкономической стратегии и политики РФ, регионов, фирмы;

- научиться практике внешнеторговых мер валютного регулирования ВЭД в России и за рубежом;

- получить знания по ведению внешнеэкономической деятельности с использованием современных форм и методов;

- получить навыки проведения экономико-финансового анализа деятельности внешнеэкономических фирм;

- обучиться практике составления и заключения внешнеторговых контрактов;

- научиться моделированию информационного обеспечения процессов принятия управленческих решений в ВЭД.

Изучение дисциплины организовано в соответствии с учебными планами и включает в себя курс лекций, практические занятия и самостоятельную работу студентов. В соответствии с учебным планом по курсу «Организация и техника внешнеторговых операций» в качестве итоговой аттестации предусмотрено проведение зачета.

# 2. Объем дисциплины

## 3.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Для специальности 080301 «Коммерция (Торговое дело)» для очной, заочной и заочной сокращенной форм обучения.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид учебной работы | **Количество часов по формам обучения** | | |
| Очная | Заочная | Заочная сокращенная |
| №№ семестров |  |  |  |
| **Аудиторные занятия:** | **51** | **14** | **12** |
| Лекции | 34 | 10 | 8 |
| Практические и семинарские занятия | 17 | 4 | 4 |
| Тематические дискуссии и деловые игры | - | - | - |
| Лабораторные работы (лабораторный практикум) | - | - | - |
| **Самостоятельная работа** | 66 | 106 | 108 |
| **Всего часов на дисциплину** | 120 | **120** | **120** |
| **Текущий контроль** (количество, №№ семестров) |  |  |  |
| **Лабораторные работы (лабораторный практикум)** (количество, №№ семестров) | - | - | - |
| **Курсовая работа** (№ семестра) | - | - | - |
| Виды итогового контроля (экзамен, зачет) - №№ семестров | зачет – 7 | зачет – | зачет – |

## 3.2. Распределение часов по темам и видам учебной работы

**Форма обучения очная**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Названия тем | Всего часов по учебному плану | Виды учебных занятий | | | | |
| Аудиторные занятия, из них | | | | Самостоятельная работа |
| лекции | Практ. занятия, семинары | Темат. дискус., делов. игры | Лабор. работы |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| 1. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности | 11 | 4 | 2 |  |  | 5 |
| 2. Понятие и виды внешнеторговых операций | 9 | 2 | 2 |  |  | 5 |
| 3. Внешнеторговый контракт купли-продажи товара | 11 | 4 | 2 |  |  | 5 |
| 4. Организация и техника проведения внешнеторговых переговоров | 9 | 2 | 2 |  |  | 5 |
| 5. Международные встречные операции | 11 | 4 | 2 |  |  | 5 |
| 6. Методы внешней торговли | 9 | 2 | 2 |  |  | 5 |
| 7. Организационные формы международной торговли | 9 | 2 | 2 |  |  | 5 |
| 8. Международная торговля лицензиями | 9 | 2 | 2 |  |  | 5 |
| 9. Международные лизинговые операции | 14 | 4 | 4 |  |  | 6 |
| 10. Роль транспорта во внешнеторговых операциях | 13 | 4 | 4 |  |  | 5 |
| **ИТОГО:** | **105** | **30** | **24** | **-** | **-** | **51** |

**Форма обучения заочная**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Названия тем | Всего часов по учебному плану | Виды учебных занятий | | | | |
| Аудиторные занятия, из них | | | | Самостоятельная работа |
| лекции | Практ. занятия, семинары | Темат. дискус., делов. игры | Лабор. работы |

| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности | 11 | 2 |  |  |  | 9 |
| 2. Понятие и виды внешнеторговых операций | 11 |  | 2 |  |  | 9 |
| 3. Внешнеторговый контракт купли-продажи товара | 11 | 2 |  |  |  | 9 |
| 4. Организация и техника проведения внешнеторговых переговоров | 11 | 2 |  |  |  | 9 |
| 5. Международные встречные операции | 11 |  | 2 |  |  | 9 |
| 6. Методы внешней торговли | 9 |  |  |  |  | 9 |
| 7. Организационные формы международной торговли | 11 | 2 |  |  |  | 9 |
| 8. Международная торговля лицензиями | 10 |  |  |  |  | 10 |
| 9. Международные лизинговые операции | 10 |  |  |  |  | 10 |
| 10. Роль транспорта во внешнеторговых операциях. | 10 |  |  |  |  | 10 |
| **ИТОГО:** | **105** | **8** | **4** | **-** | **-** | **93** |

**Форма обучения заочная сокращенная**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Названия тем | Всего часов по учебному плану | Виды учебных занятий | | | | |
| Аудиторные занятия, из них | | | | Самостоятельная работа |
| лекции | Практ. занятия, семинары | Темат. дискус., делов. игры | Лабор. работы |

| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности | 12 | 2 |  |  |  | 10 |
| 2. Понятие и виды внешнеторговых операций | 10 |  |  |  |  | 10 |
| 3. Внешнеторговый контракт купли-продажи товара | 12 | 2 |  |  |  | 10 |
| 4. Организация и техника проведения внешнеторговых переговоров | 10 |  |  |  |  | 10 |
| 5. Международные встречные операции | 11 |  | 2 |  |  | 9 |
| 6. Методы внешней торговли | 9 |  |  |  |  | 9 |
| 7. Организационные формы международной торговли | 9 | 2 |  |  |  | 9 |
| 8. Международная торговля лицензиями | 10 |  |  |  |  | 10 |
| 9. Международные лизинговые операции | 10 |  |  |  |  | 10 |
| 10. Роль транспорта во внешнеторговых операциях. | 10 |  |  |  |  | 10 |
| **ИТОГО:** | **105** | **6** | **2** | **-** | **-** | **97** |

# 3. СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

Формы обучения очная, заочная и заочная сокращенная

**Тема 1. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности**

Понятие внешнеэкономических связей и внешнеторговой деятельности. Внешнеэкономические связи как совокупность направлений, форм, методов и средств торгово-экономического, валютно-финансового, производственного и научно-технического сотрудничества с другими странами. Понятие и формы внешнеторговой деятельности.

Формы торговли. Компенсационные сделки, бартерные операции, приграничная торговля, операции на давальческом сырье, выкуп устаревшей продукции. Использование различных комбинаций этих форм в сочетании с элементами аренды, совместных научно-технических разработок, сотрудничества в сфере маркетинга

Научно-информационное обеспечение коммерческой работы. Особенность рынка информационных услуг России. Создание системы информации об их производственных и платежных возможностях.

**Тема 2. Понятие и виды внешнеторговых операций**

Принципы классификации внешнеторговых экономических операций. Внешнеторговые операции как комплекс методов и форм по обмену товарами и услугами между контрагентами из разных стран. Правила обмена, принципы международного разделения труда. Современные формы и методы внешнеторговых операций как часть международных экономических отношений.

Виды внешнеторговых операций. Виды внешнеторговых операций по направлениям торговли, по видам товаров и услуг, по степени готовности товара, по методам торговли товарами и услугами, по формам организации торговли

**Тема 3. Внешнеторговый контракт купли-продажи товара**

Виды и содержание внешнеторгового контракта. Устная и письменная форма заключения. Определение сторон и предмет договора. Документация при определении сторон и выявлении предмета договора. Условия поставки товара. Ограничение рисков при заключении контракта, распределение рисков при нарушении условий поставки товара. Базисные условия контрактов купли-продажи товаров. Контрактные цены. Цена и общая сумма контракта. Оговорка о колебании цены. Право принятия решения об использовании скидок, варианты расчетов и утверждения цен. Условия платежей. Платежи наличными. Продажа в кредит. Расчеты банковскими переводами. Аккредитив. Схема аккредитивной формы расчетов. Инкассо. Другие условия контракта. Сроки поставки товаров. Упаковка и маркировка. Гарантии продавцов. Штрафные санкции и возмещение убытков. Страхование. Обстоятельства непреодолимой силы (Форс-мажор). Арбитраж.

**Тема 4. Организация и техника проведения внешнеторговых переговоров**

Внешнеторговые переговоры как основа подготовки базисных условий внешнеторговой сделки. Протокольные аспекты внешнеторговых переговоров: формирование делегации, время и место проведения внешнеторговых переговоров, подготовка помещения, запись деловой беседы, программа пребывания делегаций.

Предмет внешнеторговых переговоров и этапы их проведения. Способы разрешения противоречий в ходе внешнеторговых переговоров. Стратегия и тактика коммерческих переговоров по внешнеторговым сделкам Национальные стили ведения переговоров. Подготовка документации в рамках внешнеторговых переговоров. Согласование цены внешнеторгового контракта

**Тема 5. Международные встречные операции**

Виды международных встречных сделок. Компенсационные сделки, бартерные операции, приграничная торговля, операции на давальческом сырье, выкуп устаревшей продукции. Использование различных комбинаций этих форм в сочетании с элементами аренды, совместных научно-технических разработок, сотрудничества в сфере маркетинга

**Тема 6. Методы внешней торговли**

Классификация методов внешней торговли. Метод прямых продаж во внешней торговле для установления жесткого контроля над функцией международного маркетинга и получения высокой прибыли. Применение в торговле промышленными товарами при осуществлении производственной кооперации между предприятиями для совместного производства товаров, при продаже и покупке крупных партий сырья на основе долгосрочных контрактов, при использовании в торговле собственной сбытовой сети. Косвенный метод внешней торговли, предполагающий использование посредников в международной торговле, повышающий оперативность внешнеторговых операций, ускоряющий торговый оборот. Комиссионные и агентские операции. Простые посредники (сводники), поверенные, комиссионеры, консигнаторы, торговые агенты, дилеры, дистрибьюторы (сбытовые посредники)

**Тема 7. Организационные формы международной торговли**

Организация и техника операций на международных товарных биржах. Внешнеторговые биржевые сделки на реальный товар с немедленной поставкой и форвардные сделки. Фьючерсные сделки как основной вид спекулятивных сделок в составе биржевой международной торговли.

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

Организация и техника проведения международных торгов. Виды торгов и информирование потенциальных участников Организация проведения торгов. Организация международных торгов на поставку оборудования и выполнение строительных и подрядных работ со стороны импортеров.

Организация и техника проведения международных выставок и ярмарок. Основные центры проведения международных выставок и ярмарок. Виды современных международных выставок и ярмарок. Правила участия в международных выставках и ярмарках.

**Тема 8. Международная торговля лицензиями**

Понятие и экономическая сущность лицензионных сделок. Лидирующее положение США и стран Западной Европы по экспорту лицензий. Патент на изобретение, патентная лицензия, ноу-хау, товарный знак. Виды лицензий. Платежи по лицензионным договорам. Торговля технологиями на основе лицензий. Понятие «технология». Правовая охрана технологий. Классификация форм передачи технологий. Содержание лицензионного соглашения. Предмет соглашения. Чистые и сопутствующие лицензии. Неисключительная (простая), исключительная и полная лицензия. Ограничения исключительной лицензии. Формы лицензионных вознаграждений и методы их расчета. Сроки лицензионных соглашений.

**Тема 9. Международные лизинговые операции**

Аренда в России. Аренда: понятие и виды. Аренда как вид торговли. Содержание и классификация. Лизинг, хайринг, рентингом. Договор аренды и его содержание. Характерные особенности договора аренды. Сущность и содержание договора.

Арендная плата (арендная ставка). Арендная плата как возмещение рыночной стоимости закупленных предметов аренды за вычетом их остаточной стоимости после окончания ее срока; стоимость кредита, полученного от производителя, банка или другого инвестора; административные издержки, расходы на страхование и техническое обслуживание и т. д.

Лизинг, аренда, кредит покупателю и финансовый кредит. Финансовый лизинг, оперативная аренда, кредит покупателю и финансовый кредит. Сходства и различия. Подрядные сделки в международной торговле.

**Тема 10. Роль транспорта во внешнеторговых операциях**

Транспортные операции во внешней торговле. Операции предшествующие внешнеторговой сделке: операции, возникающие в процессе реализации сделки, операции после завершения сделки. Транспортные условия контракта купли-продажи. Обязательства экспортера и импортера, принимаемые ими по перемещению товара. Страхование грузов. Морское страхование. Авиационное страхование. Наземное страхование.

# 5. ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1. Определение международного разделения труда и его экономическое содержание.
2. Основные факторы, определяющие потенциал участия государства в МРТ.
3. Роль и место Российской Федерации в международном разделении труда.
4. Международные договоры о торгово-экономическом сотрудничестве как важное средство государственного регулирования ВЭД.
5. Таможенный тариф как основное экономическое средство государственного регулирования ВЭД.
6. Основные виды таможенных пошлин.
7. Определение внешнеэкономической политики государства.
8. Особенности правового содержания договоров во внешнеторговой сфере.
9. Правовое регулирование договоров международной купли-продажи.
10. Разрешение внешнеторговых споров.
11. Банковский перевод: понятие, виды особенности использования при экспортных и импортных операциях.
12. Инкассо: понятие, виды, порядок предоставления документов, особенности использования при экспортных и импортных операциях.
13. Аккредитивная форма расчетов: понятие, виды, особенности применения.
14. Основные характеристики и параметры современных форм кредитования внешней торговли.
15. Факторинг: особенности и условия его использования во внешней торговле.

# 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ И ЗАДАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ ДИСЦИПЛИНЫ

## Введение

Составной частью изучения курса "Организация внешнеторговых операций'' является написание контрольных работ. Задача студентов при их подготовке заключается в том, чтобы на основании анализа предлага­емой литературы составить собственное представление о проблеме, пред­ложить то понимание темы и ее решение, которое студенту представляет­ся наиболее оптимальным.

## 1. Общие требования

Работа должна, прежде всего, предполагать проведение самосто­ятельного экономического анализа. Можно определить следующие эта­пы в ее выполнении:

выделение основных проблем;

предложение конкретных путей решения этих проблем;

сбор и изложение фактического, в том числе и статистического материала, доказывающего правильность позиции автора (студента).

При выборе тематики контрольной работы рекомендуется исходить из приводимого ниже перечня предлагаемых тем. Необходимо составить план контрольной работы, выделив при этом 3-4 пункта.

Контрольная работа выполняется объемом 25 страниц рукописного текста. Более приемлемым вариантом является распечатка контрольной работы на ПК или пишущей машинке (объем около 15 страниц). Изложе­ние каждого вопроса начинается с новой страницы. Работа заканчивает­ся списком используемой литературы. Готовится она в период между сессиями, в сроки, установленные учебным графиком.

## 2. Выбор варианта

Тема контрольной работы устанавливается для каждого студента по первой букве его фамилии.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Начальная буква фамилии | Номер темы | Начальная буква фамилии | Номер темы |
| А | 1 | П | 15 |
| Б | 2 | Р | 16 |
| В | 3 | С | 17 |
| Г | 4 | Т | 18 |
| Д | 5 | У | 19 |
| Е | 6 | Ф | 20 |
| Ж | 7 | X | 21 |
| L 3 | 8 | Ц | 22 |
| И | 9 | Ч | 23 |
| К | 10 | Ш | 24 |
| Л | 11 | Щ | 25 |
| М | 12 | Э | 26 |
| Н | 13 | Ю | 27 |
| О | 14 | Я | 28 |

По согласованию с преподавателями студент может изменить тему, если, учитывая его профессиональную деятельность или научные инте­ресы, он гораздо более компетентен в какой-то другой области.

## 3. Задания контрольной работы

Тема 1. Виды внешнеторговых операций

Основные и обеспечивающие виды внешнеторговых операций. Экспортные операции. Импортные операции. Реэкспорт. Реимпорт.

Виды внешнеторговых операций в зависимости от предмета сде­лок. Обмен товарами в материально-вещественной форме и виды опера­ций по товарным группам, международный обмен услугами и виды опе­раций в зависимости от характера международных услуг, операции по обмену предметами интеллектуальной собственности и другими резуль­татами творческой деятельности. Экспортная и импортная стоимость и порядок их определения и учета.

ЛИТЕРАТУРА

Основы внешнеэкономических знаний/Под ред. И.П.Фаминско- го. - М.: МО. 1994. Разд. 2-3.

Предприятие на внешних рынках: Учебник /Под ред. проф. С.И.Долгова, проф. И.И.Кротова. - М.: БЕК. 1997. Разд. 2.

Внешнеэкономическая деятельность: Учебник для вузов /Под ред. Л.Е.Стровского. - М.: ЮНИТИ. 1999.

СинеикийБ.И. Основы коммерческой деятельности.-М.: Юрист. 1998.

Зыкин И. С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: МО. 1994. Гл. 3, 4.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности: Учебник. - М.: Юрист. 1998.

Тема 2. Сделки купли-продажи товаров

Товары в материально-вещественной форме как предмет внешне­торговых сделок. Сущность и характер сделок купли-продажи товаров. Особенности сделок по торговле машинами и оборудованием, в частно­сти, готовой машинно-технической продукцией (авансирование заказов и кредитование поставок, предпродажный сервис, предпродажная дора­ботка, техническое обслуживание в гарантийный и послегарантийный пе­риод). Характер сделок по торговле сырьевыми и продовольственными товарами. Краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные сделки.

ЛИТЕРАТУРА

Основы внешнеэкономических знаний /Под ред. И.П.Фаминско- го. - М.: МО. 1994. Разд. 3.

Предприятие на внешних рынках: Учебник /Под ред. проф. С.И.Долгова, проф. И.И.Кротова. - М.: БЕК. 1997. Разд. 1, гл. 8.

Внешнеэкономическая деятельность: Учебник для вузов /Под ред. Л.Е.Стровского. - М.: ЮНИТИ. 1999.

СинеикийБ.И. Основы коммерческой деятельности. -М.: Юрист. 1998.

Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: МО. 1994. Гл. 3, 4.

Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. - М.: Юридическая литература. 1995.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности: Учебник. - М.: Юрист. 1998.

Тема 3. Основные виды встречных внешнеторговых сделок

Понятие и виды встречной торговли и ее роль в мирохозяйствен­ных связях. Товарообменные сделки на безвалютной основе (бартер). Простой бартер, мультитоварный многосторонний бартер.

Компенсационные сделки на коммерческой основе (параллельные сделки, сделки "юнктим", сделки с расчетом по клирингу).

Компенсационные сделки на основе соглашений о производствен­ном сотрудничестве. Крупномасштабные долгосрочные компенсацион­ные соглашения, соглашения о разделе продукции, сделки типа "разви- тие-импорт".

ЛИТЕРАТУРА

Основы внешнеэкономических знаний /Под ред. И.П.Фаминско- го. - М.: МО. 1994. Разд. 3, гл. 13.

Предприятие на внешних рынках: Учебник /Под ред. проф. С,И.Долгова, проф. И.И.Кротова. - М.: БЕК. 1997. Гл. 13.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. - М.: Юрист. 1998. Гл. 11.

Шмитгофф К. Экспорт: право и практика международной тор­говли. - М.: Юридическая литература. 1993. - С. 92-97.

Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: МО. 1994. Гл. 3.

Баранов Э. Встречная торговля: организация и техника расчетов //"Финансовый бизнес". 1995. N 1.

Покровская В.в. Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности: Учебник. - М.. Юрист. 1998.

Тема 4, Классификация посредников во внешней торговле

Классификация видов посредников и содержание их деятельнос­ти: простые посредники (брокеры), комиссионеры, консигнаторы, торго­вые агенты, поверенные, купцы-дистрибьюторы, дилеры. Торговые дома как независимые посреднические структуры и универсальный вид по­средников.

Специализированные экспортные и импортные фирмы. Права и обязанности посредников. Принципы вознаграждения посредников.

ЛИТЕРАТУРА

Основы внешнезкономических знаний /Под ред. И.П.Фаминско- го. - М.: МО. 1994. Разд. 3, гл. 14; Разд. 4, гл. 20.

Синецкий Б.И, Основы коммерческой деятельности. - М.: Юрист. 1998. Разд. 4.

Предприятия на внешних рынках: Учебник /Под ред. проф. С.И.Долгова, проф. И.М.Кретова. - М.: БЕК. 1997. Гл. 2.

Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: МО. 1994. Гл. 3.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности: Учебник.-М.: Юрист. 1998.

Пузанова Е.П., Бодягин О.В. Внешнеэкономическая деятельность торгово-промышленного предприятия. -М.: Приор. 1996.

Тема 5. Организация и техника операций на международных товарных биржах

Виды и техника биржевых операций. Сделки с реальным товаром. Операции на срок или фьючерсные сделки как основной вид спекулятив­ных сделок. Опционы на фьючерсные контракты как средство понижения рисков. Операции хеджирования как средство страхования цен на рын­ках реальных товаров. Организация и техника работы в биржевом коль­це. Брокеры и другие участники биржевой торговли. Роль и содержание биржевого контракта.

ЛИТЕРАТУРА

Внешнеэкономическая деятельность предприятия /Под ред. Стровского, учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ. 1999.

Основы внешнеэкономических знаний/Под ред. И.П.Фаминско- го. - М.: МО. Разд. 3, гл. 14.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. -М.: Юрист. 1998. Гл. 16.

Предприятие на внешних рынках: Учебник/Под ред. С.И.Долго­ва, И.С.Кротова. - М.: БЕК. 1997. Гл. 14.

Гэрчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИ­ТИ. 1996.

Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. - М.: Юридическая литература. 1995.

Биржевая деятельность: Учебник/Под ред. АГ.Грязновой, Р.В.Кор- неевой, ВАГаланова. - М.: Финансы и статистика. 1995. Гл. 1-4, 7, 9.

Покровская В.В. Международные коммерческие операции: Учеб­ник.-М.: Инфра-М. 1996. Гл. 2, разд. 2.1.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности: Учебник. -М.: Юрист. 1998.

Организация и техника внешнеторговых операций: Сборник за­дач /Под ред. В.В.Покровской. - М.: Юрист. 1999.

Биржевая деятельность: Учебник для вузов /Под ред. А.Г.Грязновой. - М.: Финансы и статистика. 1996.

Тема 6. Организация проведения международных товарных аукционов

Виды аукционов и формы их организации. Виды и свойства аукци­онных товаров. Основные центры международной аукционной торговли. Специализированные аукционы по продаже кустарно-художественных изделий, антиквариата и других уникальных изделий. Организация и тех­ника аукционной торговли. Роль аукционных брокеров. Аукцион с повы­шением цен, аукцион с понижением цен, основные стадии проведения аукционов. Гласный и негласный аукционный торг. Условия страхования и возврата аукционных товаров. Гарантии сохранности. Регистрация сде­лок на аукционе. Оформление контрактов.

ЛИТЕРАТУРА

Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебникдпя вузов /Под ред. Л.Е.Стровского. - М.: ЮНИТИ. 1999.

Основы внешнеэкономических знаний /Под ред. И.П.Фаминско- го.-М.: Международные отношения. 1994. Гл. 14, 3.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. - М.: Юрист.

1998.

Предприятие на внешних рынках: Учебник /Под ред. проф. С.И.Долгова, проф. И.С.Кротова. - М.: БЕК. 1997. Гл. 14.

Гэрчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИ­ТИ. 1996.

Покровская В.В. Международные коммерческие операции: Учеб­ник,- М.: Инфра-М. 1996. Гл. 2, разд. 2.1.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности: Учебник. - М.: Юрист. 1998.

Тема 7. Организация и техника проведения международных торгов

Понятие и значение торгов. Виды торгов и информирование потен­циальных участников. Публичные и ограниченные торги. Предквалифика- ционные торги. Организация проведения торгов. Разработка и рассылка тендерной документации. Особенности проведения торгов на закупку сырьевых и продовольственных товаров. Организация международных торгов на поставки оборудования и выполнение строительных и подряд­ных работ. Роль инженерно-консультационных услуг в подготовке усло­вий торгов. Образование международных консорциумов в целях реали­зации крупных проектов. Оценка и анализ предложений участников тен­дерными комитетами. Выявление и объявление победителей торгов. Глас­ные и негласные критерии оценки.

ЛИТЕРАТУРА

Предприятия на внешних рынках: Учебник /Под ред. проф. С.И.Долгова, проф. И.И.Кретова. - М.: БЕК. 1997. Гл. 15.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. - М.: Юрист. 1998. Гл. 13.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности: Учебник. - М.: Юрист. 1998.

Тема 8. Внешнеторговые переговоры и организация их проведения

Подготовка к переговорам. Постановка целей, организация перего­воров, стадии переговоров. Язык переговоров. Деловой облик и деловой протокол. Стратегия и тактика коммерческих переговоров. Позиционный торг. Мягкая и жесткая позиции; принципиальный подход. Техника веде­ния переговоров. Методические приемы переговоров. Документация, под­готавливаемая к коммерческим переговорам, вырабатываемая в процес­се переговоров и оформляющая завершение переговоров, типичные ошибки во время внешнеторговых переговоров.

ЛИТЕРАТУРА

Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов/Под ред. Л.Е.Стровского. - М.: ЮНИТИ. 1999.

Основы внешнеэкономических знаний /Под ред. И.П.Фаминско- го. - М.: МО. 1994. Разд. 3, гл. 13.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. -М.: Юрист.

1998.

Предприятия на внешних рынках: Учебник /Под ред. проф. С.И.Долгова, проф. И.И.Кретова, - М.: БЕК. 1997. Разд. 1, гл. 6.

Гэрчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИ- ТИ.1996.

Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной тор­говли. - М.: Юридическая литература. 1993. - С. 55-62.

Кузин Ф.А. Делайте бизнес красиво. - М.: Инфра-М. 1995. Гл. 5,6.

Коллектив авторов. 1000 советов начинающим бизнесменам. - М.: Терра. 1995. Гл. 13.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности: Учебник. - М.: Юрист. 1998.

Гоачев Ю.Н, Ведение переговоров с инофирмами. - М.: АО "Биз­нес-школа. Интел-Синтез". 1997.

Михайлов Д.М. Внешнеторговый контракт: Учебное пособие для вузов. -М.: Закон и право, ЮНИТИ. 1997.

Дмитриева Г.К, Международный коммерческий арбитраж: Учеб­но-практическое пособие. - М.: ПРОСПЕКТ. 1997.

Тема 9. Содержание и виды внешнеторговых контрактов

Понятие договора (контракта) международной купли-продажи. Кон­тракты купли-продажи товаров в материально-вещественной форме и их виды.

Контракты куппи-продажи услуг. Особенности услуг как предмета внешнеторговых операций. Контракты купли-продажи объектов интеллек­туальной собственности и др. результатов творческой деятельности.

Структура и содержание контрактов. Виды контрактов купли-про­дажи в зависимости о периодичности и продолжительности поставок и базисных условий, способов транспортировки и страхования и т. д.

Комплексный характер контрактов на передачу технологий, поставки машин и оборудования и обеспечение технического обслуживания в га­рантийный и послегарантийный период. Особенности контрактов на по­ставку готовых изделий, полуфабрикатов, сырьевых и продовольствен­ных товаров.

Разнообразие форм контрактов. Порядок заключения и исполне­ния контрактов. Типичные ошибки во внешнеторговых контрактах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Комментарий. - М.: Юридическая литература. 1999.

Предприятия на внешних рынках: Учебник /Под ред. проф. С.И.Долгова, проф. И.И.Кретова. - М.: БЕК. 1997. Гл. 15.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. - М.: Юрист. 1998. Гл. 2.

Покровская В.В, Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности: Учебник. - М.: Юрист. 1998.

Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. - М.: Юридическая литература. 1995.

Тема 10. Разработка проекта экспортного контракта на поставку машин и оборудования

Оценка экспортных возможностей предприятия. Подготовка усло­вий проекта контракта на поставку готовой машинно-технической продук­ции. Применение условий типовых контрактов. Определение технических характеристики качества продукции. Формула цены. Составление конку­рентного листа. Обеспечение предпродажного сервиса. Предпродажная доработка и ее отражение в цене. Техническое обслуживание в гарантий­ный и послегарантийный периоды. Проект контракта на поставку обору­дования на сборку. Условия экспортных поставок на базе подрядной коо­перации и кооперированного производства. Системная поставка совре­менной наукоемкой продукции.

ЛИТЕРАТУРА

Предприятия на внешних рынках: Учебник /Под ред. проф. С.ИДолгова, проф. И.И.Кретова. - М.: БЕК. 1997. Гл. 1,3-5, 7, 8.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. -М.: Юрист. 1998. Гл.2, 14.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности: Учебник. - М,: Юрист. 1998.

Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. - М.: Юридическая литература. 1995.

Смирнов В.В. Экспортно-импортные операции в международном бизнесе. Правила "Инкотермс-90", условия договора, риски и перевод их на страхование. - М.: БУКВИЦА. 1997.

Внешнеторговый бизнес в России: Справочник. - М.: Республи­ка. 1997.

Тема 11. Подготовка импортного контракта на закупку машин и оборудования

Взаимодействие с заказчиком при выработке технических условий. Подготовка и направление запросов. Предварительные переговоры по техническим условиям. Применение типовых условий контрактов. Опре­деление качественных характеристик изделий. Экологические показате­ли, показатели безопасности и другие свойства машинно-технических изделий. Предварительные коммерческие переговоры с потенциальны­ми продавцами-поставщиками. Привлечение предложений конкурентов и составление конкурентного листа. Отбор наиболее конкурентоспособ­ных предложений. Определение условий технического обслуживания. Про­ведение окончательных переговоров о закупке промышленного оборудо­вания. Определение и соблюдение графика поставок. Предварительная и окончательная приемка оборудования. Порядок составления специфи­каций и других отгрузочных документов. Участие приемщиков в состав­лении комплектовочных ведомостей.

ЛИТЕРАТУРА

Импорт товаров: Оформление паспортной сделки. Валютное ре­гулирование и контроль, учет НДС и акцизов. - М.: ФИЛИНЪ. 1996 (Серия "Бух. учет сегодня").

Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник/Под ред. Л.Е.Стровского. - М.: ЮНИТИ. 1999.

Основы внешнеэкономических знаний /Под ред. И.П.Фаминско- го. - М.: МО. 1994. Разд. 2, гл. 8; Разд. 3, гл. 13.

СинеирийБ.И. Основы коммерческой деятельное™.-М.: Юрист. 1998.

Гэрчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИ­ТИ. 1996.

Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной тор­говли. - М.: Юридическая литература. 1993.

Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: МО. 1994.-С. 51.

Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. - М.: Юридическая литература. 1995. Гл. 1-4, 6.

Покровская В.В. Международные коммерческие операции: Учеб­ник. -М.: Инфра-М. 1996. Гл. 2, разд. 1.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэконо­мической деятельности: Учебник. - М.: Юрист. 1998.

Коллектив авторов. Становление хозяина. 10ОО советов начина­ющим бизнесменам. - М.: Терра. 1995. Гл. 3, 10, 11.

Родыгина Н.Ю. Методические рекомендации по составлению внешнеторгового контракта купли-продажи. - М.: Изд-во МГУК. 1998.

Сборник. Внешнеторговая сделка. - М.: Информационный центр Коринфо при в/о Росвнешторг. 1994.

Тема 12. Подготовка проекта экспортного контракта на продажу сырьевых товаров

Особенности контрактов на продажу промышленного и сельскохо­зяйственного сырья. Многообразие типовых форм контрактов. Биржевые и небиржевые сырьевые товары и формы их реализации на внешних рын­ках. Значение конъюнктурно-ценовой работы при подготовке экспортных контрактов. Критерии выбора партнеров-покупателей. Экспортные контрак­ты в составе генеральных соглашений о промышленном сотрудничестве на компенсационной основе. Отдельные экспортные контракты, в том числе при поставках на реализацию по каналам биржевой торговли. Определе­ние сроков действия среднесрочных и долгосрочных контрактов. Крат­косрочные контракты. Многообразие способов определения и контроля качества сырьевых товаров. Формула цены в контракте. Фиксированные, скользящие и ступенчатые цены. Определение сроков поставки и перио­дический пересмотр цен. Обоснование базисных условий поставки, объе­мов и графика отгрузок. Требования к упаковке и маркировке. Ключевые аспекты соблюдения договорных обязательств по экспортному контракту - обеспеченность ресурсами, средствами доставки и гарантиями.

ЛИТЕРАТУРА

Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Комментарий. - М.: Юридическая литература. 1994.

Смирнов В.В. Экспортно-импортные операции в международном бизнесе. Правила "Инкотермс-90", условия договора, риски и перевод их на страховщика. - М.: БУКВИЦА. 1997.

Розенберг М.Г. Международный договор и иностранное право в практике коммерческого арбитражного суда. - М.: Статут. 1998.

Тема 13. Разработка проекта импортного контракта на закупку сырьевых товаров

Особенности контрактов на закупку сырьевых товаров. Определе­ние источников поставки сырья и конъюнктуры рынка. Изучение и применение типовых контрактов. Определение качества и составление специ­фикаций. Определение и согласование формулы цены. Концепция миро­вой импортной цены. Фиксированные, скользящие и ступенчатые цены. Составление конкурентных материалов и проведение коммерческих пе­реговоров с продавцами.

ЛИТЕРАТУРА

Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник/Под ред. Л.Е.Стровского. - М.: ЮНИТИ. 1999.

Основы внешнеэкономических знаний /Под ред. И.П.Фаминско- го. - М.: МО. 1994. Разд. 2, гл. 7; Разд. 3, гл. 13.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. - М.: Юрист.

1998.

Гэрчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИ­ТИ. 1996.

Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной тор­говли. - М.: Юридическая литература. 1993. - С. 51.

Зыкин И. С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: МО. 1994. Гл. 3-5.

Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. - М.: Юридическая литература. 1995. Гл. 1-4, 6.

Розенберг М.Г. Международный договор и иностранное право в практике международного коммерческого арбитражного суда. - М.: Ста­тут. 1998.

Покровская В.В. Международные коммерческие операции: Учеб­ник. - М.: Инфра-М. 1996. Гл. 2, разд. 1.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэконо­мической деятельности: Учебник. - М.: Юрист. 1998.

Коллектив авторов. Становление хозяина. 1000 советов начина­ющим бизнесменам. - М.: Терра. 1995. Гл. 3.

Родыгина Н.Ю. Методические рекомендации по составлению внешнеторгового контракта купли-продажи. - М.: Изд-во МГУК. 1998.

Сборник. Внешнеторговая сделка. Информационный центр Ко- ринфо при в/о Росвнешторг. - М., 1994.

Смирнов В.В. Экспортно-импортные операции в международ­ном бизнесе. Правила "Инкотермс-90", условия договора, риски и пере­вод их на страховщика. - М.: БУКВИЦА. 1997.

Дмитриева Г.К. Международный коммерческий арбитраж: Учеб­но-практическое пособие. - М.: ПРОСПЕКТ. 1997.

Тема 14. Содержание и особенности подготовки и реализации договора консигнации

Договор консигнации как распространенная форма договора комис­сии. Консигнант как экспортер и консигнатор как посредник-импортер. Реализация права владения и права распоряжения в соответствии с до­говором консигнации. Виды товаров и изделий, поставляемых на консиг­нацию. Виды и условия консигнации: простая, частично возвратная и без­возвратная. Происхождение реимпортных операций из условий догово­ров консигнации.

ЛИТЕРАТУРА

Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Комментарий. - М.: Юридическая литература. 1994.

Михайлов Д.М. Внешнеторговый контракт: Учебное пособие для вузов. - М.: Закон и право. ЮНИТИ. 1997.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник/Под ред. Л.Е.Стровского. -М.: ЮНИТИ. 1999.

СинеирийБ.И. Основы коммерческойдеятепьности.-М.: Юрист. 1998.

Гзрчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИ­ТИ. 1996.

Покровская В.В. Международные коммерческие операции: Учеб­ник. -М.: Инфра-М. 1996.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности.-М.: Юрист. 1998.

Тема 15. Разработка бартерного внешнеторгового контракта

Особенности бартерного контракта как формы встречной торговли. Определение стоимостных эквивалентов товаров, поставляемых в рам­ках бартерных контрактов. Гарантии выполнения обязательств по бартер­ным контрактам. Штрафные санкции за просрочки в выполнении обяза­тельств. Разновидности бартерных контрактов (простой бартер, многосто­ронний, мультитоварный). Специфика и проблемы реализации бартерных контрактов с партнерами из стран СНГ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Комментарий. - М.: Юридическая литература. 1994.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов /Под ред. Л.Е.Стровсжого. - М.: ЮМИТИ. 1999.

Основы внешнеэкономической деятельности/Под ред. И.П.Фа- минского. - М.: МО. 1994. Разд. 3, гл. 13.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. - М.: Юрист.

1998.

Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИ- ТИ. 1996.

Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной тор­говли. - М.: Юридическая литература. 1993. - С. 92-97.

Розенберг М.Г. Международный договор и иностранное право в практике международного коммерческого арбитражного суда. - М.: Ста­тут. 1998

Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: МО. 1994. Гл. 3, 6.

Баринов Э. Встречная торговля: организация и техника расчетов //Финансовый бизнес. 1994. Гл. 3, 6.

Покровская В.В. Международные коммерческие операции: Учеб­ник. -М.: Инфра-М. 1996.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэконо­мической деятельности: Учебник. - М.: Юрист. 1998.

Томсинов В.А. Внешнеторговые сделки: практические рекомен­дации по составлению контрактов. - М.: 1994. Разд. 2.

Организация и техника внешнеторговых операций: Сборник за­дач /Под ред. В.В.Покровской. - М.: Юрист. 1999.

Тема 16. Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров

Реализация прав и обязанностей сторон по контракту. Базисные условия поставки, их толкование и соблюдение в процессе выполнения контрактных обязательств. Соблюдение порядка извещения покупателя о готовности товара к отгрузке. Порядок извещения продавца о готовнос­ти покупателя к приему и оплате товара. Соблюдение отгрузочных инст­рукций. Предварительный осмотр и испытания технологического обору­дования. Составление комплектовочных ведомостей с участием прием­щиков от покупателей. Особенности реализации контрактов на поставку потребительских товаров. Сертификация и гарантия качества. Окончатель­ная приемка товара покупателем. Условия отказа от товара. Гарантии сро­ков выполнения обязательств. Техническое обслуживание машин и обо­рудования в гарантийный и послегарантийный периоды. Обеспечение запчастями. Рекламации, споры и порядок их урегулирования.

ЛИТЕРАТУРА

Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Комментарий. - М.: Юридическая литература. 1994.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебникдпя вузов /Под ред. Л.Е.Стровского. - М.: ЮНИТИ. 1999.

Основы внешнеэкономической деятельности/Под ред. И.П.Фа- минского. - М.: МО. 1994. Разд. 3, гл. 13.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. - М.: Юрист. 1998.

Гзрчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИ­ТИ. 1996.

Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной тор­говли. - М.: Юридическая литература. 1993. - С. 69-92.

Зыкин И. С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: МО. 1994. Гл.4.

Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. - М.: Юридическая литература. 1995.

Розенберг М.Г. Международный договор и иностранное право в прак­тике международного коммерческого арбитражного суда. - М.: Статут. 1998.

Покровская В.В. Международные коммерческие операции: Учеб­ник.-М.: Инфра-М. 1996. Гл.2, разд. 1.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэконо­мической деятельности: Учебник. - М.: Юрист. 1998.

Коллектив авторов. Становление хозяина. 1000 советов начи­нающим бизнесменам,- М.: Терра. 1995. Гл. 8-12.

Родыгина Н.Ю. Методические рекомендации по составлению внешнеторгового контракта купли-продажи. - М.: Изд-во МГУК. 1998.

Сборник. Внешнеторговая сделка. Информационный центр Ко- ринфо при в/о Росвнешторг. - М., 1994.

Дмитриева Г. К. Международный коммерческий арбитраж: Учеб- но-практическое пособие. - М.: ПРОСПЕКТ. 1997.

Тема 17. Международные товарные соглашения, их содержание и роль в международной торговле

Сырьевые и пищевкусовые товары как объекты международных товарных соглашений. Многосторонние межправительственные соглашения по сырьевым товарам. Стабилизационные и административные со­глашения. Международные организации по сырьевым товарам и их роль в регулировании торговли (по какао, по кофе, по натуральному каучуку, по сахару, пшенице, тропической древесине, олову, оливковому маслу и др.). Связь международных товарных соглашений с биржевой торгов­лей.

ЛИТЕРАТУРА

Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебникдля вузов/Под ред. Л.Е.Стровского. - М.: ЮНИТИ. 1999.

Основы внешнеэкономической деятельности/Под ред. И.П.Фа- минского. - М.: МО. 1994. Разд. 3, гл. 13.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. - М.: Юрист.

1998.

Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИ­ТИ. 1996.

Покровская В.В. Международные коммерческие операции: Учеб­ник. -М.: Инфра-М. 1996. Гл. 2, разд. 2. 1.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности: Учебник. - М.: Юрист. 1998.

Тема 18. Операции по торговле лицензиями

Объекты интеллектуальной собственности. Торговля технологиями на основе лицензий. Понятие "технология". Правовая охрана технологий. Классификация форм передачи технологий. Содержание лицензионного соглашения. Предмет соглашения. Чистые и сопутствующие лицензии. Неисключительная (простая), исключительная и полная лицензия. Огра­ничения исключительной лицензии. Патентные, беспатентные, комплекс­ные лицензии. Формы лицензионных вознаграждений и методы их расче­та. Сроки лицензионных соглашений.

ЛИТЕРАТУРА

Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебникдля вузов/Под ред. Л.Е.Стровского. - М.: ЮНИТИ. 1999.

Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело/Под ред. С.И.Долгова и И.И.Кротова. - М.: БЕК. 1999.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. - М.: Юрист.

1998.

Гэрчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИ­ТИ. 1996.

Волынец-РусетЭ.Я. Коммерческая реализация изобретений "ноу- хау" на внутренних и внешних рынках. - М.: Юрист. 1998.

Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной тор­говли.-М.: Юридическая литература. 1993.-С. 139.

Покровская В.В. Международные коммерческие операции: Учеб­ник. - М.: Инфра-М. 1996. Гл. 2, разд. 2. 3.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности: Учебник. - М.: Юрист. 1998.

Коллектив авторов. Становление хозяина. 1000 советов начина­ющим бизнесменам. -М.: Терра. 1995. Гл. 10-11.

Тема 19. Инжиниринговые услуги как объект внешнеторговых операций

Содержание услуг типа инжиниринг. Инжиниринговые услуги как одна из форм передачи технологий (ноу-хау). Промышленные фирмы и специализированные инжиниринговые фирмы. Спектр услуг типа инжини­ринг. Предпроектные услуги, проектные услуги, послепроектные услуги. Услуги по подготовке технологического процесса; услуги по обеспече­нию рентабельности производства; технико-экономические исследования. Основные группы фирм, предоставляющих инженерно-консультационные услуги. Перечни инженерно-консультационных услуг, оказываемых фир­мами. Основные условия международныхдоговоров по предоставлению инженерно-технических услуг. Содержание сделок "под ключ". Права и обязанности заказчика и инженера-консультанта. Процедуры передачи документации заказчику. Обучение, подготовка персонала заказчика. Ответственность за невыполнение договорных обязательств. Конфиден­циальность и защита интеллектуальной собственности консультанта.

ЛИТЕРАТУРА

Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебникдля вузов /Под ред. Л.Е.Стровского. - М.: ЮНИТИ. 1999.

Основы внешнеэкономической деятельности/Под ред. И.П.Фа- минского. -М.: МО. 1994. Разд. 2, гл. 10,

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. -М.: Юрист. 1998.

Гэрчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИ­ТИ. 1996.

Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной тор­говли,- М.: Юридическая литература. 1993. С. 131-142.

Зыкин И. С. Внешнезкономические операции: право и практика. - М.: МО. 1994.

Покровская В.В. Международные коммерческие операции: Учеб­ник.-М.: Инфра-М. 1996. Гл. 2, разд. 2. 3.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности: Учебник. - М.: Юрист. 1998.

Организация и техника внешнеторговых операций: Сборник за­дач /Под ред. В.В.Покровской. - М.: Юрист. 1999.

Тема 20. Лизинговые операции во внешнеторговой

деятельности

История возникновения лизинговых опэраций в международной практике. Определение и сущность лизинга. Объекты и субъекты лизинга на международном рынке. Виды лизинга и механизм лизинговых сделок в международной торговле (оперативный лизинг, финансовый, чистый, мокрый, классический финансовый лизинг, прямой, возвратный, раздель­ный, револьверный, "сублизинг").

Основные преимущества лизинга в торговле готовой продукцией.

ЛИТЕРАТУРА

Закон "О лизинге". Сборник законов РФ. 1998.

Синеи^ий Б.И. Основы коммерческой деятельности. -М.: Юрист. 1998.

Халевинская Е.Д. Лизинг как форма инвестиционной деятельно­сти.-М.: Юрист. 1998.

Халевинская Е.Д. Организация, учет и налогообложение лизин­говых операций. - М.: Юрист. 1999.

Покровская В.В. Международные коммерческие операции: Учеб­ник. -М.: Инфра-М. 1996.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности: Учебник. - М.: Юрист. 1998.

Прилуцкий Л.Н. Лизинг. Правовые основы лизинговой деятель­ности в Российской Федерации. - М.: ОСЬ-89.1996.

ГазманВ. Иностранным инвестициям по лизингу не следует чи­нить препятствия //Финансовые известия. 1995. № 102.

Гэлощапов В. Лизинг обречен на успех, но мешают налоговые проблемы //Экономика и жизнь. 1996. № 8.

Декельман Л. Лизинг формирует рынок услуг для малых пред­приятий//Бизнес для всех. 1995. № 16.

Кучеренко В. Инвестиции в рассрочку (Комментарий) //Россий­ская газета. 1995,21 апреля.

Лизинг в малом предпринимательстве //Экономика и жизнь. Московский выпуск. 1995. № 17.

Петров М. Понятие лизинга и сферы его применения //Россий­ская юстиция. 1995. №4.

Прилуцкий Л. Лизинг - новый вид предпринимательской дея­тельности //Финансовая газета. Региональный выпуск. 1995. №39.

Прилуцкий Л Техника лизинговых операций. Финансовая газе­та. Региональный выпуск. 1996. №5.

Русакова Е. Обновить основные фонды поможет лизинг//Эко­номика и жизнь. 1995. №41.

Гэрчикова И.Н. Международное коммерческое дело. -М.: ЮНИ- ТИ. 1996.

Родыгина Н.Ю. Международные лизинговые операции. - М.: Изд-воМГУК. 1998.

Тема 21. Финансовый лизинг - комплексная форма аренды оборудования в международной торговле

Финансовый лизинг и его роль в условиях жесткой конкуренции реализации готовой продукции на мировом рынке. Раздельный (рычаго- вый) лизинг как основная форма лизинга в практике торговли развитых стран. Стороны-участницы финансовой лизинговой сделки.

Специфические особенности финансового лизинга в международ­ной торговле: предмет лизинга, участники, период сделок. Заключение арендодателем договора о лизинге с арендатором и контракта на закупку оборудования с поставщиком, специфика оформления сделки финансо­вого лизинга (аренды). Их проформы в составе лизинговых компаний. Конвенция о международном финансовом лизинге 1988 г

ЛИТЕРАТУРА

Закон "О лизинге". Сборник законов РФ. 1998.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. - М.: Юрист.

1998.

Халевинская Е.Д. Лизинг как форма инвестиционной деятельно­сти.-М.: Юрист. 1998

Халевинская Е.Д. Организация, учет и налогообложение лизин­говых операций. -М.: Юрист. 1999.

Покровская В.В. Международные коммерческие операции: Учеб­ник. -М.: Инфра-М. 1996.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности: Учебник. - М.: Юрист. 1998.

Прилуцкий J1.H. Лизинг. Правовые основы лизинговой деятель­ности в Российской Федерации. - М.: ОСЬ-89. 1996.

Газман В. Иностранным инвестициям по лизингу не следует чи­нить препятствия //Финансовые известия. 1995. № 102.

Голощапов В. Лизинг обречен на успех, но мешают налоговые проблемы //Экономика и жизнь. 1996. № 8.

Тимохина Е. Особенности учета лизинговых платежей //Эконо­мика и жизнь. Санкт-Петербургский региональный выпуск. 1995. № 16.

Гэрчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИ- ТИ. 1996.

Родыгина Н.Ю. Международные лизинговые операции. - М.: Изд-воМГУК. 1998.

Родыгина Н.Ю. Методические указания по расчету лизинговых платежей. - М.: Изд-во МГУК. 1998.

Тема 22. Организация и техника проведения международных выставок и ярмарок

Понятия "выставка" и "ярмарка" и их сближение в международной практике. Основные виды современных международных выставок и яр­марок (специализированные, отраслевые, региональные, национальные, всемирные). Международные правила участия в выставках и оформле­ние договоров на аренду выставочной площади. Порядок таможенного оформления выставочных экспонатов. Формы демонстрации и передачи технологий. Мероприятия "паблик рилейшинз". А/о "Экспоцентр" - круп­нейший организатор международных выставок и ярмарок в России.

ЛИТЕРАТУРА

Герчикова И.Н. Маркетинг и международное коммерческое дело. - М.: Внешторгиздат. 1990. - С. 82-93.

Кокорев Б.В. Роль рекламы в выставочной деятельности ИП- КИР. -М., 1992.

Крылов И.В. Реклама научно-технической продукции ИПКИР. - М„ 1993.

Кокорев 5., Ханин Е, Маркетинг и выставочная деятельность. - М.: ВДНХ. 1990.

Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.: Прогресс. 1990.

Покровская В.В. Международные коммерческие операции: Учеб­ник, - М.: Инфра-М. 1996. Гл. 2, разд. 2. 4.

Коллектив авторов. Становление хозяина. 1000 советов начина­ющим бизнесменам.-М.:Терра-М. 1995. Гл. 14-15.

Школа предпринимательства: "Выставки - это прекрасно! Если уметь на них работать". 1994. № 2.

Назаренко Л.Ф. Выставки как инструмент маркетинга. - М.: Фи­лины. 1997

Тема 23. Внешнеторговые переговоры и национальные особенности деловых партнеров

Внешнеторговые переговоры как основы международного делово­го общения. Психологические аспекты делового общения. Учет личност­ных характеристик и национальных особенностей деловых партнеров. Знание и учет правил поведения и общения в стране пребывания. Стили ведения внешнеторговых переговоров.

ЛИТЕРАТУРА

Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник/Под ред. Л.Е.Стровского. •■ М.: ЮНИТИ. 1999.

Основы внешнеэкономических знаний /Под ред. И.П.Фаминско- го. - М.: МО. 1994. Разд. 3, гл. 13.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. - М.. МО. 1994. Разд. 3, гл. 13.

Гэрчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИ­ТИ 1996.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности: Учебник. - М.: Юрист. 1998.

Грачев Ю.Н. Ведение переговоров с инофирмами. - М.: АО Биз- неошкола. Интел-Синтез. 1997.

Тема 24, Коммерческие формы передачи технологий

Передача технологий через кооперационные соглашения. Виды кооперации, включая кооперативное производство.

Франшиза - современная форма лицензирования товарного знака, фирменного наименования в сочетании с использованием других форм интеллектуальной собственности. Условия договора франчайзинга.

ЛИТЕРАТУРА

Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов/Под ред. Л.Е.Стровского. - М.: ЮНИТИ. 1999.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. -М.: Юрист.

1998.

Гзрчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИ­ТИ. 1996.

Покровская В.В. Международные коммерческие операции: Учеб­ник. - М.: Инфра-М. 1996. Гл. 2, разд. 2. 3.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности: Учебник. -М.: Юрист. 1998.

Волынец-Русет Э.Л. Коммерческая реализация изобретений "ноу- хау" на внутренних и внешних рынках. - М.: Юрист. 1998.

Тема 25. Этапы лизинговой внешнеторговой сделки

Этапы заключения и реализации лизинговой внешнеторговой сделки:

Анализ эффективности лизинговой сделки и ее подготовитель­ная стадия.

Заключение лизингового договора.

Использование имущества и его возврат.

Методика расчета лизинговых платежей.

ЛИТЕРАТУРА

Закон "О лизинге". Сборник законов РФ. 1998.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. - М.: Юрист.

1998.

Покровская В.В. Международные коммерческие операции: Учеб­ник.-М.: Инфра-М. 1996.

Прилуцкий Л.Н. Лизинг. Правовые основы лизинговой деятель­ности в Российской Федерации. - М.: ОСЬ-89. 1996.

Гэрчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИ­ТИ. 1996.

РодыгинаН.Ю. Международные лизинговые операции. -М.: Изд- воМГУК. 1998.

7. Родыгина Н.Ю. Методические указания по расчету лизинговых платежей.-М.: Изд-во МГУ К. 1998.

Тема 26. Лизинговый договор в международной практике

Форма договора лизинга в международной практике. Содержание договора лизинга. Ответственность сторон договора лизинга и изготови­теля оборудования во внешнеторговой практике.

Международный лизинг и его унификация. Современные европей­ские тенденции развития лизинга. Развитие лизинга в России.

ЛИТЕРАТУРА

Закон "О лизинге". Сборник законов РФ. 1998.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. -М .: Юрист.

1998.

Покровская В. В. Международные коммерческие операции: Учеб­ник. -М.: Инфра-М. 1996.

Прилуцкий J1.H. Лизинг. Правовые основы лизинговой деятель­ности в Российской Федерации. - М.: ОСЬ-89.1996.

Гэрчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИ- ТИ. 1996.

Родыгина Н.Ю. Международные лизинговые операции. - М.: Изд- во МГУК. 1998.

Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика. - М.: ИНФРА-М. 1996.

Тема 27. Виды посреднических операций в международной практике

Виды посреднических операций. Права и обязанности посредни­ков. Принципы вознаграждения посредников. Содержание и виды дого­воров об оказании посреднических услуг, особенности соглашений с аген­том, дистрибьютером, коммерческим представителем, поверенным, ко­миссионером, консигнатором.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основы внешнеэкономических знаний/Под ред. И.П.Фаминско- го. - М.: МО. 1994. Разд.З, гл.14; Разд. 4, гл. 20.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. - М.: Юрист. 1993. Разд.4.

Покровская В.В. Международные коммерческие операции: Учеб­ник. -М.: Инфра-М. 1996.

Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономи­ческой деятельности: Учебник. - М.: Юрист. 1998.

ПузановаЕЛ., Бодягин О.В. Внешнеэкономическая деятельность торгово-промышленного предприятия. - М.: Приор. 1996.

Гзрчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИ- ТИ. 1996.

Предприятия на внешних рынках: Учебник/Под ред. С.И.Долго­ва, И.М.Кретова. - М.: БЕК. 1997. Гл. 2.

Тема 28, Международные центры биржевой торговли

Вопросы истории развития биржевой торговле. Международные центры биржевой торговли в западных странах и Азиатско-тихоокеанс­ком регионе. Публичные и частные биржи. Универсальные и специализи­рованные биржи. Основные группы биржевых товаров. Свойства бирже­вых товаров. Структура и организация работы биржи.

ЛИТЕРАТУРА

Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов/Под ред. Стровского. - М.: ЮНИТИ. 1999.

Основы внешнеэкономических знаний /Под ред. ИЛ.Фаминско- го. - М.: МО. Разд. 3, гл. 14.

Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. - М.: Юрист. 1998. Гл. 16.

Предприятия на внешних рынках: Учебник/Под ред. С.И.Долго­ва, И.С.Кротова - М.: БЕК. 1997. Гл. 14.

Гзрчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИ­ТИ. 1996.

Биржевая деятельность: Учебник для вузов /Под ред. А.Г.Гряз- новой. - М.: Финансы и статистика. 1996.

Покровская В.В. Международные коммерческие операции: Учеб­ник. - М.: Инфра-М. 1996. Гл. 2, разд. 2. 1.

# 8. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЗАЧЕТУ (экзамену)

1. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности.

2. Понятие внешнеэкономических связей и внешнеторговой деятельности.

3. Понятие и формы внешнеторговой деятельности.

4. Научно-информационное обеспечение коммерческой работы.

5. Международные сделки по обмену товарами.

6. Международные сделки по обмену услугами.

7. Международные сделки по обмену результатами научно-технической и творческой деятельности.

8. Виды и содержание внешнеторгового контракта.

9. Использование транспорта во внешнеэкономической деятельности.

10. Международная специализация труда и производства.

11. Особенности международного производственного кооперирования.

12. Понятие и виды внешнеторговых сделок.

13. Сущность и классификация базисных условий поставок товаров.

14. Исполнение договора купли-продажи.

15. Виды внешнеторговых операций.

16. Виды таможенных режимов.

17. Понятие и виды лизинга, его экономическая сущность.

18. Классификация лизинга, лизинговые контракты.

19. Организация и техника проведения внешнеторговых переговоров.

20. Организация и техника проведения международных аукционов.

21. Организация и техника проведения международных товарных торгов.

22. Организация и техника проведения международных выставок и ярмарок.

23. Организация и техника операций на международных товарных биржах.

24. Организация фьючерсной торговли.

25. Хеджирование фьючерсных сделок.

26. Привлечение иностранных инвестиций в Россию.

# 9. МАТЕРИАЛЫ ТЕСТОВ И ЗАДАЧ

1). Какие государственные органы являются ключевыми в регулировании внешнеэкономической деятельности российских фирм и организаций:

а) Министерство сельского хозяйства;

б) Министерство экономики;

в) Министерство торговли;

г) Министерство финансов;

д) Министерство культуры?

2). Какой закон определяет правила оформления внешнеторговых грузов при пересечении ими российской государственной границы:

а) Закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»;

б) Закон «О валютном регулировании и валютном контроле»;

в) Таможенный кодекс Российской Федерации?

3). Российское государство в настоящее время:

а) управляет внешнеэкономической деятельностью российских фирм и организаций;

б) регулирует внешнеэкономическую деятельность российских фирм и организаций.

4). В настоящее время в России действует государственная монополия на внешнюю торговлю?

а) да;

б) нет.

5), Государственная монополия на внешнюю торговлю предполагала:

а) запрещение всем предприятиям осуществлять внешнеторговые операции;

б) определение государственного органа, ответственного за управление и организацию внешнеторговой деятельности;

в) планирование внешнеторговой деятельности в рамках государства;

г) определение предприятий и организаций, которым разрешается осуществлять внешнеторговую деятельность;

д) квотирование и лицензирование экспорта и импорта.

6). Сроком на один год может выдаваться:

а) генеральная лицензия;

б) разовая лицензия.

7). Адвалорная пошлина предполагает оплату суммы:

а) установленной в процентном отношении со стоимости товара;

б) установленной в определенной величине с объема (количества) товара.

8). Режим наиболее благоприятствуемой нации - это:

а) предоставление другому зарубежному государству льгот и преференций, как и всем остальным странам, которым предоставлен такой режим;

б) предоставление зарубежному государству более льготных условий, чем всем другим странам.

9). Главным органом валютного регулирования в России является:

а) Министерство финансов;

б) Центральный банк;

в) Министерство экономики;

г) Министерство торговли.

10). Паспорт сделки является базовым документом для осуществления валютного контроля при осуществлении:

а) экспортной операции;

б) импортной операции.

**Внешнеэкономическая деятельность - Особенности изучения зарубежных рынков и оценка их привлекательности - Конкретная ситуация**

Наиболее успешными для российских экспортеров лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности были 1994 и 1995 гг. Рост объемов экспорта продукции этой отрасли был связан с чрезвычайно благоприятной конъюнктурой мировых товарных рынков. Однако в 1996-1997 гг. ситуация ухудшилась (табл. 4.1 и слайд № 4.1). В первой половине 1998 г. также не наблюдается положительных тенденций (табл. 4.2 и слайд № 4.2). В 1997 г. мировые цены на лесоматериалы и целлюлозу остались практически на уровне 1996 г., цены на пиломатериалы и газетную бумагу резко снизились (рис. 4.1 и слайд № 4.3).

Сокращение российского экспорта товаров лесной и целлюлозно-бумажной отраслей в 1996-1997 гг. объясняется не только ухудшением конъюнктуры мировых рынков на отдельные товары. В условиях жесткой конкурентной борьбы на внешних рынках, а также сложного финансового положения этих отраслей экспортеры вынуждены продавать свою продукцию по низким ценам.

В то же время слабая конкурентоспособность лесобумажных товаров российского производства обусловлена рядом причин: несоответствием их качества зарубежным стандартам; отсутствием практики продаж по долгосрочным контрактам, характерной для развитых стран; несогласованностью российских поставщиков и отсутствием жесткой ценовой координации, широко используемой западными экспортерами.

В 1997 г. экспорт продукции лесного комплекса поддерживался в основном на уровне 1996 г. за счет увеличения поставок круглого леса и пиломатериалов при сокращении экспорта целлюлозы и газетной бумаги. В 1998 г., по мнению отечественных и западных экспертов, на мировом рынке лесной продукции можно было ожидать некоторого оживления конъюнктуры, так как повысится спрос на лесоматериалы в Западной Европе и других регионах мира. Прогнозировалось увеличение экспорта хвойного пиловочника из России. На основе результатов первого полугодия 1998 г. планировалось, что прирост мирового производства целлюлозы и газетной бумаги будет соответствовать увеличению потребления этой продукции.

Иркутская область является одним из экспортеров лесопромышленной продукции России. Лесной фонд Иркутской области занимает 71 млн. га (92% территории региона). Запасы древесины оцениваются в 9,2 млрд. куб. м (11% общероссийских запасов), что превышает ресурсы таких стран Европы, как Швеция, Норвегия, Финляндия, Югославия и Франция, вместе взятые. Запасы хвойных пород составляют 4,7 млрд. куб. м. В структуре породного состава преобладают:

лиственница (30%), сосна (26%), береза (13%), кедр (12%), ель (6%), осина (4%), пихта (3%). Велика доля Иркутской области в общероссийском производстве лесопромышленной продукции (табл. 4.3 и слайд Л/о 4.4).

За 1997 г. Иркутской областью экспортировано лесопродукции на сумму 375,2 млн. дол., или 68,2% общего объема производства товарной продукции лесного комплекса области. Доля лесопродукции в общем объеме экспорта области составляет 17,1%. Основная часть экспорта лесопродукции в 1997 г. была направлена в дальнее зарубежье.

Учитывая изношенность основных фондов, предприятия лесопромышленного комплекса остро нуждаются в инвестициях. Их источниками сейчас в основном являются собственные средства предприятий - амортизационные отчисления и отчисления от прибыли. Инвестиции в 1997 г. были на 20% меньше, чем в 1996 г.

На нескольких предприятиях отрасли (АО «Китойлес», АО «Янтальлес», АО «Карапчанский ЛПХ», АО «Нимакс», АО «Юртинслес», АО «Иркутский ЛПХ» и др.) подготовлены бизнес-планы по использованию новых технологий лесозаготовки и переработки древесины с целью получения качественной продукции. Для реализации инвестиционных проектов необходимо привлечение российских и иностранных инвесторов. В феврале 1997 г. подписано инвестиционное соглашение между ОАО «Иркутскмебель» и Европейским банком реконструкции и развития, по которому получено 3 млн. дол. на внедрение новых технологий производства мебели. Определенные перспективы для предприятий области связываются с развитием лизинговых отношений.

2. Дайте прогноз развития российского экспорта товаров лесного комплекса на 2000 г.

3. Какие основные трудности на пути развития экспорта товаров лесной промышленности Иркутской области Вы хотели бы назвать прежде всего?

4. Какие пути и меры по преодолению этих трудностей Вы могли бы предложить?

**Психологические и культурные различия иностранных потребителей - Конкретная ситуация**

Американская компания «ВудКо Инкорпорейтед» занимала устойчивые позиции на рынке деревообрабатывающего оборудования США и Канады. В середине 80-х годов компания создала несколько филиалов в Европе. Одновременно произошла диверсификация ее деятельности. Кроме торговли оборудованием «ВудКо Инкорпорейтед» стала заниматься глубокой переработкой древесины и торговлей лесоматериалами.

Рыночные перемены в России обусловили интерес компании к российскому рынку леса и пиломатериалов. Руководством компании было принято решение изучить возможности создания в европейской части страны совместного с российским бизнесом предприятия по лесопереработке. Требовалось подыскать российского партнера..

Владимир Грымник, эмигрант, депортированный из Советского Союза в годы второй мировой войны, все еще неплохо говорил по-русски.. Это послужило основанием для руководства «ВудКо Инк.» направить Владимира в Россию для поиска партнера и первичной проработки проекта.

В 1995-1996 гг. Владимир Грымник несколько раз посещает Тверскую и Костромскую области Российской федерации. Знакомится с состоянием местной лесоперерабатывающей промышленности. Устанавливает контакты и связи. Ведет переговоры о создании СП.

В конечном итоге он останавливает свой выбор на недавно приватизированном леспромхозе, расположенном в 50 км от Твери. Главой и основным собственником леспромхоза является 58-летний Виктор Гордеев, опытный руководитель с хорошими связями в Тверской области и Твери. До перестройки Гордеев занимал должность первого секретаря местного райкома партии. Он имеет инженерное образование. Хотел, чтобы леспромхоз «вышел из прорыва», потому что это «работа для населения». «Деньги для меня не главное, - любил повторять он. - Главное - производство». Гордеев любил компанию и обычно использовал любой повод для того, чтобы посидеть за столом и «выпить с друзьями».

В ходе нескольких встреч с Гордеевым, сопровождавшихся застольем, Владимир Грымник в общих чертах обсудил план по созданию СП. Стремясь завоевать расположение Гордеева, Владимир подарил ему несколько небольших сувениров, которые были приняты с благодарностью.

На одной из встреч Гордеев сказал, что был бы не прочь поучаствовать в СП, если ему и его российским партнерам будет принадлежать 51% уставного капитала. Позже было оговорено, что «ВудКо Инк.» в качестве своей доли уставного капитала поставляет современное оборудование и вносит небольшую денежную сумму (для использования на первое время в качестве оборотных средств). Варианты бизнеса, который должен был принести прибыль предприятию и возвратить вложенные средства, стороны рассматривали экспорт пиломатериалов через Прибалтику в Западную Германию.

По возвращении в США Грымник доложил руководству «ВудКо Инк.», что завоевал расположение Гордеева и договорился с ним в принципе. Таким образом, можно приступать к работе над юридическими и финансовыми аспектами сделки.

Для завершения переговоров, детальной (но оперативной) проработки финансовой стороны сотрудничества и уставных документов руководство «ВудКо Инк.» решило направить в Тверскую область 32-летнюю сотрудницу фирмы мисс Диану Пиерсон.

Диана Пиерсон, спортивно сложенная чернокожая женщина, выглядела гораздо моложе своего возраста. Она окончила Стэнфордскую школу бизнеса и уже 7 лет работала в компании. В ее активе было подписание ряда выгодных для фирмы контрактов на американском континенте. По делам «ВудКо Инк.» мисс Пиерсон пару раз была в Европе со второстепенными поручениями. В Россию мисс Пиерсон ехала впервые.

Уставные документы СП, а также несколько тщательно прописанных соглашений между «ВудКо Инк.» и леспромхозом были заранее подготовлены американской стороной на английском и русском языках и высланы Гордееву.

Пиерсон планировала пробыть в леспромхозе 1-2 дня, что, по ее мнению, было вполне достаточно для оценки финансового состояния партнера, обсуждения бизнес-плана и либо подписания документов, либо, в крайнем случае, их окончательной подготовки к подписанию.

Поскольку Пиерсон не владела русским языком, она взяла с собой Теда Брауна, студента международной программы МВА Университета Южной Каролины, который только что вернулся с 6-месячной стажировки в Москве и бегло говорил по-русски.

За неделю до приезда в тверской леспромхоз Пиерсон отправила факс Гордееву с точным временем прибытия. Кроме того, в факсе содержалась просьба подготовить к приезду бухгалтерскую документацию и аналитическую справку по финансовому состоянию леспромхоза и краткий обзор положения на рынках лесопродукции и лесоперерабатывающего оборудования (с перечислением конкурентов и потенциальных преимуществ создаваемого СП).

Кроме того, Пиерсон интересовали налоги, экспортно-импортное законодательство России и система таможенных тарифов России и прибалтийских стран, а также расчетный срок окупаемости инвестиций и оценка денежных потоков (cash flow).

Исчерпывающую информацию по этим вопросам она рассчитывала получить от своего российского партнера при первой же встрече, поскольку, по ее пониманию, они входили в стандартный набор вопросов, которые партнер должен готовить перед такого рода переговорами.

Диана Пиерсон и переводчик прибыли в Тверь утренним поездом (около 8 ч утра) и были встречены заместителем Гордеева, 65-летним Юрием Шерстней. На стареньком «газике» гостей доставили в контору леспромхоза - деревянное, по-российски уютное здание на окраине Твери.

Здесь Диану Пиерсон ждало первое разочарование. Гордеев заставил американских гостей ждать в приемной: у него заканчивалось оперативное совещание. До его окончания гостей развлекал Юрий Шерстня, рассказывая об историческом прошлом Твери. На предложение Дианы Пиерсон начать обсуждение с ним Шерстня с добродушной улыбкой ответил: "Давайте немножко подождем. Пусть «босс» освободится. У нас в России - тише едешь, дальше будешь».

Встреча Гордеева с американцами состоялась примерно через полчаса после их прибытия в контору. Гордеев поздоровался с гостями и, желая сделать комплимент Диане Пиерсон, сказал:

«Какая молодая и красивая женщина, даже жаль, что придется говорить о бизнесе». На что Диана сухо предложила перейти к делу.

Повернувшись к Шерстне, Гордеев заметил вполголоса: «Ну вот! А нас все учили, что там негров притесняют».

Хотя последняя реплика и не была переведена, Диана поняла слово «негры» без перевода. Оно показалось ей оскорбительным, хотя она не подала вида, что обиделась.

Гордеев начал встречу с обширного вступления по истории своего города. Особо остановился на красотах местной природы. Пригласил гостей «как-нибудь специально приехать на рыбалку и охоту - с ушицей и шашлычком по окончании». Гордеев заявил, что русский лес - это как золото для иностранных купцов, и он не удивлен «большим желанием американцев» заняться его экспортом.

«Для того чтобы успешно экспортировать лесную продукцию, - продолжал Гордеев, - нужно поставить хорошее и современное американское оборудование». Далее Гордеев объяснил гoc тям, что леспромхоз имеет большую социальную значимость для района, поскольку обеспечивает работой прилегающую к нему деревню. «Для нас прибыль никогда не была главной целью. Важно дать людям заработать. Это наш моральный и социальный долг», - сказал он.

После этого гостей повезли в леспромхоз, чтобы «все посмотреть на месте». На предложение Дианы Пиерсон «начать с финансового и маркетингового анализа проекта и посмотреть бухгалтерскую документацию, потому что завтра вечером она уезжает, а вопросы требуют времени», Гордеев возразил: «Бумаги - завтра утром, а сегодня надо увидеть предприятие и людей».

Когда вечером гости возвратились из поездки, Гордеев пригласил их в свой кабинет. Там был накрыт стол. Гордеев предложил «по русской традиции» выпить за успех «нашего безнадежного дела». Диана вежливо, но твердо отказалась, заметив, что в их компании это не принято и что, будучи спортсменкой, она не пьет. Создалась кратковременная неловкость, слегка сглаженная, тем что «за Диану» выпил американский переводчик. Вскоре гостей отвезли в гостиницу.

Во время утренней встречи Гордеев показал гостям несколько страниц плохо переведенного текста с общими рассуждениями о прибыльности экспорта леса. Диана Пиерсон всегда стремилась называть вещи своими именами и гордилась этой чертой собственного характера. Бегло просмотрев страницы текста, переданные ей Гордеевым, мисс Пиерсон, стараясь быть максимально вежливой и корректной, высказала ряд замечаний, особо отметив, что «документ не отвечает на ряд важнейших вопросов в области управления финансовыми потоками и вообще не затрагивает проблему сбыта».

Замечания, высказанные по документу, обидели Гордеева. Он даже не захотел этого скрывать, сказав, что он инженер и знает, как производить и работать с людьми. А продавать товар и делать прибыль его не учили. Как и в предыдущий вечер, в беседе возникла неловкая пауза.

Пытаясь выбраться из тупика, Диана предложила обсудить устав (на 52 страницах) будущего СП и ряд других юридических документов, разработанных американскими юристами. Хотя предложение и было принято, реального обсуждения не получилось. Как только американской стороной задавался сколь-либо серьезный вопрос, Гордеев говорил, что он передаст эти вопросы российскому юристу позже, а тот, в свою очередь, свяжется с американцами.

Через полтора часа общей беседы Гордеев, подводя итоги, отметил, что, по его мнению, встреча была очень важной, потому что руководители русской и американской компаний впервые познакомились. «Вы знаете, - сказал он Диане, - законы часто меняются. Пусть их изучают юристы. Они за это деньги получают. А мы верим в людей». И добавил: «Мы ждем Вас в гости летом. Здесь будет такая красота. Передайте руководству компании, что хорошо будет, если приедет Ваш вице-президент или даже президент компании. Мы познакомим его с руководством района и организуем встречу с губернатором области. И документы можно будет подписать».

Вечером американская делегация покинула город.

После отъезда гостей Гордеев сказал Шерстне: «Не уважают они нас. То эмигранта какого-то прислали. То эту девчонку-негритянку. Жизни в России не знает, а лезет критиковать. Правильно я ей показал ее место. Если уважают, путь присылают солидного человека. Пришлют... Куда они денутся. Все они хотят на русском лесе наживаться. А не пришлют, так и не надо нам таких партнеров».

Переговоры более не возобновлялись.

**- Психологические и культурные различия иностранных потребителей -** Вопросы для обсуждения

1. Прочтите внимательно проблемную ситуацию. Попытайтесь отметить кросскультурные ошибки, допущенные в ходе подготовки и проведения переговоров как американской, так и российской сторонами. Подсчитайте, сколько ошибок и неточностей, допущенных сторонами, Вы заметили.

2. Внимательно прочтите последующий учебный текст. Он позволит Вам глубже понять корни и причины неудачи переговоров. После этого попытайтесь еще раз вернуться к проблемной ситуации и ошибкам, допущенным партнерами.

3. Проверьте себя. Если Вы хорошо усвоили материал главы, то количество найденных Вами кросскультурных ошибок, которые допустили в совокупности российская и американская стороны, должно составить от 8 до 12.

4. При отличном усвоении материала Вы сможете найти 14-16 ошибок и кросскультурных промашек сторон.

**Психологические и культурные различия иностранных потребителей - Пример.**

После двух лет плодотворного российско-американского сотрудничества руководитель российской компании встречал в «Шереметьево-2» представителя американского партнера. Зная, что в качестве представителя прилетает молодая женщина, и стремясь заручиться ее симпатией, а также показать себя культурным человеком и галантным мужчиной, российский бизнесмен решил использовать «беспроигрышное» средство – преподнести гостье букет из пяти крупных роз.

Вручение букета и комплименты в отношении внешнего вида гостьи, однако, не возымели должного действия. Протянув руку для рукопожатия, молодая женщина сухо ответила на приветствия, а подаренный ей букет тут же передала сопровождавшему ее переводчику. Отрицательная реакция на цветы и «нейтральные», с его точки зрения, комплименты оказалась совершенно неожиданной для руководителя российской компании.

Возникшее при первой встрече отчуждение удалось преодолеть только к концу делового визита.

Очевидно, что национальный стереотип поведения сыграл с российским бизнесменом злую шутку. Букет цветов, воспринимаемый в нашем обществе не более чем как знак внимания и показатель хорошего воспитания, был расценен американской гостьей как подчеркивание неравенства полов, как стремление продемонстрировать мужское превосходство и ее принадлежность к слабому полу. Это недопустимо с точки зрения американского делового этикета. Негативное впечатление усилилось комплиментами в отношении внешности гостьи.

Не говоря уже о том, что российский бизнесмен допустил ошибку при выборе количества цветов, – в США принято дарить четное количество. (В России четное количество цветов обычно связывается с похоронными ритуалами. В США, напротив, нечетное количество цветов считается плохой приметой.)

Перечислим и некоторые другие часто встречающиеся ошибки делового протокола, связанные со знакомством которых следует избегать.

Так, не следует:

• при первом знакомстве называть англичан или французов по имени (например, Джон вместо г-н Смит или Пьер вместо г-н Дернье), даже предложив им сделать то же в отношении Вас;

• хлопать японца или тайваньца по плечу или спине;

• гладить по голове маленького сына таиландца;

• спрашивать европейца, сколько он зарабатывает;

• рассказывать анекдот с сексуальным подтекстом коренному южанину из США;

• употреблять в присутствии чернокожих американцев русское слово «негр»;

• шутить с серьезным видом на тему русской мафии или в шутку причислять себя к ней.

# 10.УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

*Список 1*

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Основная** |
|  | Ростовский, Ю. М. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учебник / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. - 3-е изд. - М. : Магистр, 2009. - 591 с. |
|  | Ионова, А. Ф. Учет и анализ внешнеэкономической деятельности: учеб.-практ. пособие [Текст] / А. Ф. Ионова, Н. А. Тарасова. - М. : ТК Велби, 2009. - 352 с |
|  | Внешнеэкономическая деятельность: Учебник / Под ред. Б.М. Смитиенко, В.К. Попелова.-5-е изд., испр.- М.: Академия,2008.- 304 с.- |
|  | Родыгина, Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых операций [Текст] : учебное пособие / Н. Ю. Родыгина. - М. : Высшее образование, 2008. - 372 с. - (Основы наук). |
|  | Диденко Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ: Учеб. пособ. для студентов 2-е изд.-СПб:питьер, 2004.- 560 с. ил.- (Сер.Вне серии»). |
|  | Котелкин С.В. Международная финансовая система: Учебник.- М.: Экономист, 2004.-541 с. |
|  | **Дополнительная** |
|  | Стровский Л.Е. Основы внешнеэкономической деятельности: Учебник.-М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2003.- 224 с .- |
|  | Ульянова Н.В. Экспорт. Импорт: Учет и налогообложение/ Н.В.Ульянова.-М.: Бератор-Пресс, 2002- 248 с. |
|  | Бровкова Е.Г., Продиус И.П. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: МТ-Пресс, 2001. – 186с. |
|  | Гофман Н.Ф., Маховикова Г.А. Основы внешнеэкономической деятельности: Учеб. пособ.для студ. вузов. – СПб.: Питер, 2001. – 208 с., ил. – (Сер. «Учеб. пособ») |
|  | Матвеева О.П. Организация и технология внешнеторговых операций: Учеб. пособ. - .: Инф.-внекдр. Ценр «Маркетинг», 2000. – 160 с. |
|  | Организация и техника проведения внешнеэкономических операций; Конспект лекций/ Авт.-сост. Н.В. Бендина. – М.: Приор, 2000. – 160 с. |
|  | Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов/ Под ред. Л.Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 823 с. |
|  | Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России: Учебное пособие/ Под ред. Э.Э. Батизи. – М.: ИНФРА-М, 1999. 284 с. |
|  | Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учеб. – М.: Юрист, 1998. – 456 с. |
|  | Диденко Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ. – СПб.: Политехника, 1997. – 470 с., ил. |

*Список 2*

1.Е.А. Бровкова., И.П. Продиус Внешненеэкономическая деятельность - М.: МТ- Пресс, 2001, 186 с.

2.Внешнеэкономическая деятельность: Учебник; под ред. Б.М. Смитиенко, В.К. Поспелова. – М.: Изд.центр «Академия», 2008.-304 с.

3.Внешненеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов/ Под ред. Л.Е. Стровского- 2-е изд. , перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ, 1999.

1. Н.Ф. Гофман, Г.А. Маковикова Основы внешнеэкономической деятельности: Учеб. пособ., для студ. вузов – Спб.: Питер, 2001.
2. Н. И. Диденко Основы внешнеэкономической деятельности в РФ Учеб. пособ. для студ. – 2-е изд. – Спб.: Питер, 2004-560 с.
3. Родыгина Н.Ю. Организация и техника внешнеторговых операций: Учеб. пособие. – М.: Высшее образование, 2008. – 372 с.
4. Ростовский Ю.М., Гречков В.Ю.Внешнеэкономическая деятельность: учебник- М.: Магистр, 2009. – 591 с.
5. Рудый К.В Финансы внешненеэкономической деятельности: Учеб. пособ.,- Минск: Высшая школа, 2004- 348 с.
6. Л.Е. Стровский .Основы внешнеэкономической деятельности : Учебник - М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003- 224 с.
7. О.П. Матвеева Организация и технология внешнеторговых операций: Учеб. пособ., М.: Инф- ВНЕДР.2000. – 160 с.
8. Организация и техника проведения внешнеэкономических операций. О.П. Матвеева; Конспект лекций/ Авт.- сост. Н.В. Бендина – М.: Приор. 2000 – 160
9. Э.Т.Рубинская Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия; М.: ПРИОР, 2001- 240 с.
10. Экспорт. Импорт: Учет и налогообложение / Н.В. Ульянова. – М.: Бератор – Пресс, 2002 – 248 с.
11. Хвалей В.В., Функ Я.И. Курс правовых основ внешнеэкономической деятельности государств- участников СНГ Минск.: Амалфея, 2000 – 256 с.

# 11. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРЕПОДАВАНИИ ДИСЦИПЛИНЫ

Инновационные технологии в учебном процессе по дисциплине «Организация и техника внешнеторговых операций» обеспечивают интенсивное усвоение знаний студентами, увеличивает их вовлеченность в процесс изучения и способствует практическому применению теоретических знаний. Инновационные технологии не заменяют лекционные и практические занятия, а используются в качестве дополнения к ним.

**Дискуссия** – форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свои мнения по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по предложенной тематике. Целесообразно провести дискуссии по темам 1, 2, 7 в часы, предусмотренные для проведения семинарских занятий.

**Метод кейс-стадии** – это метод обучения, при котором студенты и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций или задач. При данном методе обучения студент самостоятельно вынужден принимать решения и обосновывать его. На кейс-стадии обсуждаются темы: 3, 4.

**Доклад (презентация)** – публичное сообщение, представляющее собой развернутое изложение определенной темы, вопросы программы по темам: 7,9.

**Коллоквиум** – форма учебного занятия, в ходе которой преподаватель контролирует усвоение студентами сложного лекционного курса, а также процесс самостоятельной работы студентов в течение семестра. На коллоквиум выносится узловые, спорные или особо трудные темы. Преподаватель имеет возможность узнать, понимают ли студенты его лекционный курс. На коллоквиуме обсуждаются самостоятельно изученный студентами материал по теме: 5,6.

# ПРИЛОЖЕНИЯ