

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Амурский государственный университет»

Кафедра мировой экономики, таможенного дела и туризма

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ДИСЦИПЛИНЫ

Контракты в международной торговле

Основной образовательной программы по специальности 080115.65 «Таможенное дело»

Благовещенск 2012

УМКД разработан старшим преподавателем кафедры мировой экономики, таможенного дела и туризма, Царевской Еленой Александровной

Рассмотрен и рекомендован на заседании кафедры

Протокол заседания кафедры от «_____» _____ 20__ г. № _____

Зав.кафедрой _____ /Л.А. Понкратова/

УТВЕРЖДЕН

Протокол заседания УМСС 080115.65 «Таможенное дело»

от «_____» _____ 20__ г. № _____

Председатель УМСС _____ / _____ /
(подпись) (И.О. Фамилия)

1 РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель освоения дисциплины: изучение теоретических аспектов внешнеэкономических сделок, форм и методов осуществления внешнеторговых операций и формирование практических навыков по подготовке, заключению и реализации внешнеторговых контрактов в условиях глобализации мировой экономики.

Задачи дисциплины:

- формирование представлений о формах и методах осуществления экспортно-импортных операций в международной торговле;
- получение навыков и умений в подготовке, заключении и исполнении внешнеторговых сделок;
- формирование навыков по составлению основных и обеспечивающих контрактов во внешнеторговой деятельности;
- изучение основных документов, разработанных международными экономическими организациями и относящихся к внешнеторговым операциям.

1.2 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВПО

Дисциплина «Контракты в международной торговле» относится к дисциплинам специализации (ДС.Ф.2).

Для изучения дисциплины необходимы знания по следующим дисциплинам:

1. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность – знание основных форм МЭО и механизм их функционирования; знание основных процессов и явлений, протекающих в мировой экономике; насыщенность различных стран и регионов мира факторами производства;
2. Валютное регулирование – знание форм и методов международных расчетов, которые являются неотъемлемой частью реализации международной торговой сделки;
3. Таможенное дело – знание таможенно - тарифного регулирования внешнеторговых операций, основ таможенного контроля при пересечении товарами и услугами таможенной границы государства;
4. Таможенная статистика – знание ТН ВЭД, особенностей статистического учета внешнеторговых операций таможенными органами.

Полученные в процессе изучения дисциплины знания формируют предпосылки для освоения последующих дисциплин образовательной программы: «Таможенные режимы», «Внеэкономическая деятельность предприятия».

1.3 ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ОСВОЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования:

знать: виды, формы и порядок совершения внешнеторговых сделок; структуру и содержание внешнеторгового контракта; виды и содержание документов, обеспечивающих совершение внешнеторговой сделки.

уметь: составлять внешнеторговый контракт для различных видов внешнеэкономических сделок; заполнять документы, необходимые для реализации внешнеэкономических сделок; применять унифицированные правила составления внешнеторговой документации.

владеть: методикой составления внешнеторговой документации и контрактов при реализации внешнеэкономической деятельности.

1.4 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет __110__ часов.

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)			Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				лекции	семинары	Самостоятельная работа	
1	Теоретические и методологические аспекты международной торговой практики	7	1	2	1	1	опрос
2	Процедура и техника подготовки международной торговой сделки при прямых связях с контрагентами	7	2	2	1	6	опрос тест
3	Содержание и виды контрактов международной купли-продажи	7	3-4	4	2	10	опрос тест
4	Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров	7	5-6	4	1	6	опрос
5	Контракты в международной встречной торговле	7	7	2	2	0	опрос
6	Особенности составления и исполнения контрактов, обслуживающих торгово-посреднические операции на мировом рынке	7	8-9	4	2	0	опрос
7	Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах	7	10-11	4	2	12	опрос
8	Коммерческие операции по обмену научно-техническими знаниями	7	12	2	1	0	опрос
9	Контракты в международном обмене инженерно-техническими услугами	7	13	2	1	0	опрос
10	Организация и техника совершения операций по международному туризму	7	14	2	1	11	опрос тренинг
11	Коммерческая деятельность фирм по реализации соглашений о международном производственно-техническом	7	15	2	1	0	опрос

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)			Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				лекции	семинары	Самостоятельная работа	
	сотрудничестве						
12	Понятие и особенности реализации концессионных соглашений и соглашений о разделе продукции.	7	16-17	4	1	14	опрос реферат
	Итого			34	16	60	

1.5 СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Лекции.

Тема 1. Теоретические и методологические аспекты международной торговой практики.

Предмет, цель и методологические основы дисциплины «Контракты в международной торговле». Содержание понятий «внешнеторговая деятельность», «внешнеторговые операции», «международная торговая сделка». Характерные черты международных торговых сделок на современном этапе. Международные коммерческие операции как управленческая деятельность. Их субъекты и объекты. Значение конвенции ООН о договорах международной купли-продажи. Венская конвенция (1980 г.), ее структура и содержание. Гаагская конвенция (1985 г.) о праве, применимом к договорам международной купли-продажи.

Тема 2. Процедура и техника подготовки международной торговой сделки при прямых связях с контрагентами.

Организация подготовки и заключения контрактов. Способы установление контактов с зарубежными контрагентами. Виды оферт, их содержание, порядок акцепта. Запрос, его цель и содержание. Документы по подготовке экспортной сделки. Содержание и порядок размещения заказа. Содержание и анализ конкурентного листа. Содержание тендерной документации. Способы заключения контрактов. Форма контрактов купли-продажи.

Тема 3. Содержание и виды контрактов международной купли-продажи.

Типовые контракты, их виды и значение на мировом рынке. Содержание общих условий купли-продажи. Торговые обычаи и их значение в международной торговле. Виды и особенности контрактов международной купли-продажи. Существенные условия контрактов купли-продажи. Содержание преамбулы и определение предмета контракта. Условия количества, качества, срока и даты поставки в контрактах купли-продажи. Базисные условия поставки. Значение и содержание «Инкотермс – 2000». Условия цены и платежа в контрактах купли-продажи. Условие приемки-сдачи и другие условия в контрактах купли-продажи. Исполнение контрактов купли-продажи. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки. Стандартизация и унификация внешнеторговых документов.

Тема 4. Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров

Обязанности продавца и покупателя в связи с исполнением контракта купли-продажи. Обязанности продавца по подготовке товаров к отгрузке. Понятие и классификация грузов для целей упаковки и маркировки товаров. Требования к упаковке товаров по видам транспорта. Требования к упаковке в связи с таможенными формальностями. Требования к упаковке в связи с климатическими условиями. Требования к маркировке грузов для целей перевозки.

Транспортировка грузов. Завязывание процесса транспортировки. Передача груза перевозчику. Оформление транспортной документации. Оплата транспортировки. Ответственность и обязанность перевозчика в процессе транспортировки грузов. Обязанности грузоотправителя и грузополучателя в процессе транспортировки. Передача грузов грузополучателю.

Понятие и классификация внешнеторговой документации, свидетельствующей об исполнении контрактов международной купли-продажи.

Тема 5. Контракты в международной встречной торговле

Содержание понятия «международная встречная торговля», ее особенности и причины развития. Принципы классификации международных встречных сделок. Заинтересованность экспортера и импортера во встречных операциях. Сделки с единовременной поставкой. Товарообменные сделки на долгосрочной основе. Особенности сделок на компенсационной основе. Соглашения о встречных закупках. Характеристика долгосрочных авансовых сделок (ЮНКТИМ). Содержание крупномасштабных компенсационных соглашений с обратной закупкой товаров. Содержание и условия сделок «развитие-импорт». Роль фирм, специализирующихся на осуществлении международных встречных операций в международной торговле.

Тема 6. Особенности составления и исполнения контрактов, обслуживающих торгово-посреднические операции на мировом рынке

Понятие и виды торгово-посреднических операций. Роль и масштабы посредничества на международном рынке. Виды торгово-посреднических операций: операции по перепродаже, комиссионные и консигнационные операции. Агентские и брокерские операции. Виды торговых посредников: простые посредники, поверенные, комиссионеры, консигнаторы, торговые агенты, сбытовые посредники (купцы, дистрибьюторы). Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками. Оговорка делькредере. Организационные формы торгово-посреднических операций. Виды торгово-посреднических фирм. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях.

Тема 7. Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах

Сущность биржевой торговли и ее основные центры. Биржевые товары. Цели и виды биржевых сделок. Сделки с реальным товаром. Фьючерсные сделки: сделки на разность, сделки с премиями, стеллажные сделки, сделки с опционами, арбитражные сделки, онкольные сделки. Хеджирование. Организационная структура и функции бирж. Участники биржевых операций. Техника проведения биржевых операций. Тенденции развития биржевой торговли.

Международные аукционы и их значение в современных условиях. Основные центры аукционной торговли. Техника проведения международных аукционов. Организационные формы международной аукционной торговли. Заключение и исполнение контракта.

Понятие международных торгов, их растущее значение в международной торговле. Виды торгов: открытые торги, открытые торги с предварительной классификацией, публичные торги, закрытые торги, единичные торги. Порядок и условия проведения торгов.

Организаторы и участники торгов. Особенности реализации тендеров и составления проформы контракта.

Тема 8. Контракты в международном обмене научно-техническими знаниями

Содержание и характер международного обмена технологическими знаниями. Особенности международной торговли научно-техническими знаниями на современном этапе. Сущность международного лицензирования. Лицензионная торговля на современном этапе. Характерные черты международных лицензионных операций. Понятие и виды соглашений о международном лицензировании. Основные условия лицензионных соглашений.

Патент. Основные принципы патентной системы развитых стран. Авторское право. Ноу-хау. Международное регулирование по охране прав на изобретение. Парижская конвенция по охране промышленной собственности. Европейская патентная организация (ЕПО). Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС).

Тема 9. Контракты в международном обмене инженерно-техническими услугами

Содержание понятия «международный инжиниринг» и виды инжиниринговых услуг. Значение и развитие международного обмена инженерно-техническими услугами. Основные условия международных договоров о предоставлении инженерно-технических услуг. Содержание международного договора на консультативный инжиниринг. Организационные формы операций по торговле инженерно-техническими услугами.

Тема 10. Организация и техника совершения операций по международному туризму

Понятие и виды международного туризма. Развитие международного туризма на современном этапе. Организационные формы операций по международному туризму. Деятельность туроператорских и турагентских фирм на мировом рынке туризма. Мировая индустрия туризма. Основные виды и условия соглашений о предоставлении туристических услуг. Всемирная туристическая организация. Важнейшие документы и соглашения, принятые в рамках международных туристических организаций.

Тема 11. Коммерческая деятельность фирм по реализации соглашений о международном производственно-техническом сотрудничестве

Понятие и виды международного производственно-технического сотрудничества. Организационные формы международного производственного сотрудничества. Организация межфирменного научно-технического кооперирования. Внутрифирменное и межфирменное кооперирование. Подрядное кооперирование. Виды и содержание договоров на сооружение промышленных объектов.

Тема 12. Понятие и особенности реализации концессионных соглашений и соглашений о разделе продукции.

Понятие и содержание концессионных соглашений. Отличительные черты концессионных соглашений. Область применения концессионных соглашений в развитых странах. Соглашения о разделе продукции. Раздел продукции между государством и инвестором. Особенности применения СРП в развивающихся странах. Российское законодательство в области СРП. Основные условия СРП. Дедушкина оговорка. Достоинство и недостатки российских СРП. Последствия применения СРП для государства.

5.2. Практические (лабораторные/семинарские) занятия.

Занятие 1. Теоретические и методологические аспекты международной торговой практики

1. Содержание понятий «международная торговля», «внешняя торговля», «международная торговая сделка».
2. Виды и содержание международных коммерческих операций.
3. Контрагенты как субъекты международных коммерческих операций, их основные группы. Принципы, положенные в основу классификации контрагентов, выступающих на мировом рынке.
4. Значение и содержание конвенции ООН о договорах международной купли продажи товаров.
5. Гагская конвенция (1985 г.) о праве, применимом к договорам международной купли продажи

Занятие 2-3. Процедура и техника подготовки международной торговой сделки при прямых связях с контрагентами

1. Способы установления контактов с потенциальными покупателями.
2. Виды оферт, их содержание, порядок акцепта.
3. Запрос, его цель и содержание.
4. Документы по подготовке экспортной сделки.
5. Содержание и порядок размещения заказа.
6. Содержание и анализ конкурентного листа.
7. Способы заключения контрактов купли-продажи.
8. Форма контракта купли-продажи.

Занятие 4-5. Содержание и виды контрактов международной купли-продажи.

1. Типовые контракты, их виды и значение на мировом рынке. Содержание общих условий купли-продажи.
2. Основные условия контрактов международной купли-продажи товаров.
3. Базисные условия поставок. Значение и содержание «Инкотермс – 2000».
4. Тенденции развития международной торговли сырьевыми товарами. Особенности долгосрочных контрактов на сырье и полуфабрикаты.
5. Развитие международной торговли машинами и оборудованием. Особенности контрактов на поставку машин и оборудование.

Занятие 6. Исполнение контрактов международной купли-продажи

1. Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров. Обязанности продавца и покупателя.
2. Особенности транспортировки грузов. Заключение и исполнение договора перевозки грузов.
3. Содержание внешнеторговой документации.

Занятие 7-8. Контракты в международной встречной торговле

1. Содержание понятия «международная встречная торговля». Ее особенности и причины развития.
2. Принципы классификации международных встречных сделок.
3. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе.
4. Компенсационные сделки на коммерческой основе.
5. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.
6. Содержание Руководства, разработанного ЕЭК ООН по составлению договора о встречной закупке.
7. Основные условия договора о встречной закупке, разработанного ЕЭК ООН.

Занятие 9-10. Особенности составления и исполнения контрактов, обслуживающих торгово-посреднические операции на мировом рынке

1. Понятие и виды торгово-посреднических операций. Принципы, положенные в основу классификации. Суть и содержание каждого вида операций.
2. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками (договора о предоставлении права на продажу, договора консигнации, агентского договора).
3. Основные субъекты торгово-посреднических операций. Виды торгово-посреднических фирм и характер совершаемых ими операций.
4. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях.

Занятие 11-12. Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах

1. Сущность и основные центры биржевой торговли. Тенденции развития биржевой торговли.
2. Цели биржевых сделок. Виды и техника проведения биржевых операций.
3. Организационная структура и функции товарных бирж. Участники биржевых операций.
4. Сущность и основные центры аукционной торговли.
5. Техника проведения международных аукционов. Организационные формы международной аукционной торговли.
6. Международные торги: понятие, виды и значение. Порядок и условия проведения международных торгов.

Занятие 13. Коммерческие операции по обмену научно-техническими знаниями

1. Содержание и характер международного обмена технологическими знаниями.
2. Особенности международной торговли научно-техническими знаниями в современных условиях.
3. Сущность международного лицензирования. Виды и содержание соглашений о международном обмене лицензиями.

Занятие 14. Контракты в международном обмене научно-техническими знаниями

1. Сущность и значение международного обмена инженерно-техническими услугами.
2. Основные условия международных договоров о предоставлении инженерно-технических услуг (договора на консультативный инжиниринг, договора между заказчиком и инженером-консультантом).
3. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами.

Занятие 15. Организация и техника совершения операций по международному туризму

1. Операции по международному туризму и виды предоставляемых туристских услуг.
2. Основные соглашения о предоставлении туристских услуг.
3. Организационные формы операций по международному туризму.
4. Содержание важнейших документов, принятых в рамках международных организаций в области туризма.

Занятие 16. Коммерческая деятельность фирм по реализации соглашений о международном производственно-техническом сотрудничестве

1. Содержание и тенденции развития международных производственно-технических связей.
2. Организация международного межфирменного производственно-технического сотрудничества.
3. Организация международного межфирменного научно-технического кооперирования.
4. Виды и содержание договоров на сооружение промышленных объектов.

Занятие 17. Понятие и особенности концессионных соглашений и соглашений о разделе продукции

1. Особенности соглашений о сотрудничестве в разработке природных ресурсов.
2. Понятие и особенности концессионных соглашений.
3. Соглашение о разделе продукции: особенности и отличительные черты.
4. Эволюция российского законодательства в области СРП.
5. Практика применения СРП (на примере России).

1.6 САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	№ раздела (темы) дисциплины	Форма (вид) самостоятельной работы	Трудоёмкость в часах
1	2	Анализ и заполнение внешнеторговой документации, оформляющей заключение экспортной и импортной сделки	6
2	3	Анализ контрактов международной купли-продажи по различным группам товаров. Результатом работы должен стать самостоятельно разработанный контракт, который представляется на публичную защиту	11
3	4	Анализ и заполнение внешнеторговой документации, оформляющей исполнение контракта	6
4	7	Подготовка рефератов по темам «Особенности деятельности международных товарных бирж», «Особенности организации аукционной торговли по странам и группам товаров»	12
5	10	Подготовка к тренингу по теме «Организация и исполнение операций по международному туризму»	11
6	12	Подготовка рефератов по теме «Международный и российский опыт реализации концессионных соглашений и соглашений о разделе продукции»	14
		всего	60

1.7 ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта по специальности «Таможенное дело» в рамках дисциплины «Международное коммерческое дело» предусматривается широкое использование в учебном процессе таких активных и интерактивных форм проведения занятий, как деловые и ролевые игры, разбор конкретных ситуаций в сфере международной коммерческой практики, мастер-классы экспертов в сфере внешнеэкономической деятельности, внеаудиторную работу студентов.

1.8 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

8.1 Текущий контроль

Текущий контроль успеваемости студентов при изучении дисциплины «Международное коммерческое дело» осуществляется посредством проводимых опросов по вопросам, предусмотренным в плане семинарских занятий, а также посредством решения контрольных тестов по отдельным темам дисциплины.

8.2 Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация успеваемости студентов по изучению дисциплины «Международное коммерческое дело» осуществляется посредством выставления среднего балла, набранного в рамках текущего контроля. В случае пропуска занятий студентов по неуважительной причине, в ведомости проставляется отметка «неаттестован».

8.3 Итоговый контроль освоения дисциплины

Формой итогового контроля освоения дисциплины «Контракты в международной торговле» является экзамен.

Основные показатели оценки знаний студентов по итогам освоения дисциплины:

Оценка **«отлично»** ставится за полное изложение полученных знаний в устной или письменной форме в соответствии с требованиями программы. Допускаются единичные несущественные ошибки, самостоятельно исправляемые студентом. При изложении ответа должен самостоятельно выделять существенные признаки изученного, выявлять причинно-следственные связи, формулировать выводы и обобщения, свободно оперировать фактами, использовать сведения из дополнительных источников.

Оценка **«хорошо»** ставится за полное изложение полученных знаний в устной или письменной форме в системе в соответствии с требованиями программы. Допускаются отдельные несущественные ошибки, исправляемые студентом после указания на них преподавателем. При изложении студент должен самостоятельно выделять существенные признаки изученного, выявлять причинно-следственные связи, формулировать выводы и обобщения, в которых могут быть отдельные несущественные ошибки.

Оценка **«удовлетворительно»** ставится за неполное изложение знаний. Допускаются отдельные существенные ошибки, исправляемые с помощью преподавателя. Студент проявляет затруднения при выделении существенных признаков изученного материала, при выявлении причинно-следственных связей и формулировки выводов.

Оценка **«неудовлетворительно»** ставится при неполном бессистемном изложении учебного материала. При этом студент допускает существенные ошибки, не исправляемые даже с помощью преподавателя, а также за полное незнание и непонимание материала.

ПРИМЕРНЫЕ ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ

1. Содержание понятий «Международное коммерческое дело» и «Международные коммерческие операции».
2. Виды международных коммерческих операций. Методы осуществления международных коммерческих операций.
3. Международная торговая сделка: понятие и характерные черты в современных условиях.
4. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи. Процедура подготовки экспортной сделки.
5. Процедура подготовки импортной сделки.
6. Способы заключения контрактов купли-продажи. Формы контрактов купли-продажи.
7. Международные экономические организации, регулирующие международную коммерческую практику: цель, основные направления деятельности (ЮНСИТРАЛ, УНИДРУА, ЮНКТАД, ЕЭК ООН).

8. Содержание Гаагской конвенции о частном праве (1985 г.).
9. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: значение, структура и содержание.
10. Типовые контракты в международной торговле. Виды контрактов международной купли-продажи.
11. Условия количества, качества, срока и даты поставки в международных договорах купли-продажи.
12. Условия цены и платежа в международных договорах купли-продажи.
13. Условия упаковки, маркировки и сдачи-приемки товаров в международных договорах купли-продажи.
14. Арбитраж, санкции, порядок предъявления рекламаций, форс-мажор в международных договорах купли-продажи.
15. Содержание понятия и особенности международной встречной торговли.
16. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе.
17. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.
18. Современные тенденции развития международной торговли сырьевыми товарами. Особенности составления контрактов на сырье и полуфабрикаты.
19. Современные тенденции развития международной торговли машинами и оборудованием. Особенности составления контрактов на машины и оборудование.
20. Понятие и виды торгово-посреднических операций.
21. Организационные формы торгово-посреднических операций.
22. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях.
23. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками.
24. Международные товарные биржи: сущность, виды и функции. Современные тенденции развития биржевой торговли.
25. Техника проведения биржевых операций. Виды биржевых сделок с реальным товаром.
26. Биржевые фьючерсные сделки. Арбитражные и онкольные сделки. Хеджирование.
27. Международные аукционы: особенности и техника проведения.
28. Международные торги: виды, порядок и условия проведения.
29. Понятие и характерные черты международного обмена научно-техническими знаниями.
30. Сущность и особенности международной торговли патентами и лицензиями.
31. Виды и содержание соглашений о международном обмене лицензиями.
32. Сущность и значение международного инжиниринга.
33. Содержание международного договора на консультативный инжиниринг.
34. Понятие и виды международного туризма. Основные тенденции развития международного туризма на современном этапе.
35. Деятельность туроператоров и турагентов на международном рынке туризма.
36. Основные виды и условия соглашений о предоставлении туристических услуг.
37. Содержание и тенденции развития международных производственно-технических связей.
38. Особенности и тенденции развития международного производственного кооперирования.
39. Международные договоры и организация деятельности фирм по сооружению промышленных объектов.
40. Концессионные соглашения и соглашения о разделе продукции.
41. Значение и содержание «Инкотермс – 2010».
42. Структура «Инкотермс-2010». Права и обязанности продавца и покупателя для каждой группы базисных условий.

1.9 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Текст] : учеб. : рек. Мин. обр. РФ / под ред. Л. Е. Стровского, 2010. - 503 с.
2. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. : рек. УМО / В.В. Покровская, 2009. - 672 с.
3. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. / Е.Ф. Прокушев, 2009. - 500 с.

Дополнительная литература:

1. Воронкова, О. Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова ; под ред. Е. Н. Пузаковой, 2006. - 496 с.
2. Герчикова, И. Н. Международное коммерческое дело [Текст] : Практикум: учеб. пособие: рек. Мин. обр. РФ / И.Н. Герчикова , 1999. - 527 с.
3. Герчикова, И. Н. Международное коммерческое дело [Текст] : Учебник: Рек. Мин. обр. РФ / И.Н. Герчикова, 2001. - 672 с.
4. Ростовский, Ю. М. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. : доп. Мин. обр. РФ / Ю.М. Ростовский, В.Ю. Гречков, 2008. - 592 с.
5. Слепнева, Т. А. Экономика предприятия [Текст] : учеб.: рек. УМО / Т. А. Слепнева, Е. В. Яркин, 2006. - 458 с.
6. Трухачев, В. И. Международная торговля [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / В. И. Трухачев, И. Н. Лякишева, В. Л. Ерохин, 2006. - 416 с.

Периодические издания

1. Внешнеэкономический комплекс России.
2. Дальний Восток.
3. Международная жизнь.
4. Международная экономика.
5. Региональная экономика.
6. Российская экономика: прогнозы и тенденции
7. Российский внешнеэкономический вестник.
8. Россия в глобальной политике.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

№	Наименование ресурса	Краткая характеристика
1	http://www.iqlib.ru	Интернет-библиотека образовательных изданий, в которой собраны электронные учебники, справочные и учебные пособия. Удобный поиск по ключевым словам, отдельным темам и отраслям знания
2	Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников» http://www.grebennikon.ru/	содержит статьи по маркетингу, менеджменту, финансам, управлению персоналом, опубликованные в специализированных журналах издательства за последние 10 лет.
3	Консультант +	Справочно-правовая система. Содержит законодательную базу, нормативно-правовое обеспечение, статьи.

1.10 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Материально-техническое обеспечение дисциплины должно включать: аудитории, оборудованные стационарными мультимедийными средствами, компьютером с лицензионным программным обеспечением (в том числе справочными правовыми системами «Консультант Плюс», «Гарант»), офисное оборудование для оперативного размножения иллюстративного и раздаточного материала.

2 КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ ПРОГРАММНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Теоретические и методологические аспекты международной торговой практики.

План лекции:

1. Содержание понятий «Международное коммерческое дело» и «Международные коммерческие операции».
2. Виды международных коммерческих операций.
3. Международная торговая сделка: понятие и характерные черты на современном этапе развития

Цели и задачи лекции:

- формирование представлений о теоретических и методологических аспектах международной торговой практики;
- ознакомление с ключевыми вопросами международной коммерческой практики, как формы реализации торговых отношений;
- изучение деятельности основных международных организаций, регулирующих вопросы обеспечения совершения операций в сфере международной торговли, а также международных соглашений в сфере международной коммерческой деятельности.

Ключевые вопросы:

Международная коммерческая деятельность, осуществляемая путем проведения коммерческих операций, представляет собой один из важнейших элементов механизма управления МЭО, т.е. объективными устойчивыми отношениями между отдельными странами или группами стран, складывающимися и развивающимися на основе МРТ.

МКД – особая область теоретических и практических знаний, связанных с организацией и техникой проведения международных коммерческих операций, обслуживающих обмен материальными ценностями и услугами.

Чтобы обмен совершился необходимо провести следующие действия:

- найти покупателя
- заключить с ним сделку, т.е. договор, в котором оговорить все условия
- исполнить договор

Указанные действия носят коммерческий характер.

Содержанием МКД является совершение международного обмена товарами, услугами, результатами научно-технического и производственного сотрудничества путем проведения международных коммерческих операций.

Международные коммерческие операции как управленческая деятельность предполагают наличие субъектов, осуществляющих такую деятельность, и объектов, на которые она направлена.

Субъекты: фирмы и организации; объекты – материальные процессы, которые проявляются в обмене товарами, услугами и проч.

Виды МКО:

1. Основные (на возмездной основе между контрагентами разных стран).
2. Обеспечивающие (продвижение товара от продавца к покупателю)

Также МКО можно сгруппировать по основным критериям торговли:

- по направлениям торговли;
- по степени готовности товара;
- по формам торговли;
- по видам товаров и услуг;
- по методам торговли.

Правовой формой, опосредующей международные коммерческие операции, является международная торговая сделка.

Тема 2. Процедура и техника подготовки международной торговой сделки при прямых связях с контрагентами.

План лекции:

1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи
2. Заключение контрактов купли-продажи

Цели и задачи:

- формирование знаний о способах установления контакта с зарубежными партнерами при организации операций по экспорту и импорту товаров и услуг;
- получение навыков составления и/или заполнения документации при различных способах установления контакта с зарубежными партнерами;
- изучение основных способов заключения контракта в соответствии с международной практикой и российским законодательством.

Ключевые вопросы:

Основная задача как экспортера, так и импортера – поиск и выбор контрагента. При этом учитываются следующие факторы:

- степень монополизации рынка крупными фирмами;
- возможность проникновения на рынок;
- длительность отношений с той или иной фирмой;
- характер деятельности фирмы.

Процедура подготовки экспортной сделки.

Способы установления контактов с потенциальными покупателями (инициатива может исходить как от экспортера, так и от импортера):

1. направить предложение (оферту) непосредственно одному или нескольким возможным покупателям;
2. принять и подтвердить заказ покупателя;
3. принять участие в торгах;
4. принять участие в торгово-промышленных ярмарках;
5. направить возможному покупателю коммерческое письмо;
6. поместить рекламные объявления в средствах массовой информации, направить в адрес потенциальных покупателей каталоги, прейскуранты, проспекты с предлагаемыми товарами.

Процедура подготовки импортной сделки

Способы установления контактов с потенциальным продавцом (экспортером):

- а) направить потенциальному или уже известному продавцу заказ;
- б) направить запрос производителю интересующие импортера товары;
- в) объявить торги;
- г) направить возможному производителю коммерческое письмо о намерениях в ответ на его рекламу или информацию;
- д) направить возможному производителю коммерческое письмо о намерениях вступить в переговоры;
- е) направит экспортеру безоговорочный акцепт на его предложение.

Способы заключения контрактов:

- подписание контракта участвующими в нем контрагентами;
- акцепт покупателем твердой оферты продавца;
- акцепт продавцом контроферты покупателя;

- акцепт продавцом письменного согласия покупателя с условиями свободной оферты (контроферты покупателя);
- подтверждение продавцом заказа, сделанного покупателем;
- обмен письмами в подтверждение достигнутой ранее личной договоренности между контрагентами.

Формы контракта: письменная, устная, частично письменная, частично устная.

Тема 3. Содержание и виды контрактов международной купли-продажи.

План лекции:

1. Типовые контракты в международной торговле.
2. Виды контрактов международной купли-продажи товаров.
3. содержание контрактов международной купли-продажи товаров.

Цель и задачи:

- формирование представлений о видах, типах и формах контрактов в международной торговле, изучение принятых в международной торговой практике обычаев и исследование их значения при заключении различных соглашений, опосредующих торговые операции;
- глубокое изучение содержания основных условий контрактов международной купли-продажи товаров при прямых связях с контрагентами;
- формирование навыков чтения и составления внешнеторгового контракта купли-продажи, а также коммерческих документов, свидетельствующих об исполнении сделки.

Ключевые вопросы:

Типовой контракт – примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики или обыкновений, принятых договаривающимися сторонами после того, как они были согласованы с требованиями конкретной сделки.

Состоит из двух частей: согласуемая и унифицированная.

Виды контрактов купли продажи:

1. В зависимости от характера поставки:

- контракт с разовой поставкой (разовое соглашение, разовая сделка) может быть с короткими сроками поставки (на сырьевые товары) и с длительными сроками поставки (на комплектное и сложное оборудование).
- контракт с периодической поставкой, может быть краткосрочным (годовым) и долгосрочным (5-10, иногда 15-20 лет).

2. В зависимости от формы оплаты за товар:

- контракт с оплатой в денежной форме;
- контракт с оплатой в товарной форме (включает товарообменное(бартерное) соглашение и простое компенсационное соглашение);
- контракт с оплатой в смешанной форме.

Договор купли продажи – это коммерческий документ, который представляет собой договор поставки товара и если необходимо сопутствующих услуг, согласованный и подписанный экспортером и импортером.

Непременное условие договора – переход права собственности на товар от продавца к покупателю.

Существенные условия контракта – это условия, без которых он не имеет юридической силы.

Содержание контракта международной купли продажи товаров.

- 1) Вводная часть:

- наименование и № контракта;
 - место и дата заключения;
 - определение сторон, совершающих сделку.
- 2) Предмет контракта (определяет вид действия, что отражается в его названии).
- 3) Базисные условия поставки – специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по поставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя (ИНКОТЕРМС – 2000).
- 4) Количество:
- единица измерения количества;
 - порядок установления количества;
 - система мер и весов.
- 5) Качество:
- по стандарту;
 - по техническим условиям;
 - по спецификации, указанной в договоре;
 - по образцу;
 - по предварительному осмотру;
 - по содержанию отдельных веществ в товаре;
 - по выходу готового продукта;
 - по справедливому среднему качеству;
 - по натуральному весу;
 - «тель-кель»
- 6) Срок и дата поставки.
- 7) Цена и общая сумма контракта:
- единица измерения, за которую устанавливается цена;
 - базис цены;
 - валюта цены;
 - способ фиксации цены;
 - уровень цены.
- 8) Условия платежа:
- валюта платежа;
 - срок платежа;
 - способ платежа и форма расчета;
 - оговорки, направленные на снижение или устранение валютного риска.
- 9) Упаковка и маркировка товара.
- 10) Сдача-приемка по качеству и количеству:
- вид сдачи-приемки;
 - место фактической сдачи-приемки;
 - срок сдачи-приемки;
 - способ проверки количества товара;
 - способ приемки товара по качеству;
 - метод определения качества и количества фактически поставленного товара
 - кем осуществляется сдача-приемка.
- 11) Рекламации.
- 12) Ответственность за нарушение контракта. Санкции.
- 13) Форс–мажор.
- 14) Арбитраж
- 15) Завершающие статьи контракта.

Тема 4. Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров

План лекции:

1. Подготовка товара к отгрузке
2. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности
3. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки

Цель и задачи:

- исследование обязанностей продавца и покупателя в связи с исполнением контракта купли-продажи;
- получение знаний в сфере подготовки товаров к транспортировке и завязывания процесса транспортировки грузов.
- формирования навыков составления внешнеторговой документации, свидетельствующей об исполнении контрактов международной купли-продажи

Ключевые вопросы:

1. Подготовка товара к отгрузке

Исполнение контракта купли-продажи означает выполнение сторонами взятых на себя обязательств:

со стороны продавца – передача (поставка) товара покупателю (к обязанностям продавца относится: подготовить товар к отгрузке и оформить документацию, необходимую для отправки товара и получения причитающихся платежей)

со стороны покупателя – принять товар и уплатить установленную цену.

Подготовка товара к отгрузке предполагает выполнение продавцом определенных требований, предъявляемых к транспортировке и маркировке товара с учетом транспортировки, климатических особенностей и специфики таможенного законодательства страны назначения. Эти требования весьма разнообразны и обладают значительными особенностями для отдельных стран, видов транспорта и для различных товаров.

I. Требования к упаковке в связи с транспортировкой

II. Требования к упаковке в связи с климатическими особенностями

Особые требования предъявляются к упаковке грузов, поставляемых в тропические страны, где влажность воздуха достигает 90%. В связи с этим требуется особо прочная упаковка (пропитанная особыми составами, изготовленная из специальных материалов). Часто используются запаянные или плотно закрытые ящики, а также металлические контейнеры.

III. Требования к упаковке, обусловленные таможенным режимом

Основное требование – максимальное приспособление к условиям, содержащимся в таможенном тарифе.

IV. Требования к упаковке, определяемые законодательством в стране назначения товара.

В некоторых странах законодательство запрещает ввоз товаров в определенной упаковке, а также вводятся импортные пошлины на отдельные виды упаковочных материалов, например стеклянную посуду или металлические листы.

2. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности

Транспортировка товаров за рубеж включает 3 основных стадии:

1. транспортировка от места нахождения предприятия производителя (поставщика) до пункта отправления в стране отправления;
2. транспортировка от пункта отправления в стране поставщика (продавца) до пункта прибытия в стране назначения;
3. от пункта прибытия в стране назначения до места нахождения предприятия заказчика (поставщика).

Независимо от того кто будет осуществлять транспортировку (продавец или покупатель) важным моментом является выбор оптимального способа транспортировки

товара – одна из задач транспортной логистики, которая занимается определением потоков, которые предприятия осуществляет на внутреннем и внешних уровнях производственно-коммерческой деятельности.

Транспортировка – логистическая операция, заключающаяся в перемещении продукции в заданном состоянии с применением транспортных средств, начинающаяся с погрузки в месте отправления и заканчивающаяся разгрузкой в месте назначения.

В общем виде заключение и исполнение договора перевозки груза включает следующие этапы:

1. "Завязывание" транспортного процесса.
2. Принятие груза к перевозке.
3. Заключение договора.
4. Исполнение обязательства по перевозке.
5. Провозная плата.
6. Выдача груза в пункте назначения.

Тема 5. Контракты в международной встречной торговле

План лекции:

1. Содержание понятия и особенности международной встречной торговли.
2. Виды международных встречных сделок.

Цель и задачи:

- изучение понятия и особенностей сделок во внешней торговле;
- формирования навыков составления контрактов по различным видам операций во встречной торговле;
- исследование роли фирм, специализирующихся на осуществлении международных встречных операций в международной торговле.

Ключевые вопросы:

Международные встречные операции – экспортно-импортные операции которые дополняются принятием партнерами встречных обязательств: экспортером – по закупке конкретно определенных товаров и услуг у импортера, импортером – по поставке согласованных товаров и услуг экспортеру.

На современном этапе встречная торговля:

- один из важнейших инструментов регулирования международного товарообмена;
- содействует развитию экспортного и производственно-технического сотрудничества между странами;
- способствует стабилизации и упорядочению международных расчетов.

Виды международных встречных сделок.

Эксперты ООН выделяют три основных вида международных встречных сделок:

- бартерные сделки
- торговые компенсационные сделки
- промышленные компенсационные сделки

Специалисты ОЭСР делят все международные встречные сделки на два вида:

- торговая компенсация
- промышленная компенсация.

Исходя из организационно-правовой основы встречных сделок и принципа международной компенсации, можно выделить следующие три типа сделок:

1) Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе (4-5 % всей международной встречной торговли). Подразделяются на:

- соглашения с единовременной поставкой (бартерные соглашения и соглашения с прямой компенсацией);

- соглашения с длительными сроками поставки (глобальные сделки): базовые соглашения и соглашения на основе писем - обязательств.
- 2) Компенсационные сделки на коммерческой основе (9 – 10 % всей международной встречной торговли). Подразделяются на:
 - краткосрочные компенсационные сделки (сделки с частичной компенсацией, с полной компенсацией и трехсторонняя компенсационная сделка);
 - встречные закупки (параллельная закупка, джентльменское соглашение и долгосрочная авансовая закупка – сделка ЮНКТИМ);
- 3) Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве (55 – 60 % всей международной встречной торговли). Подразделяются на:
 - крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой;
 - сделки о разделе продукции;
 - сделки развитие – импорт.

Тема 6. Особенности составления и исполнения контрактов, обслуживающих торгово-посреднические операции на мировом рынке

План лекции:

1. Понятие и виды торгово-посреднических операций.
2. Организационные формы торгово-посреднических операций.
3. Особенности деятельности ТПФ в современных условиях.

Цель и задачи:

- изучение понятия и видов операций с торговыми посредниками; исследование преимуществ и недостатков использования торгово-посреднического звена в международной торговле;
- формирование навыков составления контрактов с торговыми посредниками;
- исследование роли торгово-посреднических фирм в современной международной торговле.

Ключевые вопросы:

ТПО – это операции, связанные с куплей-продажей товаров, выполняемые по поручению производителя – экспортера независимым от него торговым посредникам на основе заключенного между ними соглашения или отдельного поручения.

В настоящее время функции торговых посредников значительно широки (тенденция – оказание комплексных услуг)

Функции торговых посредников:

1. операции по организации сбыта – поиск контрагента, заключение сделок от имени продавца, представление гарантий оплаты товара покупателем, проведение рекламных кампаний и т.д.
2. транспортно-экспедиторские операции, включая операции по страхованию товаров при транспортировке
3. финансирование торговых сделок (кредитование сторон)
4. технические услуги и послепродажное техническое обслуживание
5. сбор и предоставление информации о рынках сбыта

Тенденция последних лет:

– внедрение торговых посредников в производственную сферу путем создания дочерних предприятий по переработке и сборке продукции, куплей продажей которой они занимаются.

- Участие торговых посредников в международных консорциумах для создания крупных строительных объектов (торговые посредники осуществляют закупочно-сбытовые операции для таких предприятий).

- ТПО сосредоточены в руках небольшого числа крупных торговых компаний, которые осуществляют весь комплекс операций.

- на долю торговых посредников приходится от $\frac{1}{2}$ до $\frac{2}{3}$ товаров, участвующих в международном товарообмене.
- особенно широко ТП используются в США, Великобритании, Нидерландах, Скандинавских странах, Японии и Швеции.

Преимущества использования ТП:

- а) уменьшение затрат экспортера на территории страны импортера (у ТП имеется своя материально-техническая база)
- б) экспортер освобождается от забот, связанных с реализацией товара.
- в) необходимость использования посредника в связи с монополизацией рынков некоторых товаров торговыми посредниками и недоступность для установления прямых контактов.

Недостатки:

- а) экспортер зависит от торгового посредника
- б) нет непосредственного контакта с рынком сбыта.

В зависимости от характера взаимоотношений и функций ТП выделяют следующие виды ТПО:

1. операции по перепродаже;
2. комиссионные операции
3. агентские операции
4. Брокерские операции.

1. операции по перепродаже

Это операции, которые осуществляются от имени посредника и за свой счет (т.е. ТП сам покупает товар как у экспортера, так и у импортера и становится его собственником)

Различают 2 вида операций:

- а) ТП выступает в роли покупателя (он закупает товар у экспортера, становится их собственником и может реализовывать их по своему усмотрению)
 - заключается обычный контракт купли – продажи
 - отношения между экспортером и посредником заканчиваются после выполнения сделки.

Таких посредников называют купцами.

На рынке черных металлов: - стокхолдерами; сахара в Нью-Йорке – операторы, какао в Лондоне – дилеры, цветных металлов – принципал.

б) Торговому посреднику экспортером предоставляется право продажи товаров на определенной территории в течении определенного периода времени.

- заключается договор о предоставлении права на продажу (содержит только общие условия)
- заключаются самостоятельные контракты купли-продажи (устанавливаются количество, качество товара, цена, условия платежа и т.д.)

ТП в этом случае называется – торговцем по договору (Германия), дистрибьютор (США и Англия), концессионер (Бельгия и Греция), коммерсант (Франция). Сам производитель – грантор (но чаще – производитель, поставщик, экспортер).

Таким образом дистрибьютор – постоянное звено в организации сбыта товаров производителя - экспортера.

Его отличительные черты:

- приобретение и перепродажа товаров от своего имени и за свой счет
- тесные и доверительные связи с производителем
- ограничение свободы действий дистрибьютора обязательством воздерживаться от конкуренции
- осуществление сбыта маркированных товаров под товарным знаком производителя.

2. Агентские операции.

Это поручение одной стороной (принципалом), независимой от него другой стороне (агенту) совершение фактических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала.

Между принципалом и агентом заключается агентское соглашение. Отличительная черта агента: способствует совершению сделки купли продажи, но сам в ней не участвует.

По объему передаваемых прав агенты делятся на:

- простых агентов. Подобное соглашение предоставляет право посреднику сбывать на оговоренной территории определенную номенклатуру товаров принципала и получать от него вознаграждение. Данное соглашение не ограничивает прав принципала, который может самостоятельно (или через других посредников) продавать на той же территории те же товары без выплаты простому агенту какой-либо компенсации. Такое соглашение не выгодно агенту, так как не дает ему стабильного положения на рынке. используется экспортеров при его выходе на новые рынки, и заключается с несколькими агентами, чтобы выбрать лучшего.

- агент с правом «первой руки». В соответствии с таким соглашением принципал обязан в первую очередь предложить товар простому агенту и только после его письменного отказа продавать товар на оговоренной территории самостоятельно или через других агентов

- монопольные агенты. Данное соглашение означает, что только данный агент может продавать товары принципала определенной номенклатуры на оговоренной территории в течении установленного времени и получать за это вознаграждение. сам принципал уже лишен подобного права на той же территории и не может передавать это право другим агентам на этой территории. такое соглашение активизирует работу посредника, стабилизирует его положение на рынке и побуждает к вложению собственного капитала для создания и функционирования сбытовой сети. Данное соглашение наиболее распространено в мировой практике.

По видам агентских соглашений агенты делятся на:

- агентов-представителей, которые только представляют интересы принципала на определенном рынке по согласованной номенклатуре товаров. Такой посредник не имеет права подписывать контракты от имени принципала. В его обязанности входит: осуществление маркетинговых исследований; информация принципала о технических требованиях к товарам, запросах потребителей, создание имиджа, организация рекламы, содействие подписанию контрактов;

- агентов-поверенных. В его обязанности входит полная отчетность перед принципалом о совершении сделки, которая носит, как правило, разовый характер. такие соглашения встречаются редко.

- агенты по купле – продаже. Соглашения с ними заключаются на длительный срок и являются наиболее распространенными в мировой практике. такой посредник должен обладать капиталом для организации сбытовой сети, рекламных мероприятий, складирования продукции, технического обслуживания и проч.

В практике международной торговли используется несколько форм вознаграждения посредников:

- Вознаграждение в виде разнице цен реализации и поставки. Используется при сбыте товаров на условия консигнации и купли - продажи товаров.

- Вознаграждение в виде процентов с экспортных цен. Экспортная цена считается ценой реализации.

- Смешанное вознаграждение – совмещение предыдущих способов и используется в тех случаях, когда у экспортеров есть возможность оперативно контролировать фактический уровень цен реализации на рынке сбыта.

3. Комиссионные операции

Такая операция состоит в совершении одной стороной (комиссионером) по поручению другой стороны (комитента) сделок от его имени, но за счет комитента.

- заключается договор комиссии
- комиссионер совершает сделки за счет комитента, который остается собственником товара до его передачи в распоряжение конечного покупателя (риск случайной гибели лежит на комитенте, но комиссионер обязан обеспечить сохранность товара)
- комиссионер заключает договор к/пр. от своего имени с покупателем и сам получает платеж
- в договоре устанавливается порядок определения цены, по которой комиссионер продает товары комитента. Может быть установлена цена как минимальная (окончательная цена устанавливается комиссионером самостоятельно) и как максимальная (но завышение цены не должно повлиять на конкурентоспособность товара). Комиссионер получает вознаграждение либо в виде процентов от суммы сделки, либо в виде разницы между ценой комитента и ценой реализации товара.
- договор комиссии может включать условие «делькредере» - комиссионер за дополнительное вознаграждение обязуется гарантировать комитента от любых убытков, связанных вследствие неуплаты покупной цены покупателем в случае его неплатежеспособности.

Разновидности комиссионных операций:

- а) Индент – разовое комиссионное поручение импортера одной страны комиссионеру другой страны на покупку определенной партии товаров. Может быть:
 - закрытым (точно устанавливает производителя товара и сведения о товаре, сорт, цвет);
 - открытым (представляется право выбора покупателя товара, нет точных сведений о товаре)
- б) операции консигнации – поручение одной стороной (консигнантом) другой стороне (консигнатору) продажи товара со склада от своего имени и за счет консигнанта.
 - осуществляется на основе договора консигнации
 - используется при слабом освоении рынка или при поставках новых товаров, мало известных покупателю
 - продажа товара со склада, находящегося в стране сбыта товара, облегчает освоение новых рынков.

4. Брокерские операции

Состоят в установлении контакта через посредника – брокера между покупателем и продавцом.

Отличительные черты:

- не является стороной в сделке, действует только в целях сведения покупателя с продавцом
- не является представителем (в отличие от агента), не состоит в договорных отношениях с одной из сторон
- действует на основе клиентского соглашения.

Функции брокера:

- а) участие в биржевой торговле
- б) выполнение поручений не членом биржи
- в) действует строго в пределах полномочий предоставленных клиентом
- г) по требованию клиента обязан предоставить отчет о всех проведенных от его имени операциях
- д) может осуществлять контроль по поручению клиента за исполнением контракта и предъявления рекламаций.

За свои услуги получает обусловленное вознаграждение – брокеридж (0,25-3%)

Брокер не имеет права представлять интересы другой стороны в сделке. иногда в качестве посредника в сделке выступает два брокера: одни со стороны покупателя, другой – продавца.

Организационные формы ТПО.

В зависимости от характера совершаемых операций различают следующие виды торгово-посреднических фирм:

1. торговые
2. комиссионные
3. агентские
4. брокерские
5. факторы.

1) Торговые фирмы – осуществляют операции за свой счет и от своего имени. Подразделяются на:

а) торговые дома – закупают товары у производителей своей страны и перепродают их за границей; осуществляют отдельные комиссионные операции; работают либо по широкой номенклатуре товаров, либо специализируются на одной из них или группе.

б) экспортные фирмы – закупают за свой счет товары на внутреннем рынке и перепродают его от своего имени за границей. Выделяют:

- специализированные экспортные фирмы – торгуют одним товаром или товарами сходными по номенклатуре (товары легкой промышленности)

- универсальные экспортные фирмы – торгуют широким ассортиментом в основном потребительских товаров; ориентированы на зарубежных покупателей и стараются выполнить их интересы

в) импортные фирмы закупают товары за свой счет за границей и продают их на внутреннем рынке промышленникам, оптовикам и розничным торговцам. Они имеют запасы товаров на складах, производят немедленные поставки на внутренний рынок по требованию клиентов, часто специализируются в торговле машинами и оборудованием, т.к. берут на себя послепродажное обслуживание.

г) стокисты – фирмы в стране импортера, осуществляющие экспортно-импортные операции на основе специального договора о консигнационном складе. Имеют собственные склады, покупают и продают товары от своего имени и за свой счет.

2) Комиссионные фирмы. Выполняют разовые поручения клиентов и действуют от своего имени, но за счет комитента. Разновидность таких фирм – конфирмационные дома – берут на себя риск по кредитам, которые они от лица производителя-экспортера предоставляют покупателям, при этом не требуют от покупателя доказательства их кредитоспособности (но косвенно проверяют).

3) Агентские фирмы. Действуют от имени и за счет комитента. Юридически они всегда сохраняют полную независимость от принципала.

4) Брокерские фирмы. По законам некоторых стран они не могут выступать сами покупателями или продавцами товаров, которые им поручено продать или купить. Большое развитие получили в Англии.

5) Факторы – торговые посредники, выполняющие широкий круг посреднических операций от имени экспортера. Они не только осуществляют экспорт продукции своего принципала, но и финансируют сделки (предоставление делькредере, оплата аванса производителю, выдача кредитов покупателям), производят страхование импортных кредитов и инкассацию платежей в стране сбыта, способствуют подбору зарубежных агентов. Наибольшее распространение получили в торговле лесом, кожей, текстильными товарами.

Особенности деятельности ТПФ в современных условиях.

1. Расширение направлений и сфер деятельности. Диверсификация деятельности осуществляется по:

- отдельным товарам
- видам деятельности (оптовые, розничные, посылочные)
- совершаемым операциям (экспортные, импортные)
- предоставляемым услугам (снабжение запчастями, торговля техникой, услугами)
- характеру соглашений и функциям.

2. Появление крупнейших фирм – транснациональных торговых корпораций ТТК на мировых товарных рынках отдельных товаров. («Чилевич» - на рынке кожсырья, «Андерсон, Клейтон» - на рынке хлопка, «МЭН» - на рынках тропических товаров.

3. Привязка агентских фирм к промышленным монополиям, которые координируют их деятельность путем раздела рынков сбыта

4. Привязка торговых посредников (всех видов) к производителям машин и оборудования.

5. Подчинение крупным промышленным компаниям мелких и средних торгово-посреднических фирм путем системы франшизы, т.е. долгосрочных договоров с предоставлением исключительного права на реализацию товаров и услуг с сохранением торговой марки производителя.

6. Подчинение торговыми монополиями мелких и средних фирм – экспортеров и производителей в развивающихся странах. Через них они осуществляют скупку сырья, которое сами перерабатывают и реализуют через собственные розничные магазины.

7. Широкое участие в международной торговле государственных и частных компаний развивающихся стран.

8. Широкое распространение получили новые формы торговли, максимально приближающие продавцов к конечным потребителям: универсальная торговля через супермаркеты и универмаги, посылочная торговля, передвижная торговля, торговые автоматы.

9. Создаются торгово-промышленные комплексы, чаще всего путем поглощения крупными торговыми корпорациями производственных фирм.

Тема 7. Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах

План лекции:

1. Международные товарные биржи: сущность, функции, виды и техника проведения биржевых сделок.
2. Международные аукционы: сущность, виды и этапы проведения.
3. Международные торги: сущность, виды и этапы проведения.

Цель и задачи дисциплины:

- изучение особенностей организации и осуществления внешнеторговых операций по реализации товаров через товарные биржи, аукционы и торги;
- формирования навыков совершения операций на бирже с реальным товаром и спекулятивные операции;
- формирования навыков представления товаров на аукционы, организации аукционных торгов и заключения контрактов;
- формирование навыков организации торгов и заполнения тендерной документации.

Ключевые вопросы:

Международная товарная биржа – постоянно действующий оптовый рынок, на котором по определенным правилам совершаются сделки купли-продажи на массовые сырьевые и продовольственные товары, обладающие родовыми признаками, качественно однородные и взаимозаменяемые.

Виды товаров, участвующих в международном товарообороте бирж:

1. Сельскохозяйственные и лесные товары:
 - а) масличные
 - б) зерновые
 - в) продукция животноводства
 - г) продовольственные товары (сахар, кофе, какао-бобы и др.)

- д) текстильные товары
- е) лесные товары (пиломатериалы и фанера)
- ж) натуральный каучук
- 2) Промышленное сырье и полуфабрикаты:
 - а) топливные товары
 - б) промышленные металлы
 - в) драгоценные металлы

Виды бирж:

- по сфере деятельности, выполняемым функциям и роли в мировой торговле (международные и национальные)
- по номенклатуре товаров, обращающихся на биржах (универсальные и специализированные)
- по принципу организации (публичные и частные)

Функции бирж:

1. Квотирование цен
2. Хеджирование
3. Гарантия поставки товара
4. Как институт рыночной экономики, предоставляет следующие возможности:
 - игра на разнице цен
 - инвестирование капитала
 - проведение арбитражных операций
 - финансирование

Виды биржевых сделок:

а) Сделки с реальной поставкой товаров. Их цель – передача прав собственности на товар от продавца потребителю за определенный денежный эквивалент. Исполнение сделки – фактическая поставка товара в обусловленный в контракте срок. подразделяются на два вида:

- сделки с немедленной поставкой (наличные сделки, сделки спот или кэш)
- сделки на поставку товара в будущем (срочные сделки или форвардные)

б) Срочные (фьючерсные) сделки. Не предусматривают обязательства сторон поставить или принять товар, а предполагают куплю и продажу прав на товар. Цель – получение прибыли посредством игры на разнице цен. Выделяют:

- сделки на разность (игра на повышение и игра на понижение)
- сделки с премиями
- стеллажные сделки
- сделки с опционом
- арбитражные сделки
- онкольные сделки

в) Хеджирование (страхование) – используются для страхования от возможных потерь в случае изменения рыночных цен при заключении сделок с реальным товаром. Совмещают одновременное заключение действительной и обратной ей фьючерсной сделок. Выделяют:

- хеджирование покупкой
- хеджирование продажей

Международный аукцион – специально организованный, периодически действующий рынок, на котором осуществляются сделки купли-продажи путем ценового состязания между покупателями.

Особенность: осуществляется торговля товарами, обладающими индивидуальными свойствами, что исключает возможность замены партий одинаковых товаров.

Главное условие: товары должны быть предварительно осмотрены, т.к. после покупки товара никакие претензии не принимаются.

Основные предметы торга на аукционах:

- 1) пушно-меховые товары (центры торговли - С.-Петербург, Нью-Йорк, Монреаль, Лондон и пр.)
 - 2) невытая шерсть (центры – Лондон, Ливерпуль, Кейптаун, Мельбурн, Сидней, Веллингтон)
 - 3) чай (центры – Калькутта и Кичина, Лондон, Сингапур)
 - 4) табак (центры – Нью-Йорк, Амстердам, Бремен, Лусака, Лимба)
 - 5) цветы (Амстердам)
 - 6) овощи и фрукты (Антверпен, Амстердам)
 - 7) рыба (США и западноевропейские страны)
 - 8) лошади (Москва, Лондон, Довиль)
- Аукционы бывают регулярными и нерегулярными.

Техника проведения аукциона включает 4 этапа:

- 1) подготовка аукциона
- 2) осмотр товаров
- 3) аукционный торг (с повышением цены и голландский аукцион)
- 4) оформление и исполнение аукционной сделки

Международные торги – одна из форм внешнеэкономической деятельности, при которой покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с определенными технико-экономическими характеристиками.

Торги – распространенный способ размещения заказов на

- сооружение промышленных и других объектов
- поставку машин и оборудования
- выполнение научно исследовательских, изыскательских и проектных работ.

В зависимости от способа проведения выделяют открытые, закрытые, смешанные, единичные.

Порядок и условия проведения торгов включает четыре этапа:

- 1) подготовка торгов
- 2) представление предложений участниками торгов
- 3) выбор поставщика
- 4) подписание контракта

Тема 8. Контракты в международном обмене научно-техническими знаниями

План лекции:

1. Понятие и характерные черты международного обмена научно-техническими знаниями
2. Сущность и особенности международной торговли лицензиями
3. Виды и содержание соглашений о международном обмене лицензиями

Цель и задачи:

- изучение особенностей и форм передачи технологий;
- формирование навыков составления и исполнение контрактов в международном обмене научно-техническими знаниями.

Ключевые вопросы:

Международный обмен технологией – представление на коммерческой основе иностранному контрагенту результатов научно-технической деятельности, имеющих научную и практическую ценность.

Виды технологии:

1. Знания и опыт, воплощенные в форму изобретений, которые имеют правовые формы защиты (патент, лицензия, копирайт, товарная марка)

2. Знания и опыт научно-технического, производственного, управленческого, коммерческого, финансового и иного характера, не защищенные охранными документами (ноу-хау)

Характерные черты международного обмена научно-техническими знаниями:

- объективный характер развития
- монополизация технических знаний
- политика ТНК в области передачи технологии
- внутрикорпорационный обмен технологией
- участие мелких и средних фирм
- усиление противоречий в сфере международного технологического обмена

Наиболее распространенная форма международной торговли НТЗ является торговля патентами и лицензиями.

а) Если патентовладелец за определенное вознаграждение полностью передает собственность на изобретение другому лицу, то заключается патентное соглашение. Предмет сделки – продажа патента как товара.

б) Если патентовладелец сохраняет право собственности на изобретение и лишь разрешает использовать права, вытекающие из патента, то заключается лицензионное соглашение.

Содержание лицензионного соглашения:

Типовые соглашения разрабатываются комиссиями ООН, отраслевыми ассоциациями, отдельными фирмами, которые осуществляют лицензионную деятельность в мировом масштабе.

1. Стороны соглашения.
2. Преамбула
3. Предмет соглашения
4. Вид лицензии (неисключительная, исключительная, полная)
5. Платежи (роялти, участие в прибыли, паушальный платеж, передача ценных бумаг, передача технической документации)
6. Обязанности лицензиара
7. Обязанности лицензиата
8. Срок действия лицензии

Тема 9. Контракты в международном обмене инженерно-техническими услугами

План лекции:

1. Содержание понятия «международный инжиниринг» и виды инжиниринговых услуг.
2. Значение и развитие международного обмена инженерно-техническими услугами.
3. Основные условия международных договоров о предоставлении инженерно-технических услуг.

Цель и задачи:

- изучение особенностей и форм реализации инжиниринговых услуг в международной торговле;
- формирование навыков по составлению и исполнению контрактов в международном обмене инженерно-технических услуг.

Ключевые слова:

Инжиниринг – предоставление на основе договора на инжиниринг одной стороной – консультантом, другой стороне – заказчику комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, связанных с проектированием, строительством и вводом объекта в эксплуатацию, с разработкой новых технологических процессов на предприятии заказчика, усовершенствованием имеющихся производственных процессов вплоть до внедрения изделия в производство и даже сбыта продукции.

Комплексный инжиниринг включает три отдельных вида инженерно-технических услуг, каждый из которых может быть предметом самостоятельного договора:

- консультативный инжиниринг;
- технологический инжиниринг;
- строительный инжиниринг.

Содержание международного договора на консультативный инжиниринг:

- стороны
- преамбула
- предмет и сфера деятельности договора
- сроки начала и окончания предоставления консультативных услуг
- передача прав и обязанностей консультанта
- обязанности консультанта
- обязательства заказчика
- невыполнение договорных обязательств сторонами
- освобождение от ответственности за последствия невыполнения договорных обязательств (форс-мажорные обстоятельства)
- методы расчета вознаграждения консультанта
- интеллектуальная собственность и запатентованная информация
- вступление договора в силу
- прекращение действия договора
- применяемые технические стандарты.

Тема 10. Организация и техника совершения операций по международному туризму

План лекции:

1. Понятие и виды международного туризма. Развитие международного туризма на современном этапе.
2. Организационные формы операций по международному туризму.
3. Основные виды и условия соглашений о предоставлении туристических услуг.

Цель и задачи:

- изучение основных видов, типов и категорий международного туризма;
- исследование организационных форм операций по международному туризму и изучение особенностей их функционирования в различных странах и регионах мира;
- формирование навыков составления и исполнения контрактов в сфере предоставления туристических услуг.

Ключевые слова:

Операции по международному туризму – это вид деятельности, направленной на предоставление различного рода туристских услуг и товаров туристского спроса с целью содействия удовлетворению широкого круга культурных и духовных потребностей иностранного туриста.

Туристские услуги, предлагаемые в качестве товара на мировом рынке подразделяются на следующие:

- услуги по размещению туристов;
- услуги по перемещению туристов;
- услуги по перемещению туристов;
- услуги, направленные на удовлетворение культурных потребностей туристов;
- услуги, направленные на удовлетворение деловых интересов туристов;
- услуги торговых предприятий;
- услуги по оформлению документации.

Основные соглашения о предоставлении туристских услуг:

- Агентские соглашения – между туроператором и агентом;
- Договор на размещение – между гостиницей и клиентом;
- Гостиничный контракт – между туроператором и исполнителем услуг;
- Контракт – между гостиницей и перевозчиком;
- Договор франшизы – между производителем туристских услуг и турагентством;
- Договор купли-продажи туристских услуг – между туроператором и/или клиентом – потребителем туристских услуг.

Тема 11. Коммерческая деятельность фирм по реализации соглашений о международном производственно-техническом сотрудничестве

План лекции:

1. Содержание и тенденции развития международных производственно-технических связей
2. Особенности и тенденции развития международного производственного кооперирования
3. Международные договоры и организация деятельности фирм по сооружению промышленных объектов

Цель и задачи:

- изучение особенностей и форм реализации коммерческих операций в сфере международного производственно-технического сотрудничества;
- формирование навыков составления и исполнения контрактов в сфере международного производственно-технического сотрудничества.

Ключевые слова:

Международное производственно-техническое сотрудничество – это отношения между самостоятельными производителями разных стран (как объединенными, так и необъединенными единым титулом собственности) в области производства, науки и техники, определяемые единством конкретного целевого назначения с применением организационных и правовых форм осуществления сотрудничества.

Тенденции развития международных производственно-технических связей:

- комплексный характер
- развитие связей приводит к изменению структуры международного товарооборота
- отношения между фирмами на мировом рынке приобретают согласованный характер
- создание совместных предприятий
- определяют характер и направления внешнеэкономической деятельности фирм

Все международные производственно-технические связи можно классифицировать в зависимости от объекта (области) сотрудничества на производственное кооперирование и сооружение промышленных объектов.

Сущность международного кооперирования – самостоятельные производители разных стран в результате осуществления на договорной основе совместной деятельности создают отдельные виды продукции, имеющей строго адресное назначение и составляющий элемент конечной продукции.

Предпосылки кооперирования:

- унификация объекта кооперирования
- долгосрочность, стабильность и регулярность отношений между партнерами
- различный социально-экономический характер отношений между партнерами
- согласованный взаимовыгодный сбыт совместно изготовленной продукции

Причины международного кооперирования:

- а) усложнение продукции исключает возможность массового выпуска всех компонентов машин и оборудования на одном предприятии и требует дополнительных затрат;

- б) обострение конкуренции на мировом рынке и стремление ТНК снизить издержки производства на единицу выпускаемой продукции;
- в) режим сложных производственных проблем по разработке и созданию принципиально новых конструкций и изделий в короткие сроки;
- г) снижение таможенных пошлин между развитыми странами; разрыв в уровне пошлин на промежуточную продукцию и готовые изделия развивающихся стран.

Формы международного кооперирования:

1. подрядное кооперирование
2. международное кооперирование с целью создания единого конечного продукта
3. международное кооперирование на основе договорной специализации (соглашение о разделе производственных программ)

Международные договоры и организация совместной деятельности фирм по сооружению промышленных объектов предполагает осуществление двумя или несколькими фирмами по поручению заказчика совместной деятельности по сооружению определенного промышленного объекта. Включает:

- поставки машин и оборудования
- проектные, строительные и инжиниринговые работы.

Виды договоров:

- 1) Заказчик заключает отдельные договоры на поставку и монтаж промышленного оборудования с одной стороны, и на выполнение строительных и инженерных работ – с другой.
- 2) Заключение комплексного договора
- 3) Договор «под ключ»

Тема 12. Понятие и особенности реализации концессионных соглашений и соглашений о разделе продукции.

План лекции:

1. Понятие и содержание концессионных соглашений. Отличительные черты концессионных соглашений.
2. Соглашения о разделе продукции.
3. Основные условия СРП.

Цель и задачи:

- изучение нормативных документов, регулирующих правоотношения в сфере концессионных соглашений и соглашений о разделе продукции в РФ и в мире;
- формирование навыков организации сделок в сфере раздела продукции;
- исследование различных моделей СРП в российской и зарубежной практике;
- изучение особенностей реализации СРП в РФ.

Ключевые слова:

Соглашение о разделе продукции – соглашение в области недропользования и инвестиционной деятельности, в рамках которого устанавливаются правовые основы отношений, возникающих в процессе осуществления местных (национальных) и иностранных инвестиций в поиски, разведку и добычу минерального сырья на территории конкретной страны, а также на континентальном шельфе и (или) в пределах исключительной экономической зоны данной страны.

Помимо СРП, другим видом соглашений являются концессии (соглашения о налогах/роялти), которые включают аренду и лицензирование.

Разница между СРП и СНР заключается:

- в механизме распределения выгод от осуществления проекта между государством и инвесторами;

- в сфере применения.

Выделяют 2 схемы концессий: BOT и ROT.

Суть СРП: после подписания соглашения иностранные и национальные инвесторы ведут и финансируют геологоразведку, обустройство и эксплуатацию месторождений, принимая на себя всю ответственность за возможный риск в обмен на указанную в договоре долю (в разных странах от 15 до 85 %) от объема извлеченного сырья на этих месторождениях.

Преимущества СРП:

- содействуют эффективной разработке отдельных месторождений природных ресурсов в течение всего срока осуществления проекта;
- принимающее правительство получает часть продукции, которая может продаваться за границу за валюту;
- принимающая сторона, как правило, играет активную роль в СРП (при СНР принимающая сторона играет пассивную роль).

Три модели СРП

- 1) «Индонезийская»
- 2) «Перуанская»
- 3) «Ливийская»
- 4) «Российская», характерной особенностью является существование 4-х уровней:
 - инвестор выплачивает государству роялти
 - инвестор получает «компенсационную» нефть для покрытия затрат
 - «прибыльная нефть» распределяется между государством и инвестором
 - инвестор выплачивает налог на прибыль с его части прибыльной нефти.

Законы РФ, регулирующие СРП:

- «О СРП» (ред. 1998 г.)
- «Об участках недр, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции» (1997 г.)
- «О недрах»

В настоящее время в РФ действуют 4 СРП:

- 1) СРП по нефтегазоконденсатным месторождениям Чайво, Одопту и Аргсутун-Дагинское на шельфе острова Сахалин (проект «Сахалин – 1»);
- 2) Соглашение о разработке Пильту-Астохского и Лунского месторождения нефти и газа на условиях СРП (проект «Сахалин – 2»);
- 3) Соглашение между РФ в лице Правительства РФ и администрации Ненецкого АО и французским АО «Тотать Разведка Разработка Россия» о разработке и добычи нефти на Хьяргинском месторождении на условиях СРП (проект «Хьяргинское СРП»)
- 4) Соглашение о разработке южной части Самотлорского нефтегазоконденсатного месторождения на условиях СРП (проект «Самотлорское СРП»).

Рекомендуемая литература:

Основная литература:

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Учебник под ред. Л.Е. Стровского. – 5-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012. – 503 с. (ЭБС Университетская библиотека - онлайн)
2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. – 13-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 500 с. (ЭБС Университетская библиотека - онлайн)
3. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник / Е.Ф. Прокушев. – 8-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 500 с. (ЭБС Университетская библиотека - онлайн)

Дополнительная литература:

1. Воронкова, О. Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова ; под ред. Е. Н. Пузаковой, 2006. - 496 с.
2. Герчигова, И. Н. Международное коммерческое дело [Текст] : Практикум: учеб. пособие: рек. Мин. обр. РФ / И.Н. Герчигова , 1999. - 527 с.
3. Герчигова, И. Н. Международное коммерческое дело [Текст] : Учебник: Рек. Мин. обр. РФ / И.Н. Герчигова, 2001. - 672 с.
4. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. : рек. УМО / В.В. Покровская, 2009. - 672 с.
5. Поступов П.Р. Исследование внешнеторгового контракта, как основы внешнеэкономической деятельности. - М.: Лаборатория книги. 2010. – 89 с. (ЭБС Университетская библиотека - онлайн)
6. Ростовский, Ю. М. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. : доп. Мин. обр. РФ / Ю.М. Ростовский, В.Ю. Гречков, 2008. - 592 с.
7. Слепнева, Т. А. Экономика предприятия [Текст] : учеб.: рек. УМО / Т. А. Слепнева, Е. В. Яркин, 2006. - 458 с.
8. Трухачев, В. И. Международная торговля [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / В. И. Трухачев, И. Н. Лякишева, В. Л. Ерохин, 2006. - 416 с.

Периодические издания

1. Внешнеэкономический комплекс России.
 2. Дальний Восток.
 3. Международная жизнь.
 4. Международная экономика.
 5. Региональная экономика.
 6. Российская экономика: прогнозы и тенденции
 7. Российский внешнеэкономический вестник.
 8. Россия в глобальной политике.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

№	Наименование ресурса	Краткая характеристика
1	http://www.iqlib.ru	Интернет-библиотека образовательных изданий, в которой собраны электронные учебники, справочные и учебные пособия. Удобный поиск по ключевым словам, отдельным темам и отраслям знания
2	Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников» http://www.grebennikon.ru/	содержит статьи по маркетингу, менеджменту, финансам, управлению персоналом, опубликованные в специализированных журналах издательства за последние 10 лет.
3	Консультант +	Справочно-правовая система. Содержит законодательную базу, нормативно-правовое обеспечение, статьи.
4	http://www.biblioclub.ru	Электронная библиотечная система «Университетская библиотека - online»: специализируется на учебных материалах для ВУЗов по научно-гуманитарной тематике, а так же содержит материалы по точным и естественным наукам.

3 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ (РЕКОМЕНДАЦИИ)

3.1 Планы и методические указания по подготовке к практическим (семинарским) занятиям

Семинар является одной из форм проведения групповых занятий со студентами вузов, имеющей своими целями более глубокое усвоение обучаемыми лекционного материала, развитие у них умения целенаправленной работы с научной, нормативной и учебной литературой для самостоятельного добывания новых знаний, приобретение навыков публичных выступлений, ведения дискуссий и т.д.

Готовясь к семинарскому занятию, студент вначале должен ознакомиться с вопросами, выносимыми на обсуждение. Затем существо обсуждаемых проблем изучается с использованием лекционного материала, рекомендованных учебников, нормативных актов и научной литературы. Оправдывает себя при этом обращение к различным справочникам, словарям и иным подобным изданиям, содержащим четкие определения исследуемых понятий и краткую их характеристику. Информацию, почерпнутую из рекомендованной литературы в результате ее изучения, следует письменно фиксировать в своих конспектах, что, одной стороны, способствует ее лучшему запоминанию, а с другой – упрощает последующую подготовку к экзаменам. При появлении неясных вопросов следует четко сформулировать их для последующего получения ответа у преподавателей или сокурсников. Усвоив существо изучаемой проблемы, следует продумать порядок ее изложения при выступлении на семинарском занятии, увязав рассматриваемый вопрос со своей нынешней или будущей профессиональной деятельностью.

При проведении семинарских занятий их руководитель может использовать различные способы контроля за уровнем подготовки слушателей: групповое обсуждение вопросов, сформулированных в плане; индивидуальные собеседования с отдельными студентами; проведение письменной контрольной работы; заслушивание докладов и сообщений по наиболее сложным вопросам темы и их последующее обсуждение. Конкретная форма проведения занятия выбирается преподавателем с учетом состава учебной группы, уровня ее подготовки и иных обстоятельств. Итогом проведения семинарского занятия является индивидуальная оценка знаний опрошенных студентов.

Планы семинарских занятий:

Занятие 1. Теоретические и методологические аспекты международной торговой практики

6. Содержание понятий «международная торговля», «внешняя торговля», «международная торговая сделка».

7. Виды и содержание международных коммерческих операций.

8. Контрагенты как субъекты международных коммерческих операций, их основные группы. Принципы, положенные в основу классификации контрагентов, выступающих на мировом рынке.

9. Значение и содержание конвенции ООН о договорах международной купли продажи товаров.

10. Гагская конвенция (1985 г.) о праве, применимом к договорам международной купли продажи

Литература:

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Практикум: Учеб. пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ-ДАНА, 1999.

3. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. / Е.Ф. Прокушев, 2009. - 500 с.
4. Трухачев В. И. Международная торговля [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / В. И. Трухачев, И. Н. Лякишева, В. Л. Ерохин, 2006. - 416 с.
5. Воронкова О. Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова ; под ред. Е. Н. Пузаковой, 2006. - 496 с.
6. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. : рек. УМО / В.В. Покровская, 2009. - 672 с.

Занятие 2-3. Процедура и техника подготовки международной торговой сделки при прямых связях с контрагентами

9. Способы установления контактов с потенциальными покупателями.
10. Виды оферт, их содержание, порядок акцепта.
11. Запрос, его цель и содержание.
12. Документы по подготовке экспортной сделки.
13. Содержание и порядок размещения заказа.
14. Содержание и анализ конкурентного листа.
15. Способы заключения контрактов купли-продажи.
16. Форма контракта купли-продажи.

Литература:

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Практикум: Учеб. пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
3. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. / Е.Ф. Прокушев, 2009. - 500 с.
4. Трухачев В. И. Международная торговля [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / В. И. Трухачев, И. Н. Лякишева, В. Л. Ерохин, 2006. - 416 с.
5. Воронкова О. Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова ; под ред. Е. Н. Пузаковой, 2006. - 496 с.
6. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. : рек. УМО / В.В. Покровская, 2009. - 672 с.

Занятие 4-5. Содержание и виды контрактов международной купли-продажи.

6. Типовые контракты, их виды и значение на мировом рынке. Содержание общих условий купли-продажи.
7. Основные условия контрактов международной купли-продажи товаров.
8. Базисные условия поставок. Значение и содержание «Инкотермс – 2000».
9. Тенденции развития международной торговли сырьевыми товарами. Особенности долгосрочных контрактов на сырье и полуфабрикаты.
10. Развитие международной торговли машинами и оборудованием. Особенности контрактов на поставку машин и оборудование.

Литература:

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Практикум: Учеб. пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ-ДАНА, 1999.

3. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. / Е.Ф. Прокушев, 2009. - 500 с.
4. Трухачев В. И. Международная торговля [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / В. И. Трухачев, И. Н. Лякишева, В. Л. Ерохин, 2006. - 416 с.
5. Воронкова О. Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова ; под ред. Е. Н. Пузаковой, 2006. - 496 с.
6. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. : рек. УМО / В.В. Покровская, 2009. - 672 с.
7. Слепнева, Тамара Акимовна. Экономика предприятия [Текст] : учеб.: рек. УМО / Т. А. Слепнева, Е. В. Яркин, 2006. - 458 с.

Занятие 6. Исполнение контрактов международной купли-продажи

1. Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров. Обязанности продавца и покупателя.
2. Особенности транспортировки грузов. Заключение и исполнение договора перевозки грузов.
3. Содержание внешнеторговой документации.

Литература:

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Практикум: Учеб. пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
3. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. / Е.Ф. Прокушев, 2009. - 500 с.
4. Трухачев В. И. Международная торговля [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / В. И. Трухачев, И. Н. Лякишева, В. Л. Ерохин, 2006. - 416 с.
5. Воронкова О. Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова ; под ред. Е. Н. Пузаковой, 2006. - 496 с.
6. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. : рек. УМО / В.В. Покровская, 2009. - 672 с.

Занятие 7-8. Контракты в международной встречной торговле

8. Содержание понятия «международная встречная торговля». Ее особенности и причины развития.
9. Принципы классификации международных встречных сделок.
10. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе.
11. Компенсационные сделки на коммерческой основе.
12. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.
13. Содержание Руководства, разработанного ЕЭК ООН по составлению договора о встречной закупке.
14. Основные условия договора о встречной закупке, разработанного ЕЭК ООН.

Литература:

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Практикум: Учеб. пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ-ДАНА, 1999.

3. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России. Учебник / Под ред. Э.Э. Батизи. М.: Инфа – М, 1998.
4. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие. – М.: Дело, 1999.
5. Матвеева О.П. Организация и техника внешнеторговых операций: Учебное пособие. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000.
6. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность Учебно-практическое пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1998.

Занятие 9-10. Особенности составления и исполнения контрактов, обслуживающих торгово-посреднические операции на мировом рынке

5. Понятие и виды торгово-посреднических операций. Принципы, положенные в основу классификации. Суть и содержание каждого вида операций.
6. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками (договора о предоставлении права на продажу, договора консигнации, агентского договора).
7. основные субъекты торгово-посреднических операций. Виды торгово-посреднических фирм и характер совершаемых ими операций.
8. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях.

Литература:

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Практикум: Учеб. пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
3. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России. Учебник / Под ред. Э.Э. Батизи. М.: Инфа – М, 1998.
4. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие. – М.: Дело, 1999.
5. Матвеева О.П. Организация и техника внешнеторговых операций: Учебное пособие. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000.
6. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность Учебно-практическое пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1998.
7. Пузакова Е.П., Бодягин О.В. Внешнеэкономическая деятельность торгово-посреднического предприятия. – М.: «Приор», 1997.

Занятие 11-12. Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах

7. Сущность и основные центры биржевой торговли. Тенденции развития биржевой торговли.
8. Цели биржевых сделок. Виды и техника проведение биржевых операций.
9. Организационная структура и функции товарных бирж. Участники биржевых операций.
10. Сущность и основные центры аукционной торговли.
11. Техника проведения международных аукционов. Организационные формы международной аукционной торговли.
12. Международные торги: понятие, виды и значение. Порядок и условия проведения международных торгов.

Литература:

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Практикум: Учеб. пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
3. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. / Е.Ф. Прокушев, 2009. - 500 с.
4. Трухачев В. И. Международная торговля [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / В. И. Трухачев, И. Н. Лякишева, В. Л. Ерохин, 2006. - 416 с.
5. Воронкова О. Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова ; под ред. Е. Н. Пузаковой, 2006. - 496 с.
6. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. : рек. УМО / В.В. Покровская, 2009. - 672 с.

Занятие 13. Коммерческие операции по обмену научно-техническими знаниями

4. Содержание и характер международного обмена технологическими знаниями.
5. Особенности международной торговли научно-техническими знаниями в современных условиях.
6. Сущность международного лицензирования. Виды и содержание соглашений о международном обмене лицензиями.

Литература:

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Практикум: Учеб. пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
3. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. / Е.Ф. Прокушев, 2009. - 500 с.
4. Трухачев В. И. Международная торговля [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / В. И. Трухачев, И. Н. Лякишева, В. Л. Ерохин, 2006. - 416 с.
5. Воронкова О. Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова ; под ред. Е. Н. Пузаковой, 2006. - 496 с.
6. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. : рек. УМО / В.В. Покровская, 2009. - 672 с.
7. Слепнева, Тамара Акимовна. Экономика предприятия [Текст] : учеб.: рек. УМО / Т. А. Слепнева, Е. В. Яркин, 2006. - 458 с.

Занятие 14. Контракты в международном обмене научно-техническими знаниями

4. Сущность и значение международного обмена инженерно-техническими услугами.
5. Основные условия международных договоров о предоставлении инженерно-технических услуг (договора на консультативный инжиниринг, договора между заказчиком и инженером-консультантом).
6. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами.

Литература:

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Практикум: Учеб. пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
3. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. / Е.Ф. Прокушев, 2009. - 500 с.

4. Трухачев В. И. Международная торговля [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / В. И. Трухачев, И. Н. Лякишева, В. Л. Ерохин, 2006. - 416 с.
5. Воронкова О. Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова ; под ред. Е. Н. Пузаковой, 2006. - 496 с.
6. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. : рек. УМО / В.В. Покровская, 2009. - 672 с.
7. Слепнева, Тамара Акимовна. Экономика предприятия [Текст] : учеб.: рек. УМО / Т. А. Слепнева, Е. В. Яркин, 2006. - 458 с.

Занятие 15. Организация и техника совершения операций по международному туризму

5. Операции по международному туризму и виды предоставляемых туристских услуг.
6. Основные соглашения о предоставлении туристских услуг.
7. Организационные формы операций по международному туризму.
8. Содержание важнейших документов, принятых в рамках международных организаций в области туризма.

Литература:

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Практикум: Учеб. пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
3. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. / Е.Ф. Прокушев, 2009. - 500 с.
4. Трухачев В. И. Международная торговля [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / В. И. Трухачев, И. Н. Лякишева, В. Л. Ерохин, 2006. - 416 с.
5. Воронкова О. Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова ; под ред. Е. Н. Пузаковой, 2006. - 496 с.
6. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. : рек. УМО / В.В. Покровская, 2009. - 672 с.
7. Слепнева, Тамара Акимовна. Экономика предприятия [Текст] : учеб.: рек. УМО / Т. А. Слепнева, Е. В. Яркин, 2006. - 458 с.

Занятие 16. Коммерческая деятельность фирм по реализации соглашений о международном производственно-техническом сотрудничестве

5. Содержание и тенденции развития международных производственно-технических связей.
6. Организация международного межфирменного производственно-технического сотрудничества.
7. Организация международного межфирменного научно-технического кооперирования.
8. Виды и содержание договоров на сооружение промышленных объектов.

Литература:

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Практикум: Учеб. пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ-ДАНА, 1999.

3. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России. Учебник / Под ред. Э.Э. Батизи. М.: Инфа – М, 1998.
4. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник – М.: ИНФРА –М, 2001.

Занятие 17. Понятие и особенности концессионных соглашений и соглашений о разделе продукции

6. Особенности соглашений о сотрудничестве в разработке природных ресурсов.
7. Понятие и особенности концессионных соглашений.
8. Соглашение о разделе продукции: особенности и отличительные черты.
9. Эволюция российского законодательства в области СРП.
10. Практика применения СРП (на примере России).

Литература:

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Практикум: Учеб. пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
3. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. / Е.Ф. Прокушев, 2009. - 500 с.
4. Трухачев В. И. Международная торговля [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / В. И. Трухачев, И. Н. Лякишева, В. Л. Ерохин, 2006. - 416 с.
5. Воронкова О. Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление [Текст] : учеб. пособие: рек. УМО / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова ; под ред. Е. Н. Пузаковой, 2006. - 496 с.
6. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. : рек. УМО / В.В. Покровская, 2009. - 672 с.
7. Слепнева, Тамара Акимовна. Экономика предприятия [Текст] : учеб.: рек. УМО / Т. А. Слепнева, Е. В. Яркин, 2006. - 458 с.
8. Шмаров А. Концессия в российском народном хозяйстве. Каковы риски для национальной экономики? - <http://www.expert.ru/conference/mater/concess/0.shtml>

3.2 Методические указания по самостоятельной работе студентов

Объем самостоятельной работы студентов определяется учебным планом и составляет 60 часов. Самостоятельная работа включает в себя подготовку к семинарским занятиям, в том числе – выполнение конспектов, выполнение реферативной работы, изучение ряда вопросов к экзамену и подготовку к нему.

Цели и задачи самостоятельной работы:

- расширение и углубление теоретических знаний;
- формирование и развитие навыков самостоятельной работы с литературными и Internet-источниками информации;
- привитие навыков анализа, синтеза, сравнения, обобщения и использования полученной информации;
- приобретение практических навыков работы с документами разного уровня сложности и навыков конспектирования;
- приобретение навыков использования полученной информации в соответствии с поставленными задачами и с учетом действующего законодательства РФ в области авторских прав

Способы организации самостоятельной работы

- работа с литературными источниками информации;

- работа с Internet- источниками информации и электронными библиотеками;
- поиск источников информации для решения поставленных вопросов
- обработка полученной информации с учетом поставленных задач и с учетом действующего законодательства РФ в области авторских прав

При выполнении самостоятельной работы, студентам желательно ознакомиться с рекомендованной в программе курса литературой, дающей дополнительные знания по пройденному материалу. Рекомендуется при подготовке к ответу использовать систему «Гарант» и «Консультант плюс» для знакомства с изменениями законодательства. Необходимо самым тщательным образом изучить содержание норм в законах и в иных нормативно-правовых актах по заданной теме. С целью закрепления полученных знаний и проверки уровня подготовки студента по конкретной теме учебного курса необходимо ответить на контрольные вопросы, сформулированные в рабочей программе по каждой теме и при необходимости вновь вернуться к дополнительному изучению отдельных вопросов темы. Студент должен понимать, что только он сам, самостоятельно, путем добросовестного усвоения содержания лекций, изучения учебной и дополнительной литературы, смысла и содержания самих правовых норм и практики их применения, путем вдумчивой и добросовестной подготовки к занятиям, может приобрести прочные и глубокие знания по курсу, которые необходимы не только для получения знаний, отвечающих требованиям высшего образования, но и для применения их на практике.

Методические рекомендации по работе с нормативно-правовыми актами

Самостоятельная работа призвана, прежде всего, сформировать у студентов навыки работы с нормативно-правовыми актами. При их анализе необходимо научиться правильно фиксировать основные реквизиты документа (полное официальное название, когда и каким государственным органом был принят, кем и когда подписан, где опубликован), порядок вступления в силу и сферу действия.

В процессе изучения правовых источников очень важно правильно определить причины и исторические условия принятия данного правового документа. Необходимо уяснить главное, сущностное - почему, с какой целью государством был разработан и принят настоящий правовой акт, чем обусловлено его появление именно в это время, каков его социальный смысл. Следует обратить внимание на терминологию изучаемого источника, без знания которой невозможно усвоить ключевые положения изучаемой дисциплины. В этих целях, как показывает опыт, незаменимую помощь оказывают всевозможные юридические справочные издания, прежде всего, энциклопедического характера.

Методические рекомендации по работе с юридической литературой

В рамках самостоятельной подготовки должно быть особое внимание уделено работе с юридической литературой.

Ввиду такого обилия информации и насыщенности книжного рынка, возникает необходимость в ходе самоподготовки осваивать методику поиска литературы и оценки содержащейся в ней информации.

Наиболее традиционными и привычными для российских студентов (да и преподавателей) являются следующие способы отыскания литературы: работа с библиографическими изданиями в библиотеках; изучение специальных выпусков отсылок к литературе, систематизированных по отраслям права, разделам, либо конкретным проблемам; использование библиотечных каталогов, которые в настоящее время представлены преимущественно в виде компьютерной информации.

В порядке совета можно выделить несколько способов оценки научного текста: во-первых, определение предназначенности работы - полемическая, альтернативная, острокритическая, традиционная;

во-вторых, сопоставление даты издания книги или журнала и изменений в законе, учитывая тенденции развития науки (например, выбирая учебник желательнее руководствоваться именно этим способом);

в-третьих, сопоставление хотя бы нескольких литературных источников, с тем, чтобы действительно оценить полноту разработки предмета, уровень и объем проводимых соображений;

в-четвертых, консультирование с ведущим преподавателем по вопросам того или иного издания.

В ходе работы с литературой студент должен знакомиться с опубликованной и неопубликованной судебной практикой, составлять ее краткие обзоры и представлять на обсуждение на семинарском занятии либо на заседании научной студенческой конференции. Важным моментом является также и то, чтобы самоподготовка студентов по определенной проблематике проводилась с учетом времени изучения данной темы по учебному плану.

Обязательный элемент самостоятельной работы с литературой - ведение записей. Основными общепринятыми формами записей являются конспект, выписки, аннотации, резюме, план, логическая схема базы знаний по конкретной теме.

Конспект - это краткое письменное изложение содержания правового источника, статьи, доклада, лекции, включающее в сжатой форме основные положения и их обоснование.

Выписки - это краткие записи в форме цитат (воспроизведение отрывков источника, произведения, статьи, содержащих существенные положения, мысли автора), либо лаконичное, близкое к тексту изложение основного содержания.

Тезисы - это сжатое изложение ключевых идей прочитанного источника или произведения.

Аннотации, резюме - это соответственно предельно краткое обобщающее изложение содержания текста, критическая оценка прочитанного документа или произведения.

В целях структурирования содержания изучаемой работы целесообразно составлять ее план либо схему, которые должны раскрывать логику построения текста, а также способствовать лучшей ориентации в содержании произведения и, соответственно, в конкретно изучаемой теме.

Самостоятельная работа будет эффективной и полезной в том случае, когда она будет построена исходя из понимания необходимости обеспечения максимально широкого охвата информационно-правовых источников, что вполне достижимо при научной организации учебного труда.

Формы подведения итогов самостоятельной работы

Подведение итогов самостоятельной работы определяется ее видом. Так, при подведении итогов написания рефератов, докладов, научных сообщений, преподаватель анализирует положительные моменты данных работ, указывает на наличие недостатков для их устранения и недопущения в дальнейшем при написании других работ.

Каждому студенту необходимо иметь в виду, что самостоятельная подготовка учитывается преподавателем, как во время учебного семестра, так и во время сессии. Например, в случае добросовестного и грамотного выполнения самостоятельной работы студент может быть поощрен преподавателем в ходе проведения экзамена. В частности, на экзамене студент может быть полностью или частично освобожден от ответа на те вопросы, по которым проводилась самостоятельная работа, высоко оцененная преподавателем.

Лучшие работы могут быть доработаны студентом и рекомендованы преподавателем для их опубликования в сборниках научных студенческих работ или в других научных изданиях, либо выдвинуты на конкурсы научных студенческих работ.

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№	№ раздела	Форма (вид)	Трудоёмкость
---	-----------	-------------	--------------

п/п	(темы) дисциплины	самостоятельной работы	в часах
1	2	Анализ и заполнение внешнеторговой документации, оформляющей заключение экспортной и импортной сделки	6
2	3	Анализ контрактов международной купли-продажи по различным группам товаров. Результатом работы должен стать самостоятельно разработанный контракт, который представляется на публичную защиту	11
3	4	Анализ и заполнение внешнеторговой документации, оформляющей исполнение контракта	6
4	7	Подготовка рефератов по темам «Особенности деятельности международных товарных бирж», «Особенности организации аукционной торговли по странам и группам товаров»	12
5	10	Подготовка к тренингу по теме «Организация и исполнение операций по международному туризму»	11
6	12	Подготовка рефератов по теме «Международный и российский опыт реализации концессионных соглашений и соглашений о разделе продукции»	14
		всего	60

Требования к выполнению реферативной работы:

1. Тема реферативной работы выбирается студентом самостоятельно таким образом, чтобы внутри одной группы темы не повторялись.
2. Реферативная работа выполняется студентом самостоятельно и предполагает подбор литературы по выбранной теме и анализ данной литературы.
3. В работе должна быть полностью раскрыта выбранная тема.
4. Реферативная работа оформляется на русском языке в соответствии со стандартом и не должна содержать грамматических и стилистических ошибок. Объем основной части реферата не должен превышать 20 печатных страниц.
5. Обязательными разделами реферата являются (в порядке расположения в работе):
 - титульный лист;
 - лист замечаний;
 - содержание с указанием страниц, соответствующее тексту реферата;
 - введение;
 - основная часть;
 - заключение – собственное мнение автора о реферируемой проблеме;
 - библиографический список.
6. Реферативная работа должна быть напечатана с использованием компьютера и принтера на одной стороне листа белой бумаги формата А4, через полтора интервала. Цвет шрифта должен быть черным, размер – 14, гарнитура – Times New Roman, текст располагается по ширине (формату) с включенным переносом слов. Текст работы следует печатать, соблюдая следующие размеры полей: правое – 10 мм, верхнее и нижнее – 20 мм, левое – 30 мм. Разрешается использовать компьютерные возможности акцентирования внимания на определенных терминах, формулах, применяя шрифты разной гарнитуры (курсив,

- размер, жирность). Допускается написание текста от руки разборчивым почерком с интервалом между строк 8 мм синими, фиолетовыми или черными чернилами.
7. Страницы работы следует нумеровать арабскими цифрами, соблюдая сквозную нумерацию по всему тексту. Номер страницы проставляют в центре нижней части листа без точки. Титульный лист включается в общую нумерацию страниц работы. Номер страницы на титульном листе не проставляют.
 8. Обязательными в тексте являются ссылки на реферируемые источники. Ссылки приводятся в соответствие с библиографическим списком и указанием страниц.
 9. Количество источников, на основании которых написан реферат, должно быть не менее пяти, причем в это количество не включаются учебники и учебные пособия по курсу. Не рекомендуется использовать в качестве источников газетные материалы.
 10. Выполненная реферативная работа сдается на проверку.
 11. Проверенная работа возвращается студенту, и после устранения замечаний (при наличии таковых) защищается. Защита реферата проводится однократно в устной форме и представляет собой собеседование по теме реферата или публичное выступление (на лекции, семинаре или конференции).
 12. Оценка за реферат выставляется после защиты. Если работа представляет из себя результат копирования какого-либо одного источника, она аннулируется и выполняется заново; тема назначается преподавателем. При выполнении работы с нарушением действующего законодательства РФ в области авторских прав работа аннулируется и повторно не выполняется.

4 КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ

4.1 Текущий контроль знаний

Текущий контроль знаний осуществляется в течение семестра и является одновременно контролем усвоения базовых знаний и контролем над выполнением самостоятельной работы.

Текущий контроль знаний осуществляется на семинарских занятиях в форме тестов, ответов на вопросы семинаров, либо в виде письменных аудиторных работ различного характера и назначения.

Фонд тестовых заданий текущего контроля по дисциплине «Контракты в международной торговле» ежегодно обновляется. Готовые варианты хранятся на кафедре мировой экономики, таможенного дела и туризма.

Примерный комплект заданий по отдельным темам дисциплины:

Студенты в процессе изучения дисциплины «Контракты в международной торговле» выполняют практическую работу по теме «Содержание контактов международной купли продажи товаров». На основе предложенных преподавателем типовых контрактов по международной купли продажи товаров, студенты самостоятельно составляют индивидуальный контракт, с учетом особенностей и специфики реализации и условий международной торговли товаром.

При изучении базисных условий поставки в контрактах международной купли-продажи товаров, студенты заполняют предложенную ниже таблицу.

ФИО _____

Обязанности продавца (А) и покупателя (Б) по доставке товаров (базисные условия по «Инкотермс – 2010»)

№ п/п	Базисные условия	Заключение договора перевозки		Заключение договора страхования		Оплата расходов основному перевозчику		Оплата расходов по погрузке товаров на основное перевозочное судно		Оплата расходов по разгрузке товаров в пункте назначения		Расходы по доставке товаров в место назначения	
		А	Б	А	Б	А	Б	А	Б	А	Б	А	Б
1	EXW												
2	FCA												
3	FAS												
4	FOB												
5	CFR												
6	CIF												
7	CPT												
8	CIP												
9	DAT												
10	DAP												
11	DDP												

Момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара при базисных условиях (формулировка по «Инкотермс-2010»)

1	EXW	
2	FCA	
3	FAS	
4	FOB	
5	CFR	
6	CIF	
7	CPT	
8	CIP	
9	DAT	
10	DAP	
11	DDP	

Контрольный тест по теме
«Международные коммерческие операции по обмену товарами в материально-вещественной форме»

1 вариант

1. При каком способе подготовки коммерческой сделки на основе прямых связей между контрагентами инициатива исходит от продавца?
 - а) направление оферты;
 - б) подтверждение заказа;
 - в) участие в торгах

2. Письменное предложение на продажу определенной партии товара, посланное одному возможному покупателю, с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим обязательством – это
 - а) свободная оферта;
 - б) твердая оферта;
 - в) оферта с правом «первой руки»

3. Документ, выдаваемый поставщиком, с просьбой к покупателю сообщить инструкции в отношении условий поставки заказанных товаров – это
 - а) оферта;
 - б) подтверждение заказа;
 - в) счет – проформа;
 - г) заявка на инструкцию по поставке.

4. Документ, выдаваемый стороной, заинтересованной в покупке указанных в нем товаров, уточняющий некоторые желательные условия, касающиеся поставок, и адресуемый поставщику с целью получения предложения – это
 - а) запрос;
 - б) заказ;
 - в) тендер

5. Укажите способ заключения контракта, при котором покупатель согласен со всеми условиями твердой оферты продавца:
 - а) подписание контракта;
 - б) акцепт покупателем твердой оферты продавца;
 - в) акцепт продавцом контроферты покупателя

6. При поставке каких групп товаров чаще всего применяется типовой контракт:
 - а) уникальное оборудование;
 - б) промышленное сырье;
 - в) суда

7. На какие группы товаров чаще всего заключаются разовые соглашения с короткими сроками поставки:
 - а) на сырьевые товары;
 - б) на комплектное и сложное оборудование;
 - в) суда

8. Какое соглашение предусматривает простой обмен согласованных количеств одного товара на другой?
 - а) бартерное;
 - б) простое компенсационное;
 - в) промышленная компенсация

9. Какие условия контракта являются существенными в соответствии с Венской конвенцией о договорах международной купли – продажи товаров:
 - а) предмет контракта;
 - б) сроки поставки;
 - в) цена и условия платежа

10. Какая единица измерения количества товара применяется для обозначения зерновых в соответствии с торговыми правилами и обычаями?
 - а) мера веса;
 - б) мера объема;
 - в) мера площади.

11. Какой способ определения качества применяется в тех случаях, когда на данный товар отсутствуют стандарты и когда по особым условиям производства и эксплуатации товара необходимо установление специальных требований к его качеству?
 - а) по техническим условиям;
 - б) по спецификации;
 - в) по содержанию отдельных веществ в товаре

12. Какой способ определения качества используется в контрактах на поставку стандартных видов машин и оборудования?
 - а) по техническим условиям;
 - б) по спецификации;
 - в) по стандарту

13. При каком базисном условии базисная цена контракта будет максимальна?
 - а) EXW;
 - б) FAS;
 - в) DAT;
 - г) CIF.

14. На поставку каких товаров в контрактах принято устанавливать цену в долларах?

- а) лес и лесоматериалы;
- б) шерсть;
- в) пушнина

15. Цена, зафиксированная при заключении контракта, может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена товара к моменту его поставки изменится – это

- а) подвижная цена;
- б) скользящая цена;
- в) цена с последующей фиксацией

16. Какой вид цен устанавливается в контрактах на поставку крупного промышленного оборудования?

- а) подвижная цена;
- б) скользящая цена;
- в) цена с последующей фиксацией

17. Какой вид скидки предоставляется производителем своим постоянным представителям или посредникам по сбыту?

- а) скидка за оборот;
- б) специальная скидка;
- в) дилерская скидка

18. Какая форма расчета наиболее выгодна экспортеру?

- а) платеж с авансом;
- б) инкассо;
- в) расчеты по открытому счету

19. вес товара вместе с внутренней и внешней упаковкой?

- а) вес брутто;
- б) вес нетто;
- в) вес брутто за нетто

20. Укажите какой вид приемки товара имеет целью осмотр товара на предприятии продавца для установления соответствия его количества и качества условиям договора, а также для установления правильности упаковки и маркировки?

21. Какой метод сдачи – приемки применяется к товарам, поставляемым навалом, но иногда (по желанию клиента) и к упакованному товару?

22. Заранее обусловленная компенсация (штраф), которую судовладелец вправе получить от фрахтователя за превышение обусловленной нормы обработки судна (сталийного времени) – это

23. Какой документ содержит перечень всех видов товаров, входящих в данную партию, с указанием каждого места, количества и рода товара?

- а) спецификация;
- б) техническая документация;
- в) упаковочный лист

24. Документ, выдаваемый судовладельцем грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским путем – это

- а) коносамент;
- б) морская накладная;
- в) доковая расписка

25. Как называется документ, используемый при автодорожных перевозках, в котором перечисляются грузы, перевозимые грузовиками; он часто содержит ссылки на прилагаемые копии накладной автодорожной перевозки?

_____ группа

_____ ФИО

**Контрольный тест по теме
«Международные коммерческие термины.
«ИНКОТЕРМС 2010»»**

1 вариант

1. Какая организация разрабатывает «ИНКОТЕРМС»?

- а) Международная торговая палата;
- б) Национальный совет американских импортеров;
- в) Международная правовая ассоциация.

2. Укажите основное назначение международных коммерческих терминов:

- а) унификация договора купли-продажи товаров;
- б) определение прав и обязанностей продавца и покупателя по поставке товара;

- в) определение конкурентных условий поставки.
3. Какая группа базисных условий означает, что основная перевозка не оплачена:
 - а) группа E; б) группа F; в) группа C; г) группа D.
 4. Какое базисное условие предполагает транспортировку товара любым видом транспорта?
 - а) EXW; б) FAS; в) DAT; г) CIF.
 5. Какое базисное условие предполагает транспортировку товара только морским и внутренним водным видами транспорта?
 - а) EXW; б) DDP; в) CPT; г) CIF.
 6. Какое базисное условие предусматривает обязанность продавца по минимальному страхованию товаров при транспортировке?
 - а) EXW; б) FAS; в) DAT; г) CIF.
 7. Напишите базисное условие, содержащее минимальный набор обязанностей продавца и покупателя друг перед другом:
 8. Какое базисное условие пропущено в группе C:

CFR	CIF	CIP
-----	-----	------	-----
 9. При каком базисном условии базисная цена контракта будет минимальна?
 - а) DAT; б) FOB; в) DDP; г) CFR.
 10. При каком базисном условии базисная цена контракта будет максимальной?
 - а) DAT; б) FOB; в) DDP; г) CFR.
 11. При каком условии поставка считается завершенной, когда продавец предоставляет товары в распоряжение покупателя на борту судна неочищенными для импорта в поименованном порту назначения?
 - а) EXW; б) FAS; в) DAP; г) CIF.
 12. При каком базисном условии продавец передает товары, очищенные для экспорта, на попечение перевозчика, указанного покупателем, в поименованном месте или пункте?
 - а) FCA; б) DDP; в) EXW; г) CIP.
 13. При каком базисном условии продавец обязан поставить за свой счет товары на борт судна, зафрахтованного покупателем, в согласованном порту погрузки и в установленный срок, вручить покупателю чистый бортовой коносамент.
 - а) DAF; б) FOB; в) DDP; г) CFR.
 14. При каком базисном условии продавец обязан оплатить фрахт, доставить товар в порт отправления, погрузить его за свой счет на борт судна в согласованный срок и вручить покупателю чистый бортовой коносамент?
 - а) EXW; б) FAS; в) DAT; г) CIF.
 15. По какому условию продавец поставляет товар перевозчику, указанному им, и оплачивает стоимость перевозки до поименованного места назначения, продавец также обязан обеспечить страхование и оплатить страховую премию?
 - а) FCA; б) DDP; в) DAT; г) CIP
 16. По какому базисному условию продавец обязан поставить товары покупателю неочищенными от импорта и невыгруженными с любого транспортного средства в поименованном месте назначения?
 - а) EXW; б) DAT; в) CPT; г) CIF.

17 – 21. Укажите условным обозначением обязанности продавца (А) и покупателя (Б) по доставке товаров.

№ п/п	Базисные условия	Заклучение договора перевозки		Заклучение договора страхования		Оплата расходов основному перевозчику		Оплата расходов по погрузке товаров на основное перевозочное судно	
		А	Б	А	Б	А	Б	А	Б
17	FCA								
18	DDP								
19	DAT								
20	CIF								
21	FCA								

22-27. Укажите момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара при базисных условиях

22	EXW	
23	FCA	
24	FAS	
25	FOB	
26	CFR	
27	CIF	

Тест по оценке знаний по дисциплине «Контракты в международной торговле»

1 вариант

1. Письменное предложение на продажу определенной партии товара, посланное oferентом одному возможному покупателю, с указанием срока, в течении которого продавец является связанным своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю – это
 - а) заказ;
 - б) твердая offerта;
 - в) свободная offerта;
 - г) акцепт.

2. При каких способах установления контактов с потенциальными покупателями инициатива исходит от продавца:
 - а) направление offerты;
 - б) участие в торгах;
 - в) подтверждение заказа.

3. Какие условия контракта международной купли продажи товаров являются существенными в соответствии с ГК РФ?
 - а) предмет договора;
 - б) цена и общая стоимость поставки;
 - в) срок и место поставки;
 - г) порядок сдачи-приемки товаров.

4. Вес товара с тарой, когда стоимость тары приравнивается к стоимости товара – это
 - а) вес брутто;
 - б) вес нетто;
 - в) вес брутто за нетто.

5. Какой способ определения качества товара в контракте купли продажи предполагает установление минимально допустимого содержания полезных веществ и максимально допустимого содержания нежелательных элементов и примесей:
 - а) по стандарту;
 - б) по справедливому среднему качеству;
 - в) по содержанию отдельных веществ в товаре;
 - г) по выходу готового продукта.

6. В какой группе базисных условий поставки наибольшая ответственность приходится на продавца?
 - а) группа E
 - б) группа F
 - в) группа C
 - г) группа D

7. Цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменения в издержках производства, произошедших в период исполнения контракта – это
 - а) твердая цена;
 - б) подвижная цена;
 - в) скользящая цена;
 - г) цена, с последующей фиксацией.

8. При каком базисном условии в соответствии с «Инкотермс – 2010» базисная цена контракта будет максимальной:
 - а) FCA;
 - б) CFR;
 - в) CPT;
 - г) CIP.

9. Скидка на товар, качество которого ниже установленного в контракте, но не превышает известного предела?
 - а) сконто;
 - б) бонусная;
 - в) рефакция;
 - г) бонификация.

10. В каких сделках купли продажи товаров образуется неконvertируемое сальдо?
- бартерные сделки;
 - прямые компенсационные сделки;
 - глобальные соглашения.
11. В какой коммерческой операции экспортер обязуется приобрести товары у импортера в обмен на его обязательство закупить впоследствии эквивалентный объем товаров экспортера?
- встречная закупка;
 - авансовая закупка;
 - индент.
12. Поручение одной стороной независимой от нее другой стороне совершение фактических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала – это
- операция по перепродаже;
 - агентская операция;
 - комиссионная операция;
 - брокерская операция
13. Какая функция международных товарных бирж является формой страхования цены, по которой продается или покупается товар в будущем?
- котирование цен;
 - хеджирование
 - гарантия поставки товара.
14. Укажите место продажи следующих товаров: пшеница, рыба, свинец, невытая шерсть, хлопок, чай.
- биржа _____
 - аукцион _____
15. Какой вид инжиниринга предполагает поставку оборудования, техники или монтаж установок, включая при необходимости инженерные работы?
- консультативный;
 - технологический;
 - строительный;
 - комплексный.
16. Какой метод реализации проекта в _____ предусматривает участие инжиниринговой фирмы только при проведении переговоров и подготовке договора?
- обычный метод;
 - внутрифирменный метод;
 - метод руководства проектом;
 - метод реализации проекта «под ключ».
17. Какой вид лицензии предусматривает предоставление лицензиату исключительного или монопольного права на использование изобретения на определенной географической территории?
- простая лицензия;
 - исключительная лицензия;
 - полная лицензия.
18. Какой вид лицензионного вознаграждения применяется при продаже лицензии малоизвестной фирме?
- роялти;
 - паушальный платеж;
 - передача ценных бумаг лицензиата.
19. При каком лизинге в обязанность лизингодателя не входит предоставление каких-либо услуг лизингополучателю, в том числе по техническому или ремонтному обслуживанию имущества?
- чистый лизинг;
 - полный лизинг;
 - лизинг с неполным набором услуг;
 - генеральный лизинг.

20. При каком франчайзинге фирма, обладающая секретом производства сырья или запатентованной технологией изготовления готового продукта, осуществляет обеспечение конечного производителя сырьем и передает право на использование этой технологии?

- а) франчайзинг товара;
- б) производственный франчайзинг;
- в) сервисный франчайзинг;
- г) франчайзинг бизнес – формата

21. По какому виду франчайзинга на российском рынке работает фирма Kodak?

- а) франчайзинг товара;
- б) производственный франчайзинг;
- в) сервисный франчайзинг;
- г) франчайзинг бизнес – формата

22. Какая форма международного кооперирования осуществляется между фирмами, которые находятся в прямой производственной зависимости по характеру своей спецификации?

- а) подрядное кооперирование;
- б) кооперирование с целью создания единого конечного продукта;
- в) кооперирование на основе договорной специализации

4.2 Итоговый контроль знаний

Итоговый контроль знаний – экзамен, который проводится по окончании семестра. Студент допускается к сдаче экзамена только при выполнении учебного плана: посещение лекционных и семинарских занятий и работа на них, выполнение заданий текущего контроля, выполнение конспектов и реферативной работы (включая защиту). При пропуске занятий студент должен их отработать.

Вопросы для подготовки к экзамену приведены в рабочей программе. Экзамен проводится в устной форме. Экзаменационный билет включает два вопроса из представленного списка. Примерный вариант представлен ниже. Критерии оценки знаний студентов представлены в рабочей программе.

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования

АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (ФГБОУ ВПО «АмГУ»)

Утверждено на заседании кафедры

Кафедра МЭТДиТ

«10» октября 2012 г.

Факультет ЭкФ

Заведующий кафедрой

Курс 4 курс 080115 (очная форма обучения)

Утверждаю _____

Дисциплина «Контракты в международной
торговле»

Билет 1

1. Виды международных коммерческих операций. Методы осуществления международных коммерческих операций.
2. Современные тенденции развития международной торговли машинами и оборудованием. Особенности составления контрактов на машины и оборудование.

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования

АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (ФГБОУ ВПО «АмГУ»)

Утверждено на заседании кафедры
«10» октября 2012 г.
Заведующий кафедрой

Кафедра МЭТДиТ
Факультет ЭкФ
Курс 4 курс 080115 (очная форма обучения)

Утверждаю _____

**Дисциплина «Контракты в международной
торговле»**

Билет 2

1. Международная торговая сделка: понятие и характерные черты в современных условиях.
2. Понятие и виды торгово-посреднических операций.

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования

АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВПО «АмГУ»)

Утверждено на заседании кафедры
«10» октября 2012 г.
Заведующий кафедрой

Кафедра МЭТДиТ
Факультет ЭкФ
Курс 4 курс 080115 (очная форма обучения)

Утверждаю _____

**Дисциплина «Контракты в международной
торговле»**

Билет 3

1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи. Процедура подготовки экспортной сделки.
2. Организационные формы торгово-посреднических операций.

5 ИНТЕРАКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

В условиях современной жизни одной из главных характеристик выпускника является его компетентность во многих сферах, поэтому требуется так организовать процесс обучения, чтобы познавательная активность студента во все время обучения была максимальна. Успешность достижения этой цели зависит как от мотивации и личностных качеств самого студента, так и от форм и методов обучения. Наиболее результативным представляется выбор активных методов обучения, которые основаны на самостоятельном овладении студентами знаний в процессе активной познавательной деятельности. Различают имитационные и неимитационные методы активного обучения, и в процессе обучения целесообразно использовать оба вида.

Поскольку «личность развивается в процессе деятельности» (Л.С. Выготский, выдающийся советский психолог), именно использование активных методов обучения позволяет успешно формировать такие компетенции как:

- способность усовершенствовать и развивать свой интеллектуальный, общекультурный и морально-психологический уровень;
- способность анализировать социально значимые проблемы и процессы, использовать на практике методы гуманитарных, социальных и экономических наук в различных видах жизнедеятельности;

- способность самостоятельно повышать уровень профессиональных знаний, реализуя специальные средства и методы получения нового знания и использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности

Более эффективным представляется интерактивное обучение, развивающее способности студентов к анализу и синтезу, адекватному восприятию и использованию получаемой информации, формирующее навыки научной дискуссии, умение подбирать и выстраивать аргументы, оппонировать. Использование интерактивных методов обучения для студентов позволяет вовлечь студентов в процесс обучения более осознанно и целенаправленно, повысить уровень мотивации к обучению и самооценку, дает возможность раскрыть творческий потенциал.

Конкретные формы проведения занятий в активной и интерактивной формах включают:

- использование технологии развития критического мышления, в том числе
 - активные лекции с использованием стратегии «бортовой журнал»
 - интерактивные (продвинутые) лекции
 - работы «Письменный круглый стол» и другие
 - проведение дискуссий и научных споров
- кейс-метод
- ролевые игры
- аналитические и проблемные работы
- мини-конференции

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1	3
1.1	3
1.2	3
1.3	3
1.4	4
1.5	5
1.6	10
1.7	10
1.8	11
1.9	12
1.10	13
2	14
3	34
3.1	34
3.2	40
4	44
4.1	44
4.2	51
5	52