

Федеральное агентство по образованию
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГОУВПО «АмГУ»

УТВЕРЖДАЮ

Зав.кафедрой МЭ

_____ Л.А.Понкротова

« _____ » _____ 2007г.

МЕЖДУНАРОДНОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ДЕЛО
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО ДИСЦИПЛИНЕ

для специальности: 080102 «Мировая экономика»

Составитель:
Ст. преподаватель кафедры «Мировая экономки»
Е.А. Царевская

Благовещенск

2007 г.

Печатается по решению
редакционно-издательского совета
экономического факультета
Амурского государственного
университета

Е.А.Царевская

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Международное коммерческое дело» для студентов очной формы обучения специальности 080102 «Мировая экономика» - Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2007. – 82 с.

Учебно-методические рекомендации ориентированы на оказание помощи студентам очной формы обучения по специальностям 080102 «Мировая экономика» для успешного освоения дисциплины «Международное коммерческое дело» и овладения теорией и практикой осуществления международных коммерческих сделок.

Рецензент: Врагова Н.К., кандидат экономических наук

© Амурский государственный университет, 2007

СОДЕРЖАНИЕ

1. Рабочая программа дисциплины «Международное коммерческое дело»	4
2. График самостоятельной учебной работы студентов по дисциплине	18
3. Методические рекомендации по проведению семинарских и практических занятий по дисциплине	18
4. План–конспект лекций по дисциплине	23
5. Комплекты заданий для практических занятий, контрольных работ, домашних заданий	44
6. Перечень программных продуктов, используемых в преподавании дисциплины «Международное коммерческое дело»	46
7. Методические указания по применению современных информационных технологий	46
8. Фонд тестовых и контрольных заданий для оценки качества знаний	47
9. Комплекты экзаменационных билетов для студентов по дисциплине «Международное коммерческое дело»	48
10. Карта обеспеченности дисциплины кадрами профессорско-преподавательского состава	50

1. РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Федеральное агентство по образованию Российской Федерации
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ГОУ ВПО «АмГУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

_____ Е.С. Астапова
« ____ » _____ 200 ____ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины _____ «Международное коммерческое дело»

для специальности _____ 080102 (0606) «Мировая экономика»

курс _____ 5

семестр _____ 9

Лекции _____ 34 _____ (час.)

Экзамен _____ 9

Практические (семинарские) занятия _____ 34 _____ (час.) Зачет _____

Реферативные работы _____ предусмотрены _____ (час.)

Самостоятельная работа _____ 42 _____ (час.)

Всего часов _____ 110

Составитель _____ Е.А. Царевская

Факультет _____ экономический

Кафедра _____ Мировая экономика»

2007 г.

Рабочая программа составлена на основании государственного образовательного стандарта специальности 080102 (060600) «Мировая экономика» в рамках специализации
Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры «Мировая экономика»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Дисциплина «Международное коммерческое дело» предусматривает изучение теоретических и практических вопросов осуществления международных торговых сделок с учетом особенностей конкретных рынков и изменения рыночной конъюнктуры. В ходе изучения дисциплины раскрываются первостепенные вопросы, связанные с подготовкой, заключением и исполнением международных сделок. Особое внимание уделяется международным коммерческим операциям по обмену товарами в материально-вещественной форме, международному обмену научно-техническими знаниями, техническими и другими услугами, а также коммерческой деятельности фирм по реализации производственно-технических связей.

Цель курса: изучение теоретических аспектов международного коммерческого дела, форм и методов осуществления международных коммерческих операций и формирование практических навыков по подготовке, заключению и реализации международных торговых сделок в условиях глобализации мировой экономики.

Задачи курса:

- 1) познакомить студентов с основами международного коммерческого дела;
- 2) получить конкретные знания и умения в подготовке, заключении и исполнении международных сделок;
- 3) изучить методику составления внешнеторговых контрактов;
- 4) проанализировать документы, разработанные международными экономическими организациями и относящиеся к международной коммерческой практике.

Связь с другими дисциплинами: для изучения дисциплины необходимы знания по:

1. Международным экономическим отношениями – знание основных форм МЭО и механизм их функционирования;
2. Мировой экономике – знание основных процессов и явлений протекающих в мировой экономике; насыщенность различных стран и регионов мира факторами производства
3. МВКО – знание форм и методов международных расчетов.

Знания, умения и навыки, которые должен приобрести студент в результате изучения дисциплины: студент должен знать основную терминологию, уметь составлять контракты и договора, обслуживающие различные виды международных коммерческих операций. Кроме того, иметь представление об основных документах, обеспечивающих международные торговые сделки.

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
дисциплины «Международное коммерческое дело»

№ п/п	Наименование темы	Количество часов	
		Лекций	Семинаров
1.	Теоретические и методологические аспекты международной коммерческой деятельности	2	2
2.	Процедура и техника подготовки международной торговой сделки при прямых связях с контрагентами	4	4
3.	Содержание и виды контрактов международной купли-продажи. Исполнение контрактов международной купли-продажи	6	6
4.	Международные встречные операции	4	4
5.	Коммерческая деятельность на мировом рынке через торгово-посредническое звено	4	4
6.	Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах	4	4
7.	Коммерческие операции по обмену научно-техническими знаниями	2	2
8.	Международный обмен инженерно-техническими услугами	2	2
9.	Организация и техника операций по международному туризму	2	2
10	Коммерческая деятельность фирм по реализации соглашений о международном производственно-техническом сотрудничестве	2	2
11.	Понятие и особенности концессионных соглашений и соглашений о разделе продукции.	2	2
	Итого	34	34

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Теоретические и методологические аспекты международной коммерческой деятельности.

Предмет, цель и методологические основы дисциплины «международное коммерческое дело». Содержание понятий «международное коммерческое дело», «международные коммерческие 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. Исполнение 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. Международные встречные операции

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 5. Коммерческая деятельность на мировом рынке через торгово-посредническое звено

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 6. 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.

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.

Тема 7. Коммерческие операции по обмену 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 8. Международный обмен 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 9. Организация и техника 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 10. 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 11. Понятие и особенности 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.

ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Занятие 1. Теоретические и методологические аспекты международной коммерческой деятельности

1. Содержание понятий «международное коммерческое дело», «международные коммерческие операции», «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 4-6. Содержание и виды контрактов международной купли-продажи.

Исполнение 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.
6. Исполнение контрактов купли-продажи. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.

Занятие 7-8. Международные встречные операции

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. Коммерческая деятельность на мировом рынке через торгово-посредническое звено

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 проведение 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. Международный обмен инженерно-техническими услугами

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 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).

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

Самостоятельная работа студентов планируется по следующим темам:

1. Содержание и виды контрактов международной купли-продажи. Исполнение контрактов международной купли-продажи. - Работа предполагает анализ контрактов международной купли-продажи по различным группам товаров. Результатом работы должен стать самостоятельно разработанный контракт, который представляется на публичную защиту.
2. Процедура и техника подготовки международной торговой сделки при прямых связях с контрагентами. - Работа предполагает анализ и заполнение внешнеторговой документации.
3. Организация и техника операций по международному туризму – тренинг.

ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

Промежуточный контроль знаний планируется осуществлять каждые три недели по следующим темам:

1. Международные встречные операции (тест).
2. Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах (решение задач).
3. Международный обмен инженерно-техническими услугами (тест).
4. Понятие и особенности концессионных соглашений и соглашений о разделе продукции (контрольная работа).

Основные показатели оценки знаний студентов:

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, неисправляемые даже с помощью преподавателя, а также за полное незнание и непонимание материала.

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 – 2000».
42. Структура «Инкотермс-2000». Права и обязанности продавца и покупателя для каждой группы базисных условий.

ЛИТЕРАТУРА ПО КУРСУ

Основная

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. Герчикова И.Н. Деловая этика и регулирование международной коммерческой практики. Учебное пособие. – М.: Издательство «Консалтбанкир», 2002.
4. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России. Учебник / Под ред. Э.Э. Батизи. М.: Инфа – М, 1998.
5. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие. – М.: Дело, 1999.
6. Матвеева О.П. Организация и техника внешнеторговых операций: Учебное пособие. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000.
7. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность Учебно-практическое пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1998.
8. Пузакова Е.П., Бодягин О.В. Внешнеэкономическая деятельность торгово-посреднического предприятия. – М.: «Приор», 1997.
9. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник – М.: ИНФРА –М, 2001.
10. Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. А.И. Евдокимова и др. – М.: ТК Велби, 2003.

Дополнительная

1. Шмаров А. Концессия в российском народном хозяйстве. Каковы риски для национальной экономики? - <http://www.expert.ru/conference/mater/concess/0.shtml>
2. Пузакова Е.П., Бодягин О.В. Внешнеэкономическая деятельность торгово-посреднического предприятия. – М.: «Приор», 1997.
3. Феонова А.А. Внешнеторговые контракты. Практика подготовки, заключения и исполнения сделок. – М.: «Издательство ПРИОР», 1998.
4. Михайлов Д.М. Внешнеторговый контракт. Учебное пособие для вузов. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1987.

2. ГРАФИК САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Содержание самостоятельной работы студентов	Объем самостоятельной работы студентов, в часах	Сроки выполнения самостоятельной работы	Контроль за выполнением самостоятельной работы
Работа с периодической литературой при подготовке к семинарским занятиям	17	К каждому семинарскому	Опрос студентов по вопросам семинарского занятия
Тема: Содержание и виды контрактов международной купли-продажи. Исполнение контрактов международной купли-продажи. Работа предполагает анализ контрактов международной купли-продажи по различным группам товаров. Результатом работы должен стать самостоятельно разработанный контракт, который представляется на публичную защиту	6	К семинарскому занятию по указанной теме	Публичная защита контракта на семинарском занятии
Тема: Процедура и техника подготовки международной торговой сделки при прямых связях с контрагентами. - Работа предполагает анализ и заполнение внешнеторговой документации.	6	К первой контрольной точке в соответствии с учебным процессом факультета	Проверка работ, сданных студентами
Тема: Организация и техника операций по международному туризму	13	К семинарскому занятию по указанной теме	Опрос студентов по вопросам семинарского занятия
Итого	42		

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОВЕДЕНИЮ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Занятие 1. Теоретические и методологические аспекты международной коммерческой деятельности

1. Содержание понятий «международное коммерческое дело», «международные коммерческие операции», «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

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. Мыслик В.Г. Организация и техника внешнеторговых операций. Учебное пособие, ДВГУПС, Хабаровск, 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.

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

1. Способы установления контактов с потенциальными покупателями.
2. Виды офферт, 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.

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. Михайлов Д.М. Внешнеторговый контракт. Учебное пособие для вузов. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1987.
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 4-6. Содержание и виды контрактов международной купли-продажи. Исполнение 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.
6. Исполнение контрактов купли-продажи. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.

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. Михайлов Д.М. Внешнеторговый контракт. Учебное пособие для вузов. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1987.
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. Феонова А.А. Внешнеторговые контракты. Практика подготовки, заключения и исполнения сделок. – М.: «Издательство ПРИОР», 1998.

Занятие 7-8. Международные встречные операции

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.

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. Коммерческая деятельность на мировом рынке через торгово-посредническое звено

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.

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

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.

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.

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.

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.
5. Матвеева О.П. Организация и техника внешнеторговых операций: Учебное пособие. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000.

Занятие 14. Международный обмен инженерно-техническими услугами

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.

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 15. Организация и техника 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.

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. Герчикова И.Н. Деловая этика и регулирование международной коммерческой практики. Учебное пособие. – М.: Издательство «Консалтбанкир», 2002.
4. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России. Учебник / Под ред. Э.Э. Батизи. М.: Инфа – М, 1998.
5. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник – М.: ИНФРА –М, 2001.

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.

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

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).

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.
5. Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. А.И. Евдокимова и др. – М.: ТК Велби, 2003.
6. Шмаров А. Концессия в российском народном хозяйстве. Каковы риски для национальной экономики? - <http://www.expert.ru/conference/mater/concess/0.shtml>

4. ПЛАН-КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МЕЖДУНАРОДНОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ДЕЛО»

Тема1. Теоретические аспекты международной коммерческой деятельности.

План

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

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 между контрагентами.

План:

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

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) направить экспортеру безоговорочный акцепт на его предложение.

Способы заключения контрактов:

- подписание контракта участвующими в нем контрагентами;
- акцепт покупателем твердой оферты продавца;
- акцепт продавцом контрoferты покупателя;
- акцепт продавцом письменного согласия покупателя с условиями свободной оферты (контрoferты 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 контактов международной купли-продажи товаров.

План:

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

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 товара⁴
- кем осуществляется сдача-приемка.

11) Рекламации.

12) Ответственность за нарушение контракта. Санкции.

13) Форс–мажор.

14) Арбитраж

15) Завершающие статьи контракта.

Тема 4. Международные встречные операции.

План:

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

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 5. Коммерческая деятельность на мировом рынке через торгово-посредническое звено.

План

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

ТПО – это операции, связанные с куплей-продажей товаров, выполняемые по поручению производителя – экспортера независимым от него торговым посредником 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 ни с одной из сторон

- действует на основе клиентского соглашения.

Функции брокера:

а) участие в биржевой торговле

б) выполнение поручений не членов 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 их 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 6. Техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах торгах.

План:

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.

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

Тема8. Международный обмен научно-техническими знаниями.

План:

- 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

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. Международное производственно-техническое сотрудничество.

План:

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
4. Концессионные соглашения и соглашения о разделе продукции

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»

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 Харьягинском месторождении на условиях СРП (проект «Харьягинское СРП»)
- 4) Соглашение о разработке южной части Самотлорского нефтегазоконденсатного месторождения на условиях СРП (проект «Самотлорское СРП»).

5. КОМПЛЕКТЫ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ, КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ, ДОМАШНИХ ЗАДАНИЙ.

Студенты в процессе изучения дисциплины «Международное коммерческое дело» 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 – 2000»)

№ 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	DAF												
10	DES												
11	DEQ												
12	DDU												
13	DDP												

Момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара при базисных условиях (формулировка по «Инкотермс-2000»)

1	EXW	
2	FCA	
3	FAS	
4	FOB	
5	CFR	
6	CIF	
7	CPT	
8	CIP	
9	DAF	
10	DES	
11	DEQ	
12	DDU	
13	DDP	

6. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ, ИСПОЛЪЗУЕМЫХ В ПРЕПОДАВАНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «МЕЖДУНАРОДНОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ДЕЛО»

Презентации с использованием мультимедийных средств в программе Power Point:

- лекция по теме **«Понятие и особенности концессионных соглашений и соглашений о разделе продукции»** проводится с использованием презентации в программе Power Point и мультимедийных средств;

- по теме **«Содержание и виды контрактов международной купли-продажи. Исполнение контрактов международной купли-продажи»** студенты представляют индивидуальные задания в виде докладов по особенностям составления контрактов международной купли-продажи сельскохозяйственных товаров, готовой продукции с применением методических приемов показа и рассказа и в форме презентаций с использованием мультимедийных средств в программе Power Point.

- по теме **«Понятие и особенности концессионных соглашений и соглашений о разделе продукции»** студенты представляют доклады по реализации СРП в России и за рубежом в форме презентаций с использованием мультимедийных средств в программе Power Point.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.

В процессе изучения дисциплины «Международное коммерческое дело» активно используются современные информационные технологии, особенно Интернет при подготовке к лекциям, а также к семинарским и практическим занятиям.

Рекомендуемы Интернет-ресурсы:

1. Поисковые системы www.rambler.ru , www.aport.ru, www.google.ru , www.yandex.ru.
2. Сайты организаций: www.cbr.ru, www.minfin.ru, www.wto.com, www.imf.com,

8. ФОНД ТЕСТОВЫХ И КОНТРОЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ

группа

ФИО

Контрольный тест по МКД

1 вариант

1. Письменное предложение на продажу определенной партии товара, посланное oferentом 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) размещение рекламы;
 - г) 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 Е
 - б) группа F
 - в) группа С
 - г) группа D
7. В каких сделках купли продажи товаров образуется неконвертируемое сальдо?
- а) бартерные сделки;
 - б) прямые компенсационные сделки;
 - в) глобальные соглашения.
8. 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
- а) операция по перепродаже;
 - б) агентская операция;
 - в) комиссионная операция;
 - г) брокерская операция
9. Какая функция международных товарных бирж является формой страхования цены, по которой продается или покупается товар в будущем?
- а) коти́рование цен;
 - б) хеджирование
 - в) гарантия поставки товара.
10. Какой инжиниринг предполагает поставку оборудования, техники или монтаж установок, включая при необходимости инженерные работы?
- а) консультативный;
 - б) технологический;
 - в) строительный;
 - г) комплексный.

9. КОМПЛЕКТЫ ЭКЗАМЕНАЦИОННЫХ БИЛЕТОВ ДЛЯ СТУДЕНТОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МЕЖДУНАРОДНО КОММЕРЧЕСКОЕ ДЕЛО»

Экзаменационные билеты для студентов специальности 080102 «Мировая экономика» включают два теоретических вопроса. Вопросы к экзамену выдаются студентам в период зачетной недели.

Примерный комплект экзаменационных билетов выглядит следующим образом.

АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Утверждено на заседании кафедры
«__» _____ - 200__ г.
Заведующий кафедрой

Кафедра мировой экономики
Факультет ЭкФ
Курс 5 курс 080102

Утверждаю _____

Дисциплина «МКД»

Билет 1

1. Содержание понятий «Международное коммерческое дело» и «Международные коммерческие операции».
2. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.

АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Утверждено на заседании кафедры
«__» _____ - 200__ г.
Заведующий кафедрой

Кафедра мировой экономики
Факультет ЭкФ
Курс 5 курс 080102

Утверждаю _____

Дисциплина «МКД»

Билет 2

1. Виды международных коммерческих операций. Методы осуществления международных коммерческих операций.
2. Техника проведения биржевых операций. Виды биржевых сделок с реальным товаром.

АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Утверждено на заседании кафедры
«__» _____ - 200__ г.
Заведующий кафедрой

Кафедра мировой экономики
Факультет ЭкФ
Курс 5 курс 080102

Утверждаю _____

Дисциплина «МКД»

Билет 3

1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи. Процедура подготовки экспортной сделки.
2. Концессионные соглашения и соглашения о разделе продукции.

10. КАРТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ДИСЦИПЛИНЫ КАДРАМИ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА

№ п/п	Наименован ие дисциплин в соответстви и с учебным планом	Обеспеченность преподавательским составом								
		Ф.И.О. должност ь по штатному расписан ию	Какое образовател ьное учреждение профессион ального образования окончил, специальнос ть по диплому	Ученая степень и ученое звание (почетное звание)	Стаж научно педагогической работы			Основное место работы, должность	Условия привлечения к трудовой деятельности (штатный, совместитель (внутренний или внешний с указанием доли ставки), иное	Кол-во часов
						В т. ч. педагогический				
							В том числе по преподавае мой дисциплине			
					Всего	Всего				
	Междунаро дное коммерческ ое дело	Царевска я Е. А., ст. преподав атель	АмГУ, Мирова\ экономика		6 л. 6 мес.	6 л. 3 мес.	3 г.	АмГУ каф. МЭ, ст. препод.	Штатный	188,2