

Министерство образования и науки РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Международная торговля
сборник учебно-методических материалов

Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»

Благовещенск, 2017

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

Составитель: Рычкова Е.С., Красникова Е.И.

Международная торговля: Сборник учебно-методических материалов для направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело». - Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2017. - 28 с.

© Амурский государственный университет, 2017

© Кафедра экономической безопасности и экспертизы, 2017

© Рычкова Е.С., Красникова Е.И., составление

Содержание

1	Краткое изложение лекционного материала	4
2	Методические рекомендации к практическим занятиям	6
3	Методические рекомендации для выполнения самостоятельной работы	9

1. Краткое изложение лекционного материала

Лекция – одна из базовых форм обучения обучающихся. Углубляясь в значение термина, можно сказать, что лекцией следует называть такой способ изложения информации, который имеет стройную логическую структуру, выстроен с позиций системности, а также глубоко и ясно раскрывает предмет.

В зависимости от задач, назначения и стиля проведения различают несколько основных видов лекций: вводная, информационная, обзорная, проблемная, визуализационная, бинарная, конференция, консультация. Лекция, особенно проблемного характера, дополняет учебники и учебные пособия. Она оказывает существенное эмоциональное влияние на обучающихся, будит мысль, формирует интерес и желание глубоко разобраться в освещаемых лектором проблемах.

Тема 1. Сущность, структура и динамика международной торговли.

Сущность международной торговли. Товарная и географическая структура международной торговли, их динамика. Основные международные товарные классификации и номенклатуры. Товарная и географическая структура внешней торговли Российской Федерации (РФ), ее динамика.

Международная торговля (МТ) - это форма МЭО, при которой осуществляется обмен товарами и услугами между субъектами различных стран мира, возникающий на базе международного разделения труда.

Для национального хозяйства участие в международной торговле приобретает форму внешней торговли, которая является органической составляющей понятия сущности «международная торговля». Внешняя торговля (ВТ) - это торговля одной страны с другими, состоящая из оплачиваемого вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров и услуг. В совокупности внешняя торговля разных стран образует международную торговлю.

Для оценки масштабов, структуры, динамики и результативности международных и внешнеторговых операций нужно овладеть системой количественных и качественных показателей.

Основой системы показателей развития международной торговли является группа объемных показателей, в состав которой входят экспорт, реэкспорт, импорт, реимпорт, внешнеторговый оборот, «генеральная» торговля, «специальная» торговля и физический объем торговли.

Показатели объема (абсолютные)

1) экспорт(от лат. Exportare - вывозить) - это продажа и вывоз товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, с таможенной территории страны за границу без обязательства их обратного ввоза. Факт экспорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы, предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности. Как экспорт может засчитываться продажей товаров и услуг иностранным лицам, фирмам, организациям и совместным предприятиям, без вывоза их за границу.

Объемы вывоза товаров, работ, услуг и результатов интеллектуальной деятельности характеризует показатель «экспорт», который рассчитывается в стоимостных единицах за определенный период времени, как правило - год. Экспорт может измеряться и натуральными единицами, когда речь идет об однородных, сопоставимых товарах (уголь, нефть, газ и т.п.).

Согласно определению статистической комиссии ООН, экспорт - это вывоз из страны товаров:

- а) произведенных, выращенных или добытых в стране;
- б) ранее ввезенных из-за границы и:
 - переработанных на таможенной территории;
 - переделанных под таможенным контролем;
- в) реэкспорта .

Реэкспорт- это продажа и вывоз в другую страну товаров, ранее завезенных извне, но не переработанных в той стране (с международных товарных аукционов, товарных бирж и т.п.).

Основанием для реэкспорта может быть заказ конечного импортера, который не может или не желает по политическим, экономическим причинам выходить на рынок первоначального экспортера. Реэкспортные операции учитываются таможенной статистикой как экспортные, а объем реэкспорта входит в состав экспорта товаров.

2) импорт(от лат. Importare - ввозить) - это покупка и ввоз товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, на таможенную территорию страны из-за рубежа с целью их реализации на внутреннем рынке и применение на территории страны. Этот процесс характеризует показатель «импорт», который рассчитывается в стоимостных единицах за определенный период времени, чаще всего за год. Объемы импорта однородных, сопоставимых товаров могут рассчитываться в количественных единицах (сахар, пшеница, цемент и т.д.).

Согласно определению статистической комиссии ООН, импорт - это ввоз в страну товаров:

а) иностранного происхождения из страны-производителя или страны-посредника с целью:

- конечного потребления;
- переработки для вывоза или для конечного потребления.

б) для переработки под таможенным контролем;

в) с территориями «свободных зон» и «приписных складов»;

г) реимпорта.

Реимпорт- это ввоз товаров в страны, ранее вывезенных из нее за границу и которые не подвергались там переработке. Реимпорт возникает вследствие забракровки первоначальным импортером товаров, расторжение соглашения по той или иной причине. Предметами реимпорта могут быть товары, которые были завезены на склады другой страны, но не нашли конечного покупателя. Это может случаться с высокотехнологичными изделиями, которые выставлялись на аукционах, однако не были реализованы.

К реимпорту не относятся товары, вывезенные из страны на условиях временного вывоза (на выставки).

Согласно торговой традиции, страной экспорта считается страна назначения товара, а страной импорта - страна происхождения товара.

Страной происхождения может быть:

- страна производства;
- страна отгрузки;
- страна продажи.

Страной назначения экспортных товаров может быть:

- страна потребления;
- страна поставки;
- страна покупки.

Статистическая комиссия ООН рекомендует для учета стран-контрагентов пользоваться методом «страна производства - страна потребления», а если это невозможно, то методом «отгрузки-поставка». Эта концепция основывается на том, что абсолютное большинство грузов в международной торговле отгружается из тех стран, где они производятся, в те, где они будут потребляться.

Использование метода «страна производства - страна потребления» позволяет выявлять и анализировать специализацию стран на производстве и потреблении определенных товаров и товарных групп. Страна-производитель - та, где товар производится или существенно перерабатывается, но по большому количеству стран, участвующих в производстве продукта, страной производства считается страна конечной (последней) переработки продукта; по доле участия стран - страна, которая внесла наибольшую долю в стоимость продукта. А страной-потребителем является та, где продукт потребляется в соответствии с его потребительскими свойствами.

Страной поставки (отгрузки) считают первую страну, в которую товар был отгружен, даже если во время транспортировки имели место перегрузки товара, его складирование, перефасовка, пересортировка, но без осуществления коммерческих сделок с этим товаром.

По прямой торговле страна происхождения может быть одновременно страной производства, продажи и отгрузки, а страна назначения - страной покупки, поставки и потребления. В сложных посреднических схемах страной происхождения является страна продажи, а страной назначения - страна покупки. При этом товар может многократно перепродаваться.

Для оценки экспорта используют базу цен FOB (FOB – Free on Board) "свободный на борту судна" – входит цена товара и стоимость доставки на борт судна (самолета, поезда).

Для оценки импорта используют базу цен СИФ (CIF – Cost, Insurance and Freight) "стоимость, страховка, фрахт" – кроме цены товара входит сумма страховки и транспортировки товара.

Исходя из этих оценок, стоимость мирового импорта всегда больше стоимости мирового экспорта на сумму страховых и транспортных издержек.

3) внешнеторговый оборот- сумма стоимости экспорта и импорта страны или групп стран за определенный период времени: год, квартал, месяц. Внешнеторговый оборот показывает общие объемы внешнеторговой деятельности, то есть как экспорта, так и импорта вместе.

Мировой товарооборот- сумма стоимости экспорта и импорта всех стран мира (стоимость всех товаров, пересекающих государственные границы).

4) генеральная (общая) торговля- принятое в международной статистике обозначения внешнеторгового оборота с учетом стоимости транзитных товаров; показывает общую внешнеторговую «нагрузку» на страну, включая объемы ввоза, вывоза и транзита товаров:

В международной торговле транзит условно делят на два вида: прямой и опосредованный. Прямой транзит - это провоз товаров одной страны в другую через территорию третьей без складирования. Товары прямого транзита в итоги внешней торговли не включаются, но учитываются:

- по видам транспортных средств;
- по количеству перевезенного груза;
- по странам отправления и назначения.

Опосредованный транзит - это провоз товаров одной страны в другую через территорию третьей с размещением их на таможенных складах. Он учитывается как реэкспорт и включается в общий импорт и экспорт.

5) физический объем внешней торговли- оценка экспорта или импорта товаров в неизменных ценах одного периода (как правило - года) для получения информации относительно движения товарной массы, устранив влияние колебания цен.

Результирующие показатели совокупности характеризуют состояние внешней торговли по критерию сбалансированности экспорта и импорта, эффективности и места страны в мировой торговле. К ним относятся: сальдо торгового баланса, сальдо баланса услуг, сальдо баланса текущих операций, индексы состояния платежного баланса, индекс «условия торговли», индекс «концентрации» экспорта, коэффициент импортной зависимости страны. Сущность каждого показателя отдельно представлены в следующих определениях:

1) сальдо(от итал. Saldo - расчет, остаток) - разница между денежными поступлениями и расходами за определенный промежуток времени.

Сальдо торгового баланса:

$$Ст = Et - It,$$

де Ст— сальдо торгового баланса;

Et— стоимость товарного экспорта;

It— стоимость товарного импорта.

Если экспорт (поступления) превышает импорт (платежи), то сальдо положительное, а торговый баланс активен. Если же экспорт (поступления) меньше импорт (платежи), то сальдо отрицательное, а торговый баланс пассивен. Равенство экспорта и импорта означает нулевое сальдо баланса, а сам баланс в таких случаях называется чистым, или нетто-балансом

Аналогично рассчитываются и другие показатели:

$$C_{п} = E_{п} - I_{п},$$

где $C_{п}$ —сальдо баланса услуг;

$E_{п}$ — стоимость экспорту услуг;

$I_{п}$ — стоимость импорта услуг.

$$C_{по} = E_{по} - I_{по},$$

где $C_{по}$ —сальдо баланса текущих операций;

$E_{по}$ — поступления по статьям баланса текущих операций;

$I_{по}$ — платежи по статьям баланса текущих операций.

Сальдо, рассчитанные по данным статей баланса текущих операций, показывают результат внешнеторговых операций (превышение экспорта или импорта) и абсолютный размер разницы между экспортом и импортом.

Абсолютные размеры сальдо торгового баланса, баланса услуг или баланса по текущим операциям дают возможность только ранжировать страны по этому показателю.

Сопоставлять же размеры сальдо по странам некорректно из-за того, что страны имеют разные экономические и экспортные потенциалы.

Тема 2. Сравнительные и конкурентные преимущества стран в международной торговле.

Национальный рынок в условиях автаркии. Образование мирового рынка. Условия торговли и их значение.

Сравнительные и конкурентные преимущества стран в международной торговле.

Классические теории международной торговли (теории А. Смита, Д. Рикардо, Э. Хекшера-Б. Олина). Современные (неотехнологические) теории международной торговли.

Преимущества участия в международной торговле:

интенсификация воспроизводственного процесса в национальных хозяйствах является следствием усиления специализации, создания возможности для зарождения и развития массового производства, повышения степени загруженности оборудования, роста эффективности внедрения новых технологий;

увеличение экспортных поставок влечёт за собой повышение занятости;

международная конкуренция вызывает необходимость совершенствования предприятий;

экспортная выручка служит источником накопления капитала, направленного на промышленное развитие.

Классические теории международной торговли Меркантилизм

Меркантилизм — система взглядов экономистов XV-XVII веков, ориентированная на активное вмешательство государства в хозяйственную деятельность. Представители направления: Томас Мэн, Антуан де Монкретьен, Уильям Стаффорд. Термин был предложен Адамом Смитом, критиковавшим труды меркантилистов. Основные положения:

необходимость поддержания активного торгового баланса государства (превышения экспорта над импортом);

признание пользы привлечения в страну золота и других драгоценных металлов с целью повышения её благосостояния;

деньги - стимул торговли, поскольку считается, что увеличение массы денег увеличивает объём товарной массы;

приветствуется протекционизм, направленный на импортирование сырья и полуфабрикатов и экспортирование готовой продукции;

ограничение на экспорт предметов роскоши, так как он ведет к утечке золота из государства.

Теория абсолютных преимуществ Адама Смита

Реальное богатство страны состоит из товаров и услуг, доступных её гражданам. Если какая-либо страна может производить тот или иной товар больше и дешевле, чем другие страны, то она обладает абсолютным преимуществом. Одни страны могут производить товары более эффективно, чем другие. Ресурсы страны перетекают в рентабельные отрасли, так как стра-

на не может конкурировать в нерентабельных отраслях. Это приводит к повышению производительности страны, а также квалификации рабочей силы; длительные периоды производства однородной продукции обеспечивают стимулирование выработки более эффективных методов работы. Естественные преимущества:

- климат;
- территория;
- ресурсы.

Приобретённые преимущества - технология производства, то есть способность изготовить разнообразную продукцию.

Теория сравнительных преимуществ Давида Рикардо

Специализация на производстве товара, имеющего максимальные сравнительные преимущества, выгодна и в случае отсутствия абсолютных преимуществ. Страна должна специализироваться на экспорте товаров, в производстве которых она имеет наибольшее абсолютное преимущество (если она имеет абсолютное преимущество по обоим товарам) или наименьшее абсолютное непреимущество (если она не имеет абсолютного преимущества ни по одному из товаров). Специализация на определённых видах товаров выгодна для каждой из этих стран и приводит к росту общего объёма производства, происходит мотивация торговли даже в том случае, если одна страна обладает абсолютным преимуществом в производстве всех товаров перед другой страной. Примером в данном случае может служить обмен английского сукна на португальское вино, что приносит выгоды обеим странам, даже если абсолютные издержки производства и сукна, и вина в Португалии ниже, чем в Англии.

Теория Хекшера-Олина

Согласно данной теории страна экспортирует товар, для производства которого используется интенсивно относительно избыточный фактор производства, и импортирует товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства. Необходимые условия существования:

у стран-участниц международного обмена складывается тенденция к вывозу тех товаров и услуг, для изготовления которых используются преимущественно факторы производства, имеющиеся в избытке, и, наоборот, тенденция к ввозу той продукции, по которой имеется дефицит каких-либо факторов;

развитие международной торговли приводит к выравниванию «факторных» цен, то есть дохода, получаемого владельцем данного фактора;

существует возможность при достаточной международной мобильности факторов производства замены экспорта товаров перемещением самих факторов между странами.

Парадокс Леонтьева

Суть парадокса состояла в том, что доля капиталоемких товаров в экспорте будет расти, а трудоёмких сокращаться.

Теория Майкла Портера

Данная теория вводит понятие конкурентоспособности страны. Именно национальная конкурентоспособность, с точки зрения Портера, определяет успех или неуспех в конкретных отраслях производства и то место, которое страна занимает в системе мирового хозяйства. Национальная конкурентоспособность определяется способностью промышленности. В основе объяснения конкурентного преимущества страны лежит роль страны базирования в стимулировании обновления и совершенствования (то есть в стимулировании производства инноваций). Государственные меры для поддержания конкурентоспособности:

- воздействие правительства на факторные условия;
- воздействие правительства на условия спроса;
- воздействие правительства на родственные и поддерживающие отрасли;
- воздействие правительства на стратегию, структуру и соперничество фирм.

Теорема Рыбчинского

Теорема заключается в утверждении, что, если величина одного из двух факторов производства растёт, то для поддержания постоянства цен на товары и факторы необходимо увеличить производство той продукции, в которой интенсивно используется этот возросший фактор,

и снизить производство остальной продукции, интенсивно использующей фиксированный фактор. Для того чтобы цены на товары оставались постоянными, неизменными должны быть цены на факторы производства. Цены на факторы производства могут оставаться постоянными только в том случае, когда отношение факторов, используемых в двух отраслях, остается постоянным. В случае роста одного фактора такое может иметь место только при увеличении производства в той отрасли, в которой интенсивно применяется этот фактор, и сокращении производства в другой отрасли, что приведет к высвобождению фиксированного фактора, который станет доступен для использования вместе с растущим фактором в расширяющейся отрасли.

Теория Самуэльсона и Столпера

В середине XX в. (1948 г.) американские экономисты П. Самуэльсон и В. Столпер усовершенствовали теорию Хекшера-Олина, представив, что в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами. Авторы основывают свою концепцию на модели Рикардо с дополнениями Хекшера и Олина и рассматривают торговлю не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, позволяющее сократить разрыв в уровне развития между странами.

Мировая торговля – основная сфера мировой экономики.

Международная (мировая) торговля представляет собой процесс купли-продажи товаров и услуг, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах. Весьма часто под международной торговлей подразумевают только торговлю товарами.

Международная торговля включает экспорт и импорт товаров, сумма которых называется товарооборотом, а соотношение между ними — торговым балансом. В статистических справочниках ООН приводятся данные об объеме и динамике мировой торговли как суммы стоимости экспорта всех стран мира.

Выигрыш от участия страны в международной торговле весьма неравномерно распределяется между различными слоями общества. Развитие торговых отношений приносит ощутимые выгоды потребителям импортных товаров, так как они получают возможность приобретать их по более низким ценам по сравнению с ценами на аналогичные товары отечественного производства в отсутствие внешней торговли. Кроме того, возрастает и объем потребления импортных товаров по сравнению с экспортируемыми.

Дополнительные доходы получают производители экспортных товаров в связи с ростом их цен и увеличением объема производства.

С развитием внешней торговли проигрывают производители товаров, конкурирующих с импортными. Рост импорта относительно более дешевых товаров вынуждает их отказаться от производства части продукции, создаваемой с высокими предельными издержками. В то же время сократившуюся по объему продукцию они вынуждены реализовать по относительно более низким ценам.

Неодинаковое воздействие внешней торговли на благосостояние различных слоев населения находит отражение в проводимой государством торговой политике. Его стремление к проведению политики либерализации внешней торговли, как правило, сочетается с элементами протекционизма.

Ценообразование на мировом рынке.

В условиях рыночной экономики ценообразование во внешней торговле, как и на внутреннем рынке, определяется конкретной рыночной ситуацией. Принципиально понятие цены сходно и для внутреннего рынка, и для внешнего. Цена, в том числе в международной торговле, – это денежная сумма, которую намерен получить продавец, предлагая товар или услугу, и которую готов заплатить за данный товар или услугу покупатель. Совпадение указанных двух требований зависит от многих условий – ценообразующих факторов. По характеру, уровню и сфере действия они делятся на пять групп.

1. Общеэкономические факторы действуют независимо от вида продукции и конкретных условий производства и реализации. К ним относятся:

экономический цикл;

состояние совокупного спроса и предложения;

инфляция.

2. Конкретно экономические факторы определяются особенностями данного товара, условиями ее производства и реализации. К ним относятся:

издержки;

прибыль;

налоги и сборы;

предложение и спрос на данный товар или услугу с учетом взаимозаменяемости;

потребительские свойства: качество, надежность, внешний вид, престижность.

3. Специфические факторы действуют только в отношении некоторых видов товаров и услуг:

сезонность;

эксплуатационные расходы;

комплектность;

гарантии и условия сервиса.

4. Специальные факторы связаны с действием особых механизмов и экономических инструментов, к которым относятся: государственное регулирование; валютный курс.

5. Внеэкономические факторы: политические; военные.

Как мы уже отмечали, цены определяются условиями конкуренции, состоянием и соотношением спроса и предложения. Однако на международном рынке процесс ценообразования имеет определенные особенности, с учетом их следует рассматривать и действие перечисленных выше ценообразующих факторов. Например, известно, что соотношения спроса и предложения ощущается субъектами внешней торговли гораздо острее, нежели поставщиками продукции на внутреннем рынке.

Участник международной торговли сталкивается с большим числом конкурентов, чем на рынке внутреннем; он обязан видеть перед собой мировой рынок, постоянно сравнивать свои издержки производства не только с внутренними рыночными ценами, но и с мировыми. Продавец товара на внешнем рынке находится в режиме постоянного «ценового стресса». Значительно больше на международном рынке и покупателей. Кроме того, в рамках мирового рынка менее мобильны факторы производства: свобода передвижения товаров, капитала, услуг и рабочей силы на нем значительно ниже, чем в рамках одного государства. Их перемещение сдерживается национальными границами, отношениями в валютной сфере, что противодействует выравниванию затрат и прибыли. Все подобные обстоятельства отражаются на формировании мировых цен.

Под мировыми ценами понимают цены крупных экспортно-импортных сделок, заключаемых на мировых товарных рынках, в основных центрах мировой торговли. Понятие «мировой товарный рынок» означает совокупность устойчивых, повторяющихся операций по купле-продаже данных товаров и услуг; такие операции имеют международные организационные формы (биржи, аукционы и т. п.) или выражаются в систематических экспортно-импортных сделках крупных фирм-поставщиков и покупателей.

Практически на цену предлагаемого товара влияют:

платежеспособный спрос покупателя данного товара, то есть, попросту говоря, наличие денег;

объем спроса – количество товара, которое способен приобрести покупатель;

полезность товара и его потребительские свойства.

На стороне предложения действуют следующие ценообразующие факторы:

количество товара, предлагаемого на рынке;

издержки производства и обращения;

цены на ресурсы и средства производства, используемые в производстве соответствующего товара.

Общий фактор для внутреннего и международного рынка – замещаемость предлагаемого к реализации товара другим, удовлетворяющим покупателя. На уровень мировых цен воздействуют валюта платежа, условия расчета и некоторые другие факторы – как экономические, так и внеэкономические.

На мировом рынке возможно искаженное соотношение спроса и предложения. При чрезмерном спросе на какой-то товар может возникнуть ситуация, когда на рынок выбрасывают товар, произведенный в наихудших условиях, по национальной цене, которая будет некоторое время определять мировую цену и наверняка будет весьма высока. И наоборот, нередко предложение значительно превышает спрос: тогда основной объем продаж приходится на те субъекты международной торговли, условия производства в которых наилучшие, а цены ниже. (В данном контексте нелишне отметить и такой нюанс: даже если крупнейший производитель товара в какой-либо стране является крупнейшим поставщиком данного продукта на национальном рынке, это не значит, что он займет лидирующее положение и на мировом рынке.)

При работе с ценами рынка, в том числе внешнеторговыми, следует учитывать различия в них с учетом позиций отдельных сторон и рыночной ситуации. Во-первых, существуют понятия «цена продавца», то есть предлагаемая продавцом, а, значит, относительно более высокая, и «цена покупателя», то есть принимаемая и уплачиваемая покупателем, а, значит, относительно более низкая. Во-вторых, в зависимости от рыночной конъюнктуры есть «рынок продавца», где из-за преобладания спроса коммерческие показатели и цены диктует продавец, и «рынок покупателя», где из-за преобладания предложения господствует покупатель и ситуация по ценам противоположная. Но условия на рынке все время изменяются, что находит отражение в ценах, поэтому рынок должен быть предметом постоянного наблюдения и изучения. В противном случае в определении цен возможны очень серьезные ошибки.

В последние два-три десятилетия важную роль в ценообразовании на товары, в особенности в мировой торговле, занимают сопутствующие услуги, оказываемые производителем и поставщиком какого-либо товара импортеру или конечному потребителю. Речь идет об общепринятых условиях поставки, в число которых входят техническое обслуживание, гарантийный ремонт, другие виды услуг, связанные с продвижением, реализацией и использованием продукта. Данный аспект особенно важен в современных условиях, в период развития высоких технологий, усложнения машин и оборудования. Известны примеры, когда стоимость услуг при экспорте оборудования и машин составляет 60 % в цене поставки.

Развитие науки и технологии влияет на совершенствование качественных характеристик товара, а с другой стороны, воздействует на мировые цены. Внедрение новых технологий повышает производительность труда и эффективность производства. В текущих условиях в абсолютном выражении цена растет практически для всех групп товаров. Однако с учетом полезного эффекта (например, возрастает скорость и надежность) относительная стоимость товара, а значит, и его цена для потребителя, снижаются.

При анализе цен необходимо учитывать и движение экономического цикла, имеющее в сфере международных экономических отношений определенную специфику. Так, в стадии депрессии цены, как правило, не повышаются; наоборот, в стадии подъема в связи с превышением спроса над предложением цены возрастают. (Хотя и то и другое распространяется на международную торговлю замедленно, в зависимости от сферы и глубины подобных явлений, тем более в фазе кризиса или подъема.) В зависимости от вида товаров и товарных групп динамика изменения цен отличается. Так, при изменении конъюнктуры наиболее резко и быстро меняются цены практически на все виды сырья, медленнее реакция производителей и поставщиков полуфабрикатов, еще слабее реакция цен на продукцию машиностроительного комплекса.

Тема 3. Тарифное и нетарифное регулирование международной торговли.

Экономическая роль таможенных пошлин, их функции. Таможенный тариф, его состав. Типы таможенных тарифов, основные принципы их формирования. Номинальный и фактический уровень протекционизма. Классификация применяемых таможенных пошлин. Количественная оценка уровня протекционизма. Уровень ставок таможенных пошлин. Таможенно-тарифная политика РФ. Закон РФ "О таможенном тарифе".

Классификация нетарифных ограничений. Количественные ограничения импорта и экспорта (меры количественного контроля). Технические меры. Паратарифные меры. Меры валютно-финансовой политики. Меры по защите экономических интересов во внешней торговле: защитные меры, антидемпинговые меры, компенсационные меры. Таможенные процедуры.

Правительственные заказы и закупки. Практика применения нетарифных ограничений во внешней торговле РФ.

Цели и основные направления внешнеторговой политики различных стран. Протекционизм и либерализация внешнеторговой политики. Основные инструменты внешнеторговой политики. Государственное регулирование внешнеэкономических связей - это система хозяйственно-политических мер, осуществляемых государственными органами по углублению и расширению участия страны в международном разделении труда с целью повышения эффективности общественного производства и оптимизации структуры потребления. Глобальные цели государственного регулирования внешнеэкономических связей конкретизируются в зависимости от остроты конкретных проблем, возникающих в хозяйственной и социальной сферах. Это, например, преодоление кризиса экономики, необходимость структурной перестройки производственного потенциала, защита отечественного производителя, увеличение занятости, оздоровление платежного баланса, борьба с инфляцией и т.д. Достижение поставленных целей и определяет конкретные направления, формы, масштабы государственного регулирования внешнеэкономических связей.

Государственное регулирование внешнеэкономических связей осуществляется при помощи административных, денежных, кредитных, бюджетных средств, а также политики в государственном секторе экономики.

Важнейшим элементом, определяющим эффективность функционирования всей системы, является выработка и реализация внешнеэкономической политики.

Внешнеэкономическая политика – это целенаправленные действия государства и его органов по определению режима регулирования внешнеэкономических связей и оптимизации участия страны в международном разделении труда.

Внешнеэкономическая политика состоит из:

Внешнеторговой политики.

Политики в области привлечения иностранных инвестиций и регулирования национальных капиталовложений за рубежом.

Валютной политики.

Политики в области географической сбалансированности внешнеэкономических операций с отдельными государствами и регионами.

Внешнеторговая политика — государственная политика, оказывающая влияние на внешнюю торговлю посредством налогов, субсидий и прямых ограничений на импорт и экспорт.

Основными задачами внешнеторговой политики являются:

- достижение наиболее благоприятного торгового режима в отношениях с внешнеэкономическими партнёрами, снятие любых дискриминационных ограничений на торговлю;
- защита интересов отечественных экспортёров на внешних рынках;
- обеспечение доступа предприятий на мировые рынки капитала, машин, оборудования, технологий и информации, минерально-сырьевых ресурсов в качестве экспортёров и импортёров;
- обеспечение наиболее благоприятных условий погашения внешнего долга и его обслуживания;
- привлечение внешнего финансирования экономики на наилучших для неё условиях;
- интеграция экономики в мировое хозяйство.

Сущность государственного регулирования внешнеэкономических связей заключается в приведении системы внешнеэкономических отношений в такое состояние, которое обеспечивало бы оптимальную реализацию государственных, коллективных и личных интересов субъектов внешнеэкономической деятельности в конкретном временном периоде и на перспективу на основе права, общепризнанных международных норм и правил.

Механизм регулирования международных экономических связей представляет собой определенную систему принципов, инструментов и методов управления отношениями, в которые вступают субъекты внешнеэкономической деятельности. Эта система включает три основ-

ных блока: принципы управления; правовые институты: совокупность конкретных методов и инструментов регулирования.

Принципы управления внешнеэкономическими связями характеризуют подход к международным экономическим отношениям. Различают два главных принципа международного сотрудничества, которые определяют характер и формы регулирования внешнеэкономических связей: протекционизм и свобода торговли.

Протекционизм - это защита внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Проводится через высокие ставки таможенного тарифа на ввозимые из-за рубежа товары, а также через такие нетарифные ограничения, как количественные и валютные ограничения импорта товара.

Свобода торговли (либерализация) - означает устранение ограничений во внешнеэкономических отношениях.

Главной проблемой является дилемма: протекционизм - свобода торговли, в рамках которой и колеблется внешнеторговая политика, осуществляется комбинация двух подходов.

Правовые институты составляют: различные международные и национальные акты, договора, соглашения, нормы, правила, обычаи и т.д., которые регулируют порядок осуществления международного экономического сотрудничества.

Важнейшим элементом системы государственного регулирования внешнеэкономических связей являются различные стандарты и технические нормы.

Международные стандарты - рекомендации международных специализированных организаций, устанавливающие общие для однородных товаров, производимых в разных странах, требования к этим товарам или процессам их производства либо использования.

В отличие от национальных стандартов, международные не носят обязательного характера, однако применение международных стандартов повышает конкурентоспособность товаров на мировых рынках.

Совокупность экономических методов и инструментов государственного регулирования в зависимости от способа действия подразделена на инструменты прямого и непрямого действия.

Инструменты непрямого действия влияют на стоимостные пропорции народного хозяйства. Например, через величину налогов можно влиять на объемы производства и платежеспособность населения; рост процентной ставки в сбербанке стимулирует рост сбережений, ведет к росту объема отложенного спроса; девальвация национальной валюты создает интерес в экспорте товаров.

Согласно принятой в ООН классификации инструментами прямого действия являются тарифные и нетарифные методы.

Тема 4. Таможенное регулирование внешней торговли в РФ.

Федеральные законы РФ "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" и "О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами. Таможенный Кодекс РФ, его основные положения. Таможенные режимы. Таможенные платежи, порядок их исчисления и уплаты.

Таможенный тариф – это свод ставок ТП (инструмент гос. регулирования внешней торговли, который воздействуют на цены импортируемых товаров, влияют на уровень внутренних цен в стране, что позволяет осуществлять с его помощью защиту национальных интересов производителей от иностранной конкуренции). В таможенном тарифе устанавливается соответствие между двумя структурными элементами – товарной номенклатурой (классификатор товаров) и ставками таможенных пошлин (денежные суммы, устанавливаемые в определенном соотношении к таможенной стоимости перемещаемого через таможенную границу товара).

В России действует дифференцированный таможенный тариф, при котором ставки ввозных пошлин зависят от страны происхождения товара.

Функции:

фискальная - обеспечивает необходимое пополнение доходной части бюджета;

защитная - предохраняет отечественное производство от чрезмерно-го уровня иностранной конкуренции.

регулирующая - оказывает определенное влияние на формирование структуры производства, на механизм ценообразования, поощряет развитие одних отраслей и сдерживает развитие других;

торгово - политическая (которая может рассматриваться также как элемент регулирующей функции) - является инструментом косвенного воздействия на экономическую политику других государств, играет определенную роль в достижении баланса экономических интересов между странами.

задачи: рационализация товарной структуры ввоза товаров в РФ; поддержание рационального соотношения ввоза и вывоза товаров, валютных доходов и расходов; защита экономики РФ от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции.

Ставки таможенных пошлин являются едиными и не подлежат изменению, устанавливаются Правительством РФ.

Таможенные платежи: таможенная пошлина; НДС; акцизы; сборы за выдачу лицензий; таможенные сборы за таможенное оформление товаров и транспортных средств; таможенные сборы за хранение товаров; таможенные сборы за таможенное сопровождение товаров; плата за информирование и консультирование.

Уплачиваются как в валюте РФ, так и в иностранных валютах.

Учитывается Страна происхождения- страна, в которой товары были полностью произведены или подвергнуты достаточной переработке, определяется с целью осуществления тарифных и нетарифных мер регулирования ввоза и вывоза товара. Порядок определения уст-т Правительство.

(Киотская конвенция)- 3 критерия: переработки, процентного содержания, а также был установлен перечень товаров, в отношении которых страной происхождения будет считаться то гос-во, в котором товар полностью произведен.

Если в производстве товара участвует две и более страны, происхождение товара определяется в соответствии с критериями достаточной переработки (1. Изменение товарной позиции (кода товара) по ТН ВЭД СНГ на уровне любого из первых 4-х знаков, 2. Правило выполнения производственных или технологических операций, достаточных или недостаточных для того, чтобы товар считался происходящим из той страны, 3. Правило адвалорной доли – изменение стоимости товара, когда процентная доля стоимости используемых материалов или добавленной стоимости достигает фиксированной доли цены поставляемого товара).

Режим наиболее благоприятствуемой нации – правовой принцип, который устанавливается в договорном порядке в торговых отношениях между двумя странами. По этому принципу каждая из договаривающейся стороне такие же благоприятные условия, которыми будет пользоваться и сама.

Таможенная стоимость—эта стоимость товара, которая используется в целях таможенного обложения.

Таможенная пошлина – обязательный платеж в фед. бюджет, взимаемый там. органами в связи с перемещением через там границу. За счет них можно увеличивать или уменьшать поступления в бюджет. Виды:

1.Сезонные: не >6 месяцев, для оперативного регулирования вывоза товаров, устанавливаются.

2.ОСОБЫЕ: 1) Специальная - применяется в качестве защитной меры, если товары, наносящих или могущих нанести ущерб производителям.

2) Компенсационная - применяются для развития экспорта или замещения импортной продукции в отношении товаров, производимых в стране-экспортеры с применением государственных субсидий. 3) Антидемпинговая - пошлина, направленная на борьбу с искусственно заниженными ценами на определенный товар.

А. По товарному обращению: 1. Ввозная (импортная), 2. Вывозная (экспортная), 3. Провозная (транзитная) .

Б. По основе начисления(виды ставок пошлин)

1. Адвалорная – в % к ТС; 2. Специфическая – за ед.; 3. Комбинированная

В. По происхождению

1. Автономная (это пошлина, созданная автономным постановлением государственной власти данной страны, вне зависимости от каких-либо многосторонних или двусторонних договоров.)

2. Договорная (конвенционная 3. Преференциальная) - страны, ведя многосторонние и двусторонние переговоры, снижают автономные ставки пошлин в обмен на встречные уступки на базе заключенных договоров и соглашений.

Тема 5. Международная торговая политика

Международно-правовые принципы согласованного регулирования международной торговли. Многосторонние и двусторонние соглашения, обеспечивающие согласованное регулирование международной торговли (ГАТТ, ВТО, Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС). Международные товарные соглашения. Региональная торговая либерализация. Зона свободной торговли. Таможенный союз.

Включение в мирохозяйственные процессы - это одновременно и инструмент, и одна из основных задач трансформации конкретной национальной экономики, соответствующая ведущим тенденциям мирового развития и национальным интересам любой страны.

Национальное государство, обеспечивая условия экономического развития, несет ответственность за то, чтобы оно совершалось в интересах максимального большинства (в идеале - всех) его граждан. Поэтому оно должно стремиться включить все население в систему мирохозяйственных связей через посредство национального экономического организма, максимизировать число выигравших и минимизировать число проигравших от этого включения. Отсюда реальная экономическая политика представляет собой компромисс между интересами различных групп населения.

Чтобы национальный экономический организм мог эффективно функционировать, должны быть созданы благоприятные условия для развития внешнеэкономических связей.

Современные процессы в международной жизни порождают постоянное взаимодействие двух тенденций внешнеэкономической политики - протекционизма и либерализма.

Протекционизм представляет собой политику государства, направленную на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции, а зачастую, и на захват внешнего рынка.

Политика либерализации связана со снижением таможенных пошлин и других барьеров, препятствующих развитию внешнеэкономических связей (свободная торговля).

И политика свободной торговли, и политика протекционизма почти никогда не существовали в чистом виде. Обычно государства проводят ту или иную политику выборочно, с учетом проблем, решаемых внутри страны.

Радикальная концепция торговли исходит из того, что рыночная конкуренция является наилучшим регулятором экономического развития, как в национальном, так и в международном масштабе. Она заставляет каждую страну специализироваться на производстве той продукции, в выпуске которой страна имеет сравнительные преимущества. Следовательно, все меры, ограничивающие внешнеэкономическую деятельность или создающие для нее препятствия, должны быть упразднены. Свободные потоки товаров, услуг, капиталов и рабочей силы должны перемещаться из страны в страну, обеспечивая наилучшее размещение производства в мировом масштабе.

Проблема, однако, заключается в том, что указанная концепция рассматривает как данность наличие в национальной экономике общих условий воспроизводства. Между тем наличие таких условий - вовсе не аксиома. До тех пор пока мировое хозяйство состоит из национальных экономических организмов, каждый такой организм должен иметь структуру, позволяющую ему развиваться стабильно, динамично, эффективно и сбалансированно. Разумеется, развитие, как таковое, предполагает постоянное нарушение равновесия, вместе с тем амплитуда колебаний не должна выходить за известные пределы.

Следовательно, нельзя говорить о противостоянии идеологии протекционизма и идеологии свободной торговли. Задача состоит в другом - в оптимальном сочетании этих двух инструментов хозяйственного регулирования в интересах максимально эффективного включения национальной экономики в мирохозяйственные связи.

Анализ международного опыта позволяет выделить ряд закономерностей, в соответствии с которыми складывается внешнеэкономическая политика того или иного государства. Наиболее общие из них заключаются в следующем.

Внешнеторговая политика ориентируется преимущественно на свободную торговлю, как правило, в развитых странах, достигших высокого уровня конкурентоспособности, а также в странах, осуществляющих структурные преобразования, переживающих экономическую депрессию или сталкивающихся с быстрым ростом конкурирующего импорта. Степень протекционистской защиты сравнительно низка в торговле базовыми товарами (сырьем и продовольствием) и достаточно высока в торговле наукоемкой и высокотехнологичной продукцией.

Ряд факторов способствуют интенсивному развитию международной интеграции вследствие их непосредственного влияния на изменение международной предпринимательской среды.

К ним относятся подписание многосторонних международных соглашений и создание торговых блоков. Эти соглашения обусловлены возрастанием взаимозависимости стран и необходимостью достижения определенной степени согласованности и унифицированности действий.

В этом плане особое место отводится Всемирной торговой организации (ВТО). Главная цель ВТО - облегчение условий во взаимной торговле между входящими в нее странами, прежде всего снижение пошлин.

ВТО обладает широкими возможностями в деле урегулирования торговых споров и создания эффективной системы мониторинга торговой политики. В частности, она отслеживает, как правительства стран-участниц разрабатывают и используют национальные торговые законодательства.

В соответствии с требованиями ВТО таможенный тариф должен стать основным инструментом регулирования внешней торговли. Главными принципами этой организации являются принципы режима наибольшего благоприятствования (РНБ) и национального режима.

Принцип РНБ означает, что товар, ввозимый в данную страну из страны, которой предоставлен этот режим, должен во всех отношениях пользоваться условиями не менее благоприятными, чем товар из любой другой страны (таможенные пошлины и иные сборы, количественные ограничения и запреты, контроль качества, безопасности и т.д.). То есть представители всех иностранных государств пользуются равными правами, нет предпочтений и дискриминации.

Принцип национального режима требует равного отношения к отечественным и иностранным товарам, услугам и капиталам. В торговле товарами он вступает в силу, когда уплачены таможенные пошлины и соблюдены административные ограничения на импорт. Во всех остальных отношениях (налогообложение, транспортировка, условия хранения, реализации и потребления) иностранный товар должен пользоваться условиями не менее благоприятными, чем национальный товар.

В российской правовой практике национальный режим применяется, например, при определении условий прямых иностранных инвестиций, спасении граждан и грузов при авариях и др. В отличие от РНБ при национальном режиме иностранные предприниматели равноправны не только между собой, но и с местными предпринимателями. Поскольку Россия пока не является членом ВТО, российские импортеры и экспортеры пользуются не всеми преимуществами, которые дает членство в этой организации. В ряде случаев продолжают действовать искусственные и дискриминационные ограничения экспорта товаров из Российской Федерации. Вместе с тем Россия имеет соглашения о взаимном предоставлении РНБ с подавляющим большинством государств, что позволяет применять пониженные ставки таможенных пошлин при торговле с этими странами.

Перечень международных многосторонних соглашений продолжают:

1. Экономические союзы государств, такие как Европейский Союз (ЕС) - представляет собой интернациональное объединение 15 стран Европы: Австрии, Бельгии, Великобритании, Германии, Греции, Дании, Ирландии, Испании, Италии, Люксембурга, Нидерландов, Португалии, Финляндии, Франции, Швеции, 12 присоединившихся к ним (в 2004 и 2007 годах) стран Восточной Европы и Балтии, Азиатско-тихоокеанское экономическое сообщество (АТЭК), Южный общий рынок – субрегиональный торгово-экономический союз в рамках Латиноамериканской ассоциации интеграций (ЛАИ) – МЕРКОСУР, Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА), Свободная экономическая зона стран Латинской, Центральной и Северной Америк, Союз независимых государств (СНГ) и другие с различной степенью экономической интеграции. Наиболее продвинутым в интеграционном плане является Европейский Союз.

Международные соглашения об избежании двойного налогообложения, ограждающие международные предприятия от двойного налогообложения в своих странах и за границей.

Важное место в развитии международного бизнеса занимают международные банковские объединения, такие как Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк, Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Межамериканский банк развития (МБР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и другие подобные организации. Наиболее активно проявляет себя Международный валютный фонд, однако результаты деятельности его оцениваются неоднозначно.

Тема 6. Формы и методы международной торговли

Торговля готовой продукцией. Международные торги, их виды. Организация проведения торгов. Торговля сырьевыми товарами. Биржевая торговля. Организация биржевой торговли. Виды биржевых сделок. Аукционная торговля. Организация аукционов. Современные методы международной торговли. Международные встречные операции, их разновидности.

Создание в России рыночной экономики предполагает ее интеграцию в мировое хозяйство. Любые предприятия независимо от формы собственности, участвуя в формировании рыночных отношений, должны иметь выход на внешний рынок. Только в этом случае удастся обеспечить их реальное вхождение в международные экономические процессы. Основная роль во внешнеэкономических связях отводится торговле.

Рассмотрим более подробно современные формы международной торговли.

1. Торговля готовой продукцией. Готовая продукция представляет собой следующие товары: машины, оборудование, аппараты, приборы, коммуникации, транспорт, вспомогательное оборудование. Экспортная ориентация готовых изделий показывает, что национальное производство основано на достижениях новых технологий, широком использовании современных патентов и лицензий, применении ресурсосберегающих и безотходных методов производства. Экспорт машин, оборудования и другой готовой продукции в странах с развитой экономикой достигает У всего экспорта страны и свидетельствует о современном уровне производства.

2. Торговля изделиями в разобранном виде. Экспорт готовой продукции в виде узлов и деталей применяется в международной торговле для повышения ее конкурентоспособности и преодоления таможенных и административных барьеров, направленных на ограничение импорта готовой продукции. На импорт готовой продукции в виде узлов и деталей устанавливаются низкие таможенные пошлины, что, в свою очередь, способствует организации сборочных производств за рубежом. Экспортеру такая форма торговли выгодна, поскольку он не несет расходов по сборке продукции в своей стране.

3. Торговля комплектным оборудованием. Экспорт комплектного оборудования отражает потребности мирового рынка капитального строительства. Экспортер имеет возможность расширить свои экспортные возможности. Кроме оборудования, он продает и сопутствующие услуги. Импортер за короткий срок получает новое современное оборудование.

4. Строительство объектов «под ключ» – одна из наиболее сложных форм международной торговли, включает следующие подрядные работы:

- подготовку технико-экономического обоснования объекта;

- разработку проектного задания, технического и рабочего проектов;
- поставку строительных материалов;
- сооружение промышленных и административных зданий и объектов инфраструктуры;
- поставку производственного оборудования, инструмента и запчастей;
- монтаж, наладку и пуск оборудования;
- обучение персонала.

Заказчик требует от поставщика банковской гарантии должного исполнения контракта на весь гарантированный период на случай покрытия убытков или претензий по качеству.

5. Торговля сырьевыми товарами. Положение экспортеров сырья, с одной стороны, ухудшается в связи с появлением новых синтетических заменителей, внедрением материало- и ресурсосберегающих технологий, а с другой – улучшается по мере роста промышленного производства отдельных стран. К сырьевым товарам относятся:

- минеральное сырье, продукты его обработки и переработки;
- сельскохозяйственное сырье;
- продукты химической промышленности.

Спрос и предложение на минеральное и сельскохозяйственное сырье в большей степени зависят от климатических условий.

6. Биржевая торговля. Товарная биржа как форма международной торговли представляет собой постоянно действующий рынок товаров, обладающих качественной однородностью и взаимозаменяемостью, что позволяет вести торговлю без предъявления и осмотра товара по образцам, согласно установленным стандартам. Это массовые сырьевые и продовольственные товары: нефть и нефтепродукты, медь, олово, цинк, свинец, алюминий, пшеница, рожь, каучук, хлопок, шелк, сахар, какао. Важнейшие мировые биржи сосредоточены в Амстердаме, Антверпене, Виннипеге, Гамбурге, Иокогаме, Лондоне, Нью-Йорке, Париже, Сингапуре, Сиднее, Токио, Чикаго.

7. Торговля продовольствием и товарами широкого потребления. Определяется большой неоднородностью качественных характеристик, сезонностью производства и потребления, ограниченностью сроков хранения. Торговля товарами широкого потребления имеет особенности, связанные с огромной номенклатурой производимых товаров и массовостью спроса, зависящего от запросов и вкусов, традиций, уровня занятости, платежеспособности населения.

8. Торговля результатами интеллектуальной собственности, к которым относятся:

- патенты и изобретения;
- промышленные образцы;
- товарные знаки;
- ноу-хау.

Права использования этих продуктов в производственных и коммерческих целях являются предметом международных сделок. Соглашение о возмездном предоставлении прав практического использования называется лицензионным, а стороны – лицензиаром (продавец) и лицензиатом (покупатель).

9. Торговля инженерно-консультационными услугами.

Услуги оказывают очень сильное влияние на международную торговлю товарами, являясь дополнительным средством повышения их конкурентоспособности и зачастую – необходимым условием продвижения товара на рынок.

Современные методы международной торговли представлены следующими видами:

1. Встречная торговля – самый давний вид международной торговли, заключающийся в обмене товарами. В современных условиях она приобрела новое содержание. К встречной торговле относятся внешнеторговые операции, при совершении которых в едином контракте фиксируются обязательства контрагентов произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами. Разница в стоимости покрывается денежными платежами. Наиболее традиционная разновидность встречной торговли – бартерные операции, встречные закупки.

В зависимости от объема обязательств возможны три варианта встречных закупок.

Первый вариант предполагает, что обязательство встречной закупки содержит контракт купли-продажи. Предполагается, что импортер оплатит полную стоимость товара в обмен на

документы, подтверждающие поставку, а экспортер принимает на себя обязательство купить не позже установленного срока встречные товары на всю сумму экспортного контракта.

Второй вариант – подписание основного контракта, согласно которому импортер оплачивает 70% денежными средствами и 30% – встречными поставками товара.

Согласно третьему варианту, импортер 50% оплачивает денежными средствами и 50% – встречной поставкой товара.

2. Операции с давальческим сырьем в международной практике называются толлингом. Они имеют признаки встречной торговли и являются сбалансированными и заранее оцененными.

3. Выкуп техники, бывшей в употреблении. Для экспортера это возможность выпускать более конкурентоспособную продукцию, а для импортера – освободиться от морально устаревшей техники или продать ее по остаточной стоимости. Как правило, применяется при сбыте легковых и грузовых автомобилей, компьютерной и копировальной техники, морских судов, сельскохозяйственных машин, металлообрабатывающего и деревообрабатывающего оборудования.

4. Компенсационные операции, по сути, напоминают бартерные, однако имеют и принципиальные отличия:

- в бартерной сделке обменивают товар на товар, а в компенсационной – список товаров на список товаров;

- бартерная сделка строго сбалансирована, а в компенсационной сделке может быть разница между стоимостью взаимных поставок.

5. Арендные и лизинговые операции являются перспективными видами международной торговли, поскольку составляют серьезную конкуренцию коммерческим операциям. Такие операции предполагают передачу арендодателем во временное пользование арендатору имущества за согласованную арендную плату на определенный срок с целью получения коммерческой выгоды.

Тема 7. Организация международных торговых операций

Внешнеторговый контракт, его основные статьи. Специфика ценообразования на мировом рынке. Виды мировых цен. Базисные цены. Виды контрактных цен.

Международная торговая операция – это комплекс действий участников торгового процесса, представляющих разные страны, с целью осуществления торгового обмена

Операция не будет считаться международной, если она проводится между сторонами разной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства (например, между филиалами и дочерними компаниями фирм разных стран, находящихся на территории одной страны). В то же время сделка признается международной, если она проведена между сторонами одной государственной принадлежности, если их хозяйственные (коммерческие) единицы находятся на территории разных государств

Классификация международных торговых операций

1. По направлениям торговли:

- экспортные операции;
- импортные операции;
- реэкспортные операции;
- реимпортные операции.

2. По способу расчетов:

- товарно-денежные операции;
- товарообменные операции.

3. По количеству участников процесса обмена:

- прямые;
- посреднические.

4. По принципу заключения сделок:

- торговля согласовательного типа;

- торговля состязательного типа.

Резэкспортные операции –это продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося в резэкспортирующей стране переработке товара.

Резэкспортные операции могут возникать в следующих ситуациях:

- в случае возврата некачественного или некомплектного импортированного сырья иностранному экспортеру-продавцу;
- в случае возврата импортированного товара в силу неплатежеспособности резэкспортера;
- при использовании традиционно сложившихся форм торговли; например, при продажах через международные аукционы продавец сначала привозит товар в страну местонахождения аукциона, то есть в страну резэкспорта, откуда он продается покупателю из третьей страны;
- при вынужденном резэкспорте, когда поставляемый в другую страну товар по каким-либо причинам не может быть реализован и продавец стремится перепродать его в третью страну;
- при осуществлении крупных проектов за рубежом поставщики закупают в нескольких третьих странах комплектующие узлы и детали, которые затем резэкспортируются в составе комплектного оборудования;
- при осуществлении операций перепродажи с целью получения прибыли за счет разницы в ценах на один и тот же товар в разных странах;
- при продаже товаров, особенно сырьевых, в целях экономии на транспортных расходах, такие резэкспортные поставки осуществляются без завоза товаров в страну резэкспортера;
- из-за резкого изменения международной обстановки, отсутствия прямых экономических или дипломатических связей между странами, возникновения военных действий;
- при возврате нереализованного товара консигнатором.

Реимпортные операции –это покупка ранее экспортированного и не подвергшегося в стране импорта переработке товара.

Виды встречной торговли:

бартер - это товарообменные операции с взаимной передачей права собственности на товары без денежного эквивалента и без обязательного учета цен товаров;

встречная закупка - это торговое соглашение, при котором страна-реципиент рассчитывается поставкой товаров безотносительно к импортируемой продукции, технологии или оборудованию (по форме, как видно, напоминает бартер);

компенсационные соглашения - это вид международных торговых долгосрочных соглашений, при которых покупатель оплачивает стоимость товаров поставкой других товаров или оказанием услуг, а при необходимости разницу доплачивает деньгами (существует множество разновидностей компенсационных сделок);

клиринг - это система безналичных расчетов за товары, ценные бумаги и услуги, которая основывается на зачете взаимных требований и обязательств. Различают межбанковский и валютный клиринг. Международный межбанковский клиринг - это расчеты между банками путем зачета взаимных денежных требований юридических лиц из разных стран. Международный валютный клиринг - это расчетная система в международной торговле и других формах экономических отношений между странами, которая базируется на основе международных платежных соглашений (это межгосударственные договоры, которые регулируют организацию расчетов и платежей между двумя или несколькими странами).

Торгово-посреднические операции - операции, связанные с куплей-продажей товаров, выполняемые по поручению производителей и потребителей товаров независимым от них торговым посредником на основе заключаемого между ними соглашения.

Торговое посредничество включает в себя следующие услуги:

- поиск заграничного контрагента;
- подготовка и совершение сделки;
- кредитование сторон и предоставление гарантий оплаты товара покупателем;
- осуществление транспортно-экспедиторских операций
- страхование товаров при транспортировке, перевалке, хранении;

- выполнение таможенных формальностей;
- проведение рекламных и других мероприятий по продвижению товаров на zahraniчные рынки;
- осуществление технического обслуживания и другие операции.

Выгоды от привлечения торгового посредника состоят в повышении оперативности сбыта товаров и ускорения оборота капитала; в продаже товара на иностранном рынке непосредственно в моменты улучшения конъюнктуры по более высоким ценам, так как посредники, находясь рядом с конечными потребителями, чутко реагируют на любые изменения спроса; в уменьшении сроков хранения и предпродажного сервиса; в снижении издержек на хранение и сбыт продукции.

Состязательные формы международной торговли – это торговля через организованные товарные рынки.

Международные товарные биржи – это особый вид постоянно действующих рынков, на которых при определенных условиях совершаются сделки купли-продажи на массовые сырьевые и продовольственные товары, обладающие родовыми признаками, качественно однородные и взаимозаменяемые.

Черты биржевой торговли:

- приуроченность к определенному месту и времени: биржевая торговля проводится только в специально отведенном для этого процесса месте и только в установленные часы работы биржи;
- подчиненность установленным правилам торговли: каждая биржа вырабатывает свои правила торговли, неисполнение которых наказывается штрафами или исключением из членов биржи;
- публичность: биржевая торговля ведется в присутствии всех членов биржа или с их ведома;
- гласность: результаты биржевой торговли являются открытыми для широкой публики и доступны обществу через средства массовой информации;
- регулируемость со стороны государства и общественности;
- концентрация спроса и предложения по товарам, реализуемым на бирже, на этой основе складываются представительные биржевые (рыночные) цены на товары.

Характерными чертами вещественного биржевого товара являются массовый характер производства и потребления, стандартизируемость, хорошая сохраняемость, транспортабельность, независимость качественных характеристик от конкретного потребителя, а также свободное формирование цен.

2. Методические рекомендации к практическим занятиям

Практические занятия являются одним из видов занятий при изучении курса дисциплины и включают самостоятельную подготовку студентов по заранее предложенному плану темы, конспектирование предложенной литературы, составление схем, таблиц, работу со словарями, учебными пособиями, первоисточниками, написание эссе, подготовку докладов, решение задач и проблемных ситуаций.

Целью практических занятий является закрепление, расширение, углубление теоретических знаний, полученных на лекциях и в ходе самостоятельной работы, развитие познавательных способностей.

Задачей практического занятия является формирование у студентов навыков самостоятельного мышления и публичного выступления при изучении темы, умения обобщать и анализировать фактический материал, сравнивать различные точки зрения, определять и аргументировать собственную позицию. Основой этого вида занятий является изучение первоисточников, повторение теоретического материала, решение проблемно-поисковых вопросов. В процессе подготовки к практическим занятиям студент учится:

- 1) самостоятельно работать с научной, учебной литературой, научными изданиями, справочниками;
- 2) находить, отбирать и обобщать, анализировать информацию;

- 3) выступать перед аудиторией;
- 4) рационально усваивать категориальный аппарат.

Самоподготовка к практическим занятиям включает такие виды деятельности как:

- 1) самостоятельная проработка конспекта лекции, учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы;
- 2) конспектирование обязательной литературы; работа с первоисточниками (является основой для обмена мнениями, выявления непонятого);
- 3) выступления с докладами (работа над эссе и домашними заданиями и их защита);
- 4) подготовка к опросам и контрольным работам и экзамену.

Собранные сведения, источники по определенной теме могут служить основой для выступления с докладом на занятиях по дисциплине.

Доклад – вид самостоятельной научно-исследовательской работы, где автор раскрывает сущность исследуемой проблемы; приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее. Различают устный и письменный доклад (по содержанию, близкий к реферату). Выступление с докладом выявляет умение работать с литературой; способность раскрыть сущность поставленной проблемы одноклассникам, ее актуальность; общую подготовку в рамках дисциплины.

Для того чтобы проверить, правильно ли определены основные ориентиры работы над докладом, студент должен ответить на следующие вопросы:

- тема → как это назвать?
- проблема → что надо изучить из того, что ранее не было изучено?
- актуальность → почему данную проблему нужно в настоящее время изучать?
- объект исследования → что рассматривается?
- предмет исследования → как рассматривается объект, какие новые отношения, свойства, аспекты, функции раскрывает данное исследование?
- цель → какой результат, работающий над темой, намерен получить, каким он его видит?
- задачи → что нужно сделать, чтобы цель была достигнута?
- гипотеза и защищаемые положения → что не очевидно в объекте, что докладчик видит в нем такого, чего не замечают другие?

Отличительной чертой доклада является научный стиль речи. Основная цель научного стиля речи – сообщение объективной информации, доказательство истинности научного знания.

Этапы работы над докладом:

подбор и изучение основных источников по теме (как и при написании реферата, рекомендуется использовать не менее 4–10 источников);

составление библиографии;

обработка и систематизация материала. Подготовка выводов и обобщений;

разработка плана доклада;

написание;

публичное выступление с результатами исследования.

Общая структура такого доклада может быть следующей:

- 1) формулировка темы выступления;
- 2) актуальность темы (чем интересно направление исследований, в чем заключается его важность, какие ученые работали в этой области, каким вопросам уделялось недостаточное внимание в данной теме, почему выбрана именно эта тема для изучения);
- 3) цель работы (в общих чертах соответствует формулировке темы выступления и может уточнять ее);
- 4) задачи исследования (конкретизируют цель работы, «раскладывая» ее на составляющие);
- 5) методика проведения сбора материала (подробное описание всех действий, связанных с получением результатов);
- 6) результаты. Краткое изложение новой информации, которую получил докладчик в процессе изучения темы. При изложении результатов желательно давать четкое и немногослов-

ное истолкование новым мыслям. Желательно продемонстрировать иллюстрированные книги, копии иллюстраций, схемы;

7) выводы. Они кратко характеризуют основные полученные результаты и выявленные тенденции. В заключении выводы должны быть пронумерованы, обычно их не более четырех.

При подготовке к сообщению (выступлению на занятии по какой-либо проблеме) необходимо самостоятельно подобрать литературу, важно использовать и рекомендуемую литературу, внимательно прочитать ее, обратив внимание на ключевые слова, выписав основные понятия, их определения, характеристики тех или иных явлений культуры. Следует самостоятельно составить план своего выступления, а при необходимости и записать весь текст доклада.

Если конспект будущего выступления оказывается слишком объемным, материала слишком много и сокращение его, казалось бы, невозможно, то необходимо, тренируясь, пересказать в устной форме отобранный материал. Неоценимую помощь в работе над докладом оказывают написанные на отдельных листах бумаги записи краткого плана ответа, а также записи имен, дат, названий, которыми можно воспользоваться во время выступления. В то же время недопустимым является безотрывное чтение текста доклада, поэтому необходимо к нему тщательно готовиться. В конце выступления обычно подводят итог, делают выводы.

Рекомендуемое время для выступления с сообщением на практическом занятии составляет 7-10 минут. Поэтому при подготовке доклада из текста работы отбирается самое главное.

Тема 1. Сущность, структура и динамика международной торговли

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность и структура международной торговли, их динамика.
2. Основные международные товарные классификации и номенклатуры.
3. Товарная и географическая структура внешней торговли Российской Федерации .

Тема 2. Сравнительные и конкурентные преимущества стран в международной торговле.

Оценка сравнительных и конкурентных преимуществ Российской Федерации с использованием классических и современных (неотехнологических) теорий международной торговли.

Тема 3. Тарифное и нетарифное регулирование международной торговли.

Изучение законодательных актов в области тарифного и нетарифного регулирования международной торговли.

Решение задач

Тема 4. Таможенное регулирование внешней торговли в РФ.

Изучение законодательных актов в области таможенных платежей

Решение задач по исчислению и уплате таможенных платежей.

Тема 5. Международная торговая политика

Вопросы для обсуждения:

1. Международно-правовые принципы согласованного регулирования международной торговли.
2. Многосторонние и двусторонние соглашения, обеспечивающие согласованное регулирование международной торговли (ГАТТ, ВТО, Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС).
3. Международные товарные соглашения.
4. Региональная торговая либерализация.
5. Зона свободной торговли.
6. Таможенный союз.

Тема 6. Формы и методы международной торговли

Презентация эссе по теме «Формы и методы международной торговли»

Тема 7. Организация международных торговых операций

Презентация и обсуждение внешнеторговых контрактов

3. Методические рекомендации для выполнения самостоятельной работы

Для успешного усвоения материала обучающийся должен кроме аудиторной работы заниматься самостоятельно. Самостоятельная работа является активной учебной деятельностью, направленной на качественное решение задач самообучения, самовоспитания и саморазвития. Самостоятельная работа обучающихся выполняется без непосредственного участия преподавателя, но по его заданию и в специально отведенное для этого время. Условием эффективности самостоятельной работы обучающихся является ее систематическое выполнение.

Целью самостоятельной работы по учебной дисциплине «Международная торговля» является закрепление полученных теоретических и практических знаний по дисциплине, выработка навыков самостоятельной работы и умения применять полученные знания. Самостоятельная работа направлена на углубление и закрепление знаний и умений, комплекса профессиональных компетенций, повышение творческого потенциала. Самостоятельная работа заключается в проработке тем лекционного материала, поиске и анализе литературы из учебников, учебно-методических пособий и электронных источников информации по заданной проблеме, изучении тем, вынесенных на самостоятельную проработку, подготовке к лабораторным работам, выполнению творческих индивидуальных работ.

Виды самостоятельной работы при изучении учебной дисциплины:

Самостоятельное изучение тем дисциплины.

Подготовка докладов

Методические рекомендации к устному опросу

Устный опрос — метод контроля, позволяющий не только опрашивать и контролировать знания обучающихся, но и сразу же поправлять, повторять и закреплять знания, умения и навыки.

Устный опрос позволяет поддерживать контакт с обучающимися, корректировать их мысли; развивает устную речь (монологическую, диалогическую); развивает навыки выступления перед аудиторией.

Принято выделять два вида устного опроса:

- фронтальный (охватывает сразу несколько обучающихся);

- индивидуальный (позволяет сконцентрировать внимание на одном обучающемся).

Самостоятельное изучение темы

Самостоятельная работа предполагает тщательное освоение обучающимися учебной и научной литературы по изучаемым темам дисциплины.

При самостоятельном изучении основной рекомендованной литературы обучающимся необходимо обратить главное внимание на узловые положения, излагаемые в изучаемом тексте. Для этого следует внимательно ознакомиться с содержанием источника информации, структурировать его и выделить в нем центральное звено. Обычно это бывает ключевое определение или совокупность существенных характеристик рассматриваемого объекта. Для того чтобы убедиться, насколько глубоко усвоено содержание темы, в конце соответствующих глав и параграфов учебных пособий обычно дается перечень контрольных вопросов, на которые обучающийся должен давать четкие и конкретные ответы.

Работа с дополнительной литературой предполагает умение обучающихся выделять в ней необходимый аспект исследуемой темы.

Дополнительную литературу следует изучать комплексно и всесторонне на базе освоенных основных источников.

Обязательный элемент самостоятельной работы обучающихся со специальной литературой – ведение необходимых записей. Общепринятыми формами записей являются опорный конспект, презентация

Методические рекомендации по составлению планов - конспектов

Основные требования

План – конспект (опорный конспект) призван выделить главные объекты изучения, дать им краткую характеристику, используя символы, отразить связь с другими элементами. Основная цель опорного конспекта – графически представить осмысленный и структурированный информационный массив по заданной теме (проблема). В его составлении используются различные базовые понятия, термины, знаки (символы) — опорные сигналы.

Опорный конспект представляет собой систему взаимосвязанных геометрических фигур, содержащих блоки концентрированной информации в виде ступенек логической лестницы; рисунка с дополнительными элементами и др.

Для создания опорного конспекта необходимо: изучить информацию по теме, выбрать главные и второстепенные элементы; установить логическую связь между выбранными элементами; представить характеристику элементов в очень краткой форме; выбрать опорные сигналы для акцентирования главной информации и отобразить в структуре работы; оформить работу.

Критерии оценивания:

Результатом оценивания является отметка «зачтено». Работа оценивается по следующим критериям:

- 1) соответствие содержания теме;
- 2) корректная структурированность информации;
- 3) наличие логической связи изложенной информации;
- 4) аккуратность и грамотность изложения;
- 5) соответствие оформления требованиям;
- 6) работа сдана в срок.

Работа считается засчитанной, если она отвечает требованиям более половины критериев.

Методические рекомендации по составлению информационных сообщений (докладов)

Информационное сообщение (доклад) – есть результат процессов преобразования формы и содержания документов с целью их изучения, извлечения необходимых сведений, а также их оценки, сопоставления, обобщения и представления в устной форме (защиты)

Требования к оформлению

Объем информационных сообщений (докладов) – до 5 полных страниц текста, набранного в текстовом редакторе Word, шрифтом – TimesNewRoman, 14 шрифтом с одинарным межстрочным интервалом, параметры страницы – поля со всех сторон по 20 мм.

Ссылки на литературу концевые, 10 шрифтом. В названии следует использовать заглавные буквы, полужирный шрифт, при этом не следует использовать переносы; выравнивание осуществлять по центру страницы. Данные об авторе указываются 14 шрифтом (курсивом) в правом верхнем углу листа.

Методические рекомендации по подготовке и участию в семинарском занятии

Семинары (от лат. *seminarium* – рассадник) являются продолжением лекционных форм обучения и служат для осмысления и более глубокого изучения теоретических проблем, а также выработке навыков использования знаний. Семинарское занятие дает обучающемуся возможность проверить, уточнить, систематизировать знания, овладеть терминологией и свободно ею оперировать, научиться точно и доказательно выражать свои мысли на языке конкретной науки, анализировать факты, вести диалог, дискуссию, оппонировать.

На семинаре основную роль играет функция обобщения и систематизации знаний. Семинар требует от обучающихся довольно высокого уровня самостоятельности – умения работать с несколькими источниками, сравнивать, как один и тот же вопрос излагается различными авторами, делать собственные обобщения и выводы. Для повышения эффективности такой работы используются разнообразные формы семинаров, а также семинарско-практические занятия, которые содержат в себе еще и творческую составляющую, позволяющую обучающимся в разных формах формировать не только познавательный опыт, но практические навыки будущей профессиональной деятельности.

Однако для того, чтобы эффективно подготовиться к семинарскому занятию любого вида, необходимо помнить ряд правил-рекомендаций общего характера:

1. Семинар — это учебное занятие, организуемое в представления докладов

2. По форме проведения эти занятия могут быть организованы как беседа по заранее предложенным вопросам, подготовка докладов или рефератов - коллоквиум.

3. Каждому обучающемуся предоставляется возможность выступить с подготовленным сообщением, сделать дополнение или принять участие в анализе выступлений других участников семинара.

4. При подготовке сообщения следует учесть логику изложения, аргументированность доказательств, требование к лаконичности, продумать план сообщения.

5. Подготовка к занятию начинается с изучения литературы по теме семинара. Поиск информации является одной из важных компетентностей современного профессионала. Поэтому, помимо предложенных источников информации, обучающиеся при подготовке к семинару опираются и на те источники (статьи, монографии, интернет-ресурсы и проч.), которые нашли самостоятельно.

Во время проведения коллоквиума происходит обсуждение под руководством преподавателя широкого круга проблем.

В ходе группового обсуждения обучающиеся учатся высказывать свою точку зрения по определенному вопросу, защищать свое мнение, применяя знания полученные на занятиях по дисциплине и при подготовке к коллоквиуму.

Аргументируя и отстаивая свое мнение, обучающийся демонстрирует, насколько глубоко и осознано он усвоил изученный материал.

На семинарском занятии от вас ждут не унылого и пресного воспроизведения чужого текста, а активности, выражения самостоятельно найденной позиции, конструктивного разрешения профессионально значимых проблем, сопоставления фактов и идей, оценочных суждений. Все это приблизит вас к реалиям своей профессиональной деятельности.

Методически рекомендации по составлению мультимедийной презентации

Общие требования к презентации

Мультимедийные презентации используются для того, чтобы выступающий смог на большом экране или мониторе наглядно продемонстрировать дополнительные материалы к своему сообщению, эти материалы могут также быть подкреплены соответствующими звукозаписями.

Общие нормы:

- презентация не должна быть меньше 10 слайдов.
- первый лист – это титульный лист, на котором обязательно должны быть представлены: название; фамилия, имя, отчество автора.
- следующим (2-ой) слайдом может быть содержание, где представлены основные этапы (моменты) презентации. Желательно, чтобы из содержания по гиперссылке можно перейти на необходимую страницу и вернуться вновь на содержание.
- дизайн-эргономические требования: сочетаемость цветов, ограниченное количество объектов на слайде, цвет текста.
- в презентации необходимы импортированные объекты из существующих цифровых образовательных ресурсов. (Наиболее приемлемым и удобным в работе является «Использование Microsoft Office»);
- последним слайдом презентации должен быть список литературы.

Практические рекомендации по созданию презентаций:

Создание презентации состоит из трех этапов:

I. Планирование презентации – это многошаговая процедура, включающая определение целей, изучение аудитории, формирование структуры и логики подачи материала. Планирование презентации включает в себя:

- определение целей,
- определение основной идеи презентации,
- подбор дополнительной информации,

- планирование выступления,
- создание структуры презентации,
- проверка логики подачи материала,
- подготовка заключения.

II. Разработка презентации – методологические особенности подготовки слайдов презентации, включая вертикальную и горизонтальную логику, содержание и соотношение текстовой и графической информации.

III. Репетиция презентации – это проверка и отладка созданной презентации.

Требования к оформлению презентаций

В оформлении презентаций выделяют два блока:

- оформление слайдов;
- представление информации на них.

Для создания качественной презентации необходимо соблюдать ряд требований, предъявляемых к оформлению данных блоков.

Оформление слайдов:

Стиль	- соблюдайте единый стиль оформления, - избегайте стилей, которые будут отвлекать от самой презентации.
Использование цвета	- в слайдах необходимо использовать цветовую схему, - для фона и текста используйте контрастные цвета, - обратите внимание на цвет гиперссылок (до и после использования).
Анимационные эффекты	- используйте возможности компьютерной анимации для представления информации на слайде. - не стоит злоупотреблять различными анимационными эффектами, они не должны отвлекать внимание от содержания информации на слайде.

Представление информации:

Содержание информации	- используйте короткие слова и предложения, - минимизируйте количество предлогов, наречий, прилагательных, - заголовки должны привлекать внимание аудитории.
Расположение информации на странице	- старайтесь использовать возможности схематического, а не текстового представления информации, - наиболее важная информация должна располагаться в центре экрана.
Шрифты	- размер для заголовков – не менее 36 пунктов. - размер для информации – не менее 20 пунктов. - шрифты без засечек легче читать с большого расстояния, - нельзя смешивать разные типы шрифтов в одной презентации, - для выделения информации следует использовать жирный шрифт, курсив или подчеркивание, - нельзя злоупотреблять прописными буквами (они читаются хуже строчных).
Способы выделения информации	следует использовать: - рамки; границы, заливку; - штриховку, стрелки; - рисунки, диаграммы, схемы для иллюстрации наиболее важных фактов.
Объем информации	- не стоит заполнять один слайд слишком большим объемом информации: люди могут одновременно запомнить не более трех фактов, выводов, определений. - наибольшая эффективность достигается тогда, когда ключевые пункты отображаются по одному на каждом отдельном слайде.
Виды слайдов	Для обеспечения разнообразия следует использовать разные виды слайдов:

	- с текстом; - со схемами; - с диаграммами.
--	---

Рычкова Евгения Сергеевна,

доцент кафедры экономической безопасности и экспертизы АмГУ

Красникова Екатерина Ивановна,

доцент кафедры экономической безопасности и экспертизы АмГУ

Международная торговля: Сборник учебно-методических материалов для направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело». - Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2017. - 28 с.

Усл. печ. л.

