**Темы реферата** - **1**

1.Международная коммерческая деятельность

2.Содержание понятия "внешнеторговая сделка" и основные виды внешнеторговых сделок

## 3.Сделки по купле-продаже товаров

## 4.Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе

5.Компенсационные сделки на коммерческой основе

6.Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве

7.Внешнеторговые сделки по купле-продаже услуг

8.Внешнеторговые сделки по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности

9.Фирмы и их классификация

10. Выбор партнеров на мировом рынке

11.Изучение фирм-партнеров

12.Организация работы по сбору информации и изучению контрагентов

13.Расчет цен внешнеторговых сделок

14.Ценовой анализ при подготовке сделки

15.Этапы подготовки международных торговых сделок

16.Внешнеторговый контракт и его виды

17.Основные условия контрактов

18.Определение сторон и предмета контракта

19.Количественные и качественные характеристики предмета контракта

20.Срок и дата поставки

21.Базисные условия поставки

22.Цена товара

23.Условия платежа

24.Порядок отгрузки и условия сдачи-приемки

25.Гарантии и рекламации

26.Условия страхования

27.Условия упаковки и маркировки

28.Штрафные санкции

29.Форс-мажорная и арбитражная оговорки в контрактах

30.Типовые контракты в международной торговле

31.Особенности выбора посредников

32.Понятие и виды торгово-посреднических соглашений

33.Соглашение о предоставлении права на продажу

34.Комиссионное соглашение

35.Договор поручения

**Вариант темы реферата выбирается по последней цифре зачетной книжки обучающегося**

**Темы реферата** - **2**

1.Обращение к услугам посредников в международной торговле

2.Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки

3.Товарные и расчетные документы

4.Документы по платежно-банковским операциям

5.Страховые документы

6.Транспортные и отгрузочные документы

7.Транспортно-экспедиторские документы

8.Таможенные документы

9.Стандартизация и унификация внешнеторговых документов

10.Инициатива экспортера по заключению сделки

11.Инициатива импортера по заключению сделки

12.Телефонные переговоры

13.Личные встречи с иностранными партнерами. Виды личных встреч

14.Стратегия и тактика личных переговоров

15.Этапы деловых переговоров

16.Обсуждение отдельных вопросов на переговорах

17.Психологические аспекты ведения деловой беседы

18.Деловой протокол

19.Протокольные приемы во внешнеэкономической деятельности

20.Работа протокольной службы

21.Деловой этикет

22.Предоставление товара в соответствии с условиями договора

23.Лицензии, разрешения и другие формальности

24.Договор перевозки и страхования

25.Переход рисков

26.Распределение расходов

27.Извещение продавца/покупателя

28.Доказательство поставки

29.Инспектирование товара

30.Транспортные условия торговых сделок

31.Основное содержание процесса доставки товаров

32.Основное содержание концепции логистики

33.Виды логистики

34.Логистическая система: понятие, совокупные затраты

35.Технико-экономические особенности отдельных видов транспорта

**Вариант темы реферата выбирается по последней цифре зачетной книжки обучающегося**