

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ
И ИНВЕСТИЦИЙ

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

к выполнению курсовой работы на тему «Экономика и управление
внешнеэкономической деятельностью» по дисциплине
«ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
МЕЖДУНАРОДНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ОТНОШЕНИЯМИ»
для студентов специальности 25 01 03 «Мировая экономика»
специализации 25 01 03 01 «Управление внешнеэкономической
деятельностью»

Брест 2002

УДК 336

Методические указания содержат рекомендации и задания для выполнения курсовой работы по курсу «Экономика и управление международными экономическими отношениями» для специальности 25 01 03 «Мировая экономика».

Составители: А.Г. Проровский, ст. преподаватель, к.т.н.
Л.О. Кулакова, ассистент

Рецензент: Ю.Г. Дубовской, зам. генерального директора УП «Брестское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты»

© Учреждение образования «Брестский государственный технический университет» 2002

ВВЕДЕНИЕ

Дисциплина «Экономика и управление международными экономическими отношениями» изучается студентами специальности 25 01 03 «Мировая экономика» дневной формы обучения и предполагает изучение основ внешнеэкономической деятельности.

Целью курса «Экономика и управление международными экономическими отношениями» является изучение:

- * современных тенденций развития мирохозяйственных связей;
- * проблем регулирования международных экономических отношений;
- * проблем финансирования международных экономических отношений в странах с развитой рыночной экономикой и развивающихся странах;
- * анализ развития международных экономических отношений в РБ и др.

Задачи курса:

- * овладение методами оценки эффективности международных экономических отношений;
- * овладение методами международных расчетов в банках и специальных кредитных институтах;
- * изучение механизма построения платежного баланса страны и т. д.

Данный курс опирается на следующие курсы, изученные студентами:

1. «Экономическая теория»
2. «Мировая экономика»
3. «Международные экономические отношения»

В свою очередь он является основой для изучения таких курсов как «Иностранные инвестиции» и т.д.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Курсовая работа развивает у студентов навыки самостоятельного обучения, при этом студенты приобщаются к решению конкретных задач,

связанных с экономикой и организацией внешнеэкономической деятельности на предприятиях РБ.

Выполнение курсовой работы способствует:

- закреплению, углублению и обобщению знаний в области экономики и управления внешнеэкономической деятельностью предприятия полученных на лекциях и практических занятиях,
- приобретению умений и навыков в самостоятельной работе с учебной, справочной, нормативной литературой;
- выработке умений делать правильные конкретные выводы при обосновании выбора направления ВЭД предприятия, составления внешнеэкономического контракта, анализе экономической эффективности внешнеэкономических операций.

2. ТЕМАТИКА КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Тема курсовой работы выбирается индивидуально каждым студентом (по согласованию с преподавателем) по одному из направлений:

1. Организация экспортной деятельности на предприятии.
2. Организация импортной деятельности на предприятии.

Курсовая работа предполагает изучение основ экономики и управления внешнеэкономической деятельности предприятий Республики Беларусь.

Изучение внешнеэкономической деятельности осуществляется на основании информации, собранной на конкретном предприятии или из литературы. При этом широко используются сведения из периодической печати, а также других источников отражающих новейшие модели управления внешнеэкономической деятельностью.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Курсовая работа на тему «Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью» выполняется на базе предприятия, занимающегося внешнеэкономической деятельностью, и должна включать следующие разделы:

Введение.

Во введении необходимо в краткой форме обосновать цели и задачи работы, вывить актуальность темы.

Раздел 1. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия.

1.1. Разработка организационной структуры управления ВЭД.

В этом пункте студент приводит краткую характеристику предприятия и существующую (либо предлагаемую) структуру отдела, его цели, задачи и функции ответственного за внешнеэкономической деятельностью предприятия.

1.2. Разработка функциональных обязанностей и коммуникаций структурных единиц.

Студент разрабатывает функциональные обязанности сотрудников отдела, а также взаимосвязи и взаимодействие с другими отделами предприятия по вопросам внешнеэкономической деятельности.

Раздел 2. Описание предмета внешнеэкономической деятельности предприятия.

2.1. Характеристика товара.

Студент приводит подробную характеристику товара, который является предметом внешнеэкономической сделки: технические параметры, конкурентоспособность, соответствие мировым стандартам.

2.2. Обоснование выбора направления внешнеэкономической деятельностью предприятия

В этом пункте следует обосновать выбор страны-экспортера (импортера), выбор фирмы-контрагента. Описать план мероприятий по поиску делового партнера.

2.3. Разработка внешнеэкономического контракта.

В этом пункте следует описать этапы заключения контракта (переговоров, согласования контракта по всем пунктам) и привести его окончательный вариант.

Раздел 3. Моделирование процесса выхода предприятия на внешние рынки.

3.1. Организация транспортирования товара.

Студенту необходимо обосновать выбор оптимального маршрута, вида транспорта исходя из характера груза и выбранного базисного условия INCOTERMS 2000. Следует привести схему маршрута доставки товара.

3.2. Страхование внешнеэкономической деятельностью предприятия.

В этом пункте студент должен подробно описать и обосновать выбранный вид страхования внешнеэкономической сделки и рассчитать затраты на него.

3.3. Калькуляция затрат на транспортировку.

Исходя из выбранного маршрута необходимо рассчитать все статьи издержек на транспортировку товара.

3.4. Определение эффективности внешнеэкономической деятельностью предприятия.

В этом пункте студент приводит расчет себестоимости и цены контракта и определяет эффективность заключенного контракта.

Заключение.

В заключении студент должен сделать выводы и предложения по курсовой работе. Необходимо в лаконичной форме, четко, конкретно изложить основные вопросы, освещенные в курсовой работе.

4. ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Курсовая работа оформляется в соответствии со стандартом университета на отдельных листах белой бумаги формата А4 в рукописном варианте или с помощью печатающих устройств.

Общий объем работы должен составлять 30-40 страниц рукописного текста или 25-30 машинописного.

В общем виде курсовая работа включает:

- титульный лист;
- задание на выполнение курсовой работы (выдается преподавателем);
- реферат;
- содержание;
- основную часть работы;
- список литературы;
- приложения.

Реферат должен отражать основное содержание проведенной работы. Содержание помещается в начале курсовой работы. В нем следует наглядно выделить взаимную подчиненность частей, разделов и подразделов. Разделы и подразделы должны быть вписаны в той же формулировке и в той же последовательности, в какой они приведены в пояснительной записке. Справа от названия раздела или подраздела проставляются соответствующие страницы. При составлении списка литературы необходимо указывать: ф.и.о. автора, наименование источника, место издания, издательство, год издания, количество страниц. Если в курсовой работе студентом приводятся приложения, то каждое приложение нумеруется, а в тексте делается ссылка на номер приложения. В приложение следует выносить копии документов, аннотации, рекламные проспекты и т.д.

5. ОРГАНИЗАЦИЯ И ЗАЩИТА КУРСОВОЙ РАБОТЫ

В процессе написания курсовой работы научный руководитель проводит консультации в соответствии с графиком. При проведении консультаций студентам оказывается методическая помощь по рациональному использованию в работе нормативно-технических

документов, справочной и периодической литературы. Путем наводящих вопросов и просмотра отдельных частей работы руководитель должен помочь студенту понять допущенные ошибки и найти наиболее правильный пути к раскрытию того или иного вопроса, а также дать по ним разъяснения, в каком направлении нужно сделать изменения и дополнения.

Защита курсовой работы проводится во внеурочное время согласно графику. Защита состоит в коротком докладе (5-7 минут) студента по содержанию своей работы и в ответах его на вопросы. Студент должен дать конкретные и обстоятельные объяснения по существу темы работы.

Результат защиты курсовой работы оценивается дифференциальной отметкой.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО КУРСОВОЙ РАБОТЕ

А. Нормативные и законодательные акты

1. «О государственном бюджете Республики Беларусь на 2001 г.»
2. «О балансе и распределении прибыли Национального банка Республики Беларусь, сводном балансе банковской системы Республики Беларусь за 1995г» \Банковский вестник» за 1996 г. №8 и последующие периоды.
3. О создании Белорусской государственной страховой коммерческой организации: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 октября 1991г. № 349 / Сборник постановлений Верховного Совета Республики Беларусь. 1991, №30.
4. Указ Президента Республики Беларусь от 25 января 1996 г. № 31. «О совершенствовании государственной денежно-кредитной политики» с учетом дополнений. / Вестник Национального банка Республики Беларусь» 1996, № 11.

Б. Основная литература

1. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник/ Под ред. Л.М. Красавиной – М.: Финансы и статистика, 1994. – 592с.

2. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: Учебник / под ред. В.В. Круглова. – М.: Инфра-М, 1998. – 432 с.

3. Х.Зайдель, Р.Тиммен. Основы учения об экономике. - М.: «Дело ЛТД» , 1994. – 400 с.

4. В.П.Поляков, Л.А. Москвина. Основы денежного обращения и кредит. Учебное пособие. - М.: «Инфра-М», 1995. – 208 с.

5. Мишель Педро. Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. С французского/ Под общ.ред. Н.С. Бабищевой. - М.: Прогресс, Универс, 1994. – 496 с.

6. П.Х.Линдерт. Экономика мирохозяйственных связей. - М.: “Прогресс”, 1992.

7. Внешнеэкономическая деятельность предприятия/ Л.Е. Стровский. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 823 с.

8. Основы внешнеэкономических знаний. (отв. ред. И.П.Фаминский). - М.: Международные отношения, 1990.

9. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник. - М.: Высш. шк., 1990.

10. Фомичев В.И. Международная торговля. - М.: Инфра-М, 1998.

11. Международные экономические отношения (под ред. В.Е.Рыбалкина). - М.: ЗАО “Бизнес-школа”, 1998.

12. Семенов К.А.. Международные экономические отношения. - М.: Гардарика, 1998.

В. Периодические издания

1. «Банковский вестник»

2. «Финансы, учет, аудит»

3. «Дело» и т.д.

4. «Национальная экономическая газета»

5. «Белорусский рынок»

6. «Республика»

7. «Советская Белоруссия» и т.д.

Г. Дополнительная литература

1. Бочаров В.В. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций. - М.: Финансы и статистика, 1993. – 144 с.

2. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н.Красавиной. - М.: Финансы и статистика. 1994. – 592 с.

3. Общая теория денег и кредита: Учебник / Под ред. проф. Е.Ф.Жукова. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. - 304с.

4. Дадалко В.А., Дадалко А.В. Международное экономическое сообщество. Мн.: Армита, 1999. – 304 с.

5. Авдокушкин Е.Ф. Международные экономические отношения. - М. “Маркетинг”, 1996.

6. Макконнел К., Брюс. Экономика. Принципы, проблемы и политика. - М.: Республика, 1992.

7. Иголкин А.А., Мотылев В.В. Международное разделение труда: модели, тенденции, прогнозы. - М.: Международные отношения, 1988.

8. Клеер Е. Всемирное хозяйство: закономерности развития. - М., 1979.

9. Дэниелс Д., Радеба Л. и Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. - М.: Дело ЛТД, 1994.

ПРИЛОЖЕНИЕ

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО РАСЧЕТУ ЭКСПОРТНОЙ ЦЕНЫ

Работа на внешних рынках требует изучения зарубежной практики ценообразования. Знание закономерностей ценообразования в международной торговле позволяет эффективно проводить конъюнктурно-ценовую работу и результаты ее успешно реализовывать в конкретных экспортно-импортных операциях.

Цена - один из главных разделов контракта. При согласовании цены в договоре купли-продажи исходят из таких критериев, как единица измерения цены, базис цены, уровень цены и способ ее фиксации. Принцип установления единицы измерения стоимости зависит от характера товара и от сложившейся практики торговли данным товаром. Цена может быть установлена:

- за определенную единицу товара, для измерения которой приняты такие показатели, как длина, вес, площадь, или счетные единицы (штуки);
- за весовую единицу, исходя из конкретного содержания основного состава сырья в товаре.

При согласовании цены покупателю необходимо определить ее уровень. Наиболее распространенным является метод определения уровня цены на базе конкурентных материалов по аналогичным товарам, поставляемым на внешние рынки.

Основой при определении цен служат базисные цены, а также цены фактических сделок. Базисные цены ориентированы на цены прейскурантов, каталогов, цену предложения ведущих производителей. Они, как правило, завышены, поскольку учитывают индивидуальные условия производства и поставки и предусматривают резерв на уторгование. Цены фактических сделок более реальны и конкретны, но они чаще всего являются коммерческой тайной. Окончательная цена включает в себя множество различных поправок: на базисные условия поставки, на условия платежа, на количество товара, на уторгование, по срокам сделки, на технико-экономические параметры.

Поправка на базисные условия поставок (БУП) устанавливается путем учета расходов на транспортировку, страхование товара, расходов на оформление таможенной документации. В практике мировой торговли наиболее распространенными условиями поставки являются FOB, CIF, франко-завод, франко-граница и др. Так как условия поставки продукции, содержащиеся в конкурентных материалах, могут различаться, они должны быть приведены к сопоставимому виду. Импортные цены обычно приводят к условиям CIF, экспортные - к условиям франко-завод или FOB. Поправка на БУП осуществляется на основе тарифных ставок за перевозку конкретного товара морским, железнодорожным, автомобильным видами транспорта, стоимости страхования различных видов груза. Как показывает практика внешней торговли, стоимость фрахта и страхования при перевозке продукции машиностроения не превышает 10-15%.

Поправка на условия платежа применяется при сопоставлении наличных условий расчетов и условий предоставления кредита. Под наличными условиями расчетов подразумевают либо платеж против предоставления товаросопроводительных документов, либо предварительную оплату (аванс) в момент готовности товара к отгрузке. Если предлагаемая цена подразумевала наличные условия платежа, а сделка совершается с предоставлением кредита, то поправка ориентирована на увеличение цены. Размер ее в то же время зависит от срока погашения кредита, доли кредитуемой части в общей сумме контракта, взимаемой процентной ставки. Покупателю, предлагающему наличные условия платежа, наоборот, обычно делается скидка. Наиболее выгодной для продавца является 100%-ная предоплата при этом устанавливается наибольшая скидка.

Поправка по срокам применяется в случаях значительного временного разрыва между моментом заключения сделки и моментом ее исполнения. Она учитывает изменение цен на исходные материалы и сырье, динамику роста заработной платы, индекс инфляции. Такого рода поправки рассчитываются с помощью внешнеторговых индексов, а в ряде случаев ориентируются на внутренние оптовые цены, публикуемые официальными статистическими ведомствами зарубежных стран и международными экономическими организациями.

Поправка на количество вызвана тем, что продажа большого количества товаров приводит к снижению издержек на его производство и

реализацию. Поэтому при закупке большого количество товаров покупателю предоставляется такого рода скидка.

Поправка на уторгование представляет собой скидку с первоначальной цены предложения. В каталогах, запросах и предложениях продавец обычно завышает цены; уровень этого завышения зависит от конъюнктуры рынка, деловой репутации фирмы и специфики предлагаемого товара.

Поправка на различия в технико-экономических параметрах используется при сравнении продукции разных производителей по техническому уровню, комплектации; качеству, характеру эксплуатации и т.д. Для каждой группы товаров поправки индивидуальны.

В международной торговле практикуется несколько способов установления и фиксации цен.

Твердые цены согласовываются при заключении контракта и не подлежат изменению в ходе его выполнения.

Цены с последующей фиксацией устанавливаются в назначенные договором сроки на основании согласованных источников. Цены могут быть установлены на согласованную дату или в день поставки товара покупателю. В качестве источников цен в контракте могут быть предусмотрены цены, публикуемые в справочниках, отраслевых журналах, других официальных изданиях, а также биржевые котировки.

Скользящие цены применяются в контрактах с длительными сроками поставок, в течение которых экономические условия производства товаров могут существенно изменяться. Чаще всего скользящие цены устанавливаются при торговле машинами и оборудованием со сроками поставки, превышающими один год, а также при исполнении значительных по объему и продолжительных по времени подрядных работ.

Скользящая цена состоит из двух частей: базовой, устанавливаемой на дату предложения или подписания контракта, и переменной, определяемой на период изготовления или поставки товара. Базовая цена рассчитывается продавцом на основе конкретных материалов или других источников и согласовывается с покупателем в процессе выбора условий сделки, а затем фиксируется в контракте. Окончательная цена обычно рассчитывается по формуле:

$$C = C_0 \left(A \frac{a_1}{a_0} + B \frac{b_1}{b_0} + \dots + D \right) \quad /1/$$

где: С - окончательная цена;

C_0 - базовая цена;

А, В, ... - доля, которую занимают в цене отдельные составляющие (например: стоимость материалов, стоимость рабочей силы и т.д.);

a_1, a_0 - индексы цен на материалы, используемые для изготовления проданной продукции, на периоды их закупки поставщиком (a_1) и установления базовой цены (a_0),

b_1, b_0 - индексы заработной платы в отрасли на период пересчета цены b_1 и установления базовой цены b_0 .

Д - коэффициент торможения, т.е. неизменная доля в переменной части цены.

Если в стоимости продукции существенная доля приходится на другие компоненты (например, топливо, электроэнергию), то переменная часть приведенной формулы может быть расширена на необходимое число составных элементов. При этом сумма всех долей должна быть равна единице, т.е. $A+B+D = 1$.

Коэффициент торможения D обычно устанавливается в пределах от 0,1 до 0,2 и отражает переносимые на продукцию часть стоимости основных фондов, прибыли, накладных расходов.

Индексы изменения цен на товары и ставок заработной платы публикуются в большинстве промышленно развитых и развивающихся стран в официальных и частных экономических изданиях. Продавцы и покупатели оговаривают в контракте источник уточнения индекса цен, публикуемых в специальных изданиях.

При сделках купли-продажи обычно используются индексы стран-поставщиков; на работы, выполняемые национальными подрядными фирмами, - индексы стран, где сооружаются объекты.

Российские контрагенты ввиду отсутствия налаженной статистики могут использовать индексы цен основных стран - поставщиков машин и оборудования, подобных тем, что экспортирует Россия.

В международной торговой практике точкой отсчета начала изменения скользящих цен является дата коммерческого предложения экспортера, реже -

дата подписания контракта.

После вручения предложения со стороны продавца последовательность этапов заключения контракта на поставку машин и оборудования и его исполнения такова: переговоры, заключение контракта, проектирование выпуска продукции, закупка сырья и материалов, изготовление, отгрузка и поставка товара покупателю. За весь рассматриваемый период неизменной частью цены остается величина $C \cdot D$. Переменная часть A , представляющая собой долю материалов, может измениться на этапе закупки материалов. Такой датой считается время окончания НИОКР и начала изготовления продукции.

За период изменения переменной части цены B , представляющей собой долю заработной платы, принято считать время от начала пути скольжения до окончания $2/3$ цикла изготовления экспортной продукции. Методика расчета цен следующая.

Расчет контрактной цены выполняется на базе конкурентных материалов в два этапа:

1. Расчет приведенной базовой цены;
2. Расчет цены для конкретных условий сделки на основе приведенной базовой цены.

Расчет приведенной базовой цены.

1. Приведение коммерческих условий к единой базе

- 1.1. Поправка на динамику цен:

$$P_{1.1} = P_k \cdot K_k \cdot (I_n / I_k) \quad /2/$$

где: P – цена на дату составления конкурентного материала;

I_n, I_k - индекс экспортной цены на данный товар, соответственно на текущий период и на дату составления конкурентного материала;

K_k - курс национальной валюты к валюте другой страны-конкурента на дату составления конкурентного материала.

- 1.2. Приведение цен к единой валюте (руб):

$$P_{1.2} = P_{1.1} \cdot K_T \quad /3/$$

где K_T - текущий валютный курс национальной валюты.

- 1.3. Поправка на возможное уторгование:

$$P_{1.3} = P_{1.2} - U \quad /4/$$

где U – скидка предложения или прейскуранта.

1.4. Поправка на условия поставки и упаковку:

$$P_{1.4} = P_{1.3} \pm (\text{условия поставки и упаковки}) \quad /5/$$

1.5. Поправка на условия платежа:

$$P_{1.5} = P_{1.4} \pm (\text{условия платежа}) \quad /6/$$

1.6. Поправка на количество:

$$P_{1.6} = P_{1.5} \pm (\text{количество}). \quad /7/$$

2. Приведение к параметрам конкретной продукции, выступающей предметом сделки (учет технических поправок).

2.1. Поправка на комплектацию:

$$P_{2.1} = P_{1.6} \pm (\text{стоимость комплектующих}). \quad /8/$$

2.2. Поправка на сырьевой материал, используемый в процессе производства продукции:

$$P_{2.2} = P_{2.1} \pm (\text{стоимость материала}) \quad /9/$$

3. Учет экономических поправок осуществляется на основе расчета приведенной суммы затрат на весь период эксплуатации изделия:

$$P_{3.1} = P_{2.3} \pm (\text{эксплуатационные расходы}) \quad /10/$$

где эксплуатационные расходы равны разнице затрат по расчетной продукции и продукции конкурентных материалов:

$$P_{\text{эп}} = P_i * K_{Pi} - S * K_{Pn} \quad /11/$$

где: P_i - цена эксплуатационных расходов в i -м году;

K_{Pi} - коэффициент дисконтирования для i -го года;

S - остаточная стоимость оборудования;

K_{Pn} - коэффициент дисконтирования для последнего года;

$P_{\text{эп}}$ - эксплуатационные расходы.

4. Расчет приведенной базовой цены контракта $P_{\text{б}}$

Экспортная цена

$$P_{\text{бэ}} = P_i * n \quad /12/$$

Импортная цена

$$P_{\text{би}} = P_{i \min} \quad /13/$$

Расчет цены для конкретных условий сделки.

Этот расчет производится с помощью корректировки полученной приведенной базовой цены контракта на ряд позиций:

- Время сделки,
- Условия поставки,
- Возможность уторгования,
- Стоимость страхования,
- Количество,
- Критерий конкурентоспособности,
- Критерий соответствия требований потребителей,
- Конъюнктурные параметры внешнего рынка.

Расчет внешнеторговых цен на потребительские товары длительного пользования включает:

- подбор конкурентной информации,
- расчет поправок на компенсацию и на различие в параметрах,
- определение приведенной розничной цены,
- калькуляцию розничной цены на рынке,
- определение контрактной цены на базе приведенной розничной цены.

Учебное издание

Составители: Проровский Андрей Геннадьевич
Кулакова Лейла Омаровна

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

к выполнению курсовой работы на тему «Экономика и управление
внешнеэкономической деятельностью» по дисциплине

«ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

МЕЖДУНАРОДНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ОТНОШЕНИЯМИ»

для студентов специальности 25 01 03 «Мировая экономика»
специализации 25 01 03 01 «Управление внешнеэкономической
деятельностью»

Ответственный за выпуск Проровский А.Г.

Редактор Строкач Т.В.

Подписано к печати Формат 60x84/16. Бумага писчая №1. Усл. печ.
л. . Уч. изд. л. . Зак. № . Тираж ___ экз. Отпечатано на ризографе
Учреждения образования «Брестский государственный технический
университет». 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.