


БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Кафедра международных экономических отношений

СОГЛАСОВАНО  
Председатель УМК ФМО  
 Д.Г. Решетников  
\_\_\_\_\_ 2012 г.

СОГЛАСОВАНО  
Декан ФМО  
\_\_\_\_\_ В.Г. Шадурский  
\_\_\_\_\_ 2012 г.

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «ОСНОВЫ  
внешнеэкономической деятельности»  
для специальности 1-25 01 03 – Мировая экономика**

СОСТАВИТЕЛЬ: Ковшар Е.А., ст. преподаватель кафедры МЭО БГУ

Рассмотрено и утверждено на заседании Научно-методического совета БГУ  
протокол № 3 от \_\_\_\_\_ 2013 г.

*УД-9027 от 18.04.2013*

**Белорусский государственный университет**  
(наименование учреждения высшего образования)

Факультет Международных отношений

Кафедра Международных экономических отношений

**СОГЛАСОВАНО**

**СОГЛАСОВАНО**

Заведующий (начальник) кафедрой  
(председатель методической  
комиссии факультета)

Декан (начальник) факультета

д.э.н., профессор Данильченко А.В.  
\_\_\_\_\_ 2012 г.

д.и.н., профессор Шадурский В.Г.  
\_\_\_\_\_ 2012 г.

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**  
**Основы внешнеэкономической деятельности**  
(название учебной дисциплины)

для специальности (направления специальности) 1- 25 01 03 «Мировая экономика»  
(код и наименование специальности)

1- 25 01 03 01 «Управление внешнеэкономической деятельностью»

Составитель: ст.преп.Ковшар Елена Анатольевна

Рассмотрено и утверждено  
на заседании совета \_\_\_\_\_ 2012 г.,  
протокол № \_\_\_\_\_

## **Учебно-методический комплекс по учебному курсу «Основы внешнеэкономической деятельности»**

Электронный учебно-методический комплекс (УМК) по учебной дисциплине **«Основы внешнеэкономической деятельности»** создан в соответствии с требованиями Положения об учебно-методическом комплексе на уровне высшего образования и предназначен для студентов специальности «Мировая экономика», специализации «Управление внешнеэкономической деятельностью». Содержание разделов УМК соответствует образовательным стандартам данной специальности, структуре и тематике учебной программы по дисциплине **«Основы внешнеэкономической деятельности»**.

Главная цель УМК – оказание методической помощи студентам в систематизации учебного материала в процессе подготовки к итоговой аттестации по курсу **«Основы внешнеэкономической деятельности»**. Отличительной особенностью данного комплекса является его профильная направленность, учитывающая особенности специализации «Управление внешнеэкономической деятельностью» специальности «Мировая экономика».

Структура УМК включает:

1. Учебно-программные материалы (разделы: организационно-методический, содержание учебного материала), включающие примерный тематический план дисциплины, содержание рабочей программы по курсу **«Основы внешнеэкономической деятельности»**, планы семинарских занятий для самостоятельной подготовки студентов.

2. Учебно-методическое обеспечение дисциплины (конспект лекций по вопросам курса **«Основы внешнеэкономической деятельности»**, планы семинарских занятий, вопросы для подготовки к экзамену по дисциплине, задания, тесты, вопросы для самоконтроля, тематика рефератов и докладов, список литературы). Материал может быть использован для самостоятельной подготовки студентов к лекциям и практическим занятиям.

3. Учебно-практические указания по самостоятельной работе студентов, подготовке к семинарским занятиям, выполнению контрольных заданий, тестов, подготовке рефератов и докладов.

4. Форма контроля по дисциплине **«Основы внешнеэкономической деятельности»** (система контроля и оценки знаний студентов).

5. Справочные материалы, включающие отдельные положения нормативно-правовых актов Республики Беларусь, регулирующих экономические процессы, программно-планирующую документацию воспитательной работы БГУ.

Содержание и структура УМК рассмотрена и одобрена на заседании кафедры международных экономических отношений ФМО (протокол № 10 от 22.05.12 г.)

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.

Учебная дисциплина «Основы внешнеэкономической деятельности» является ключевым курсом в изучении практической стороны такого важнейшего звена мировой экономики как внешнеэкономическая деятельность. Практическая направленность дисциплины позволяет привить студентами навыки управления внешнеэкономическими процессами. Для студентов специализации «Управление внешнеэкономической деятельностью» специальности «Мировая экономика» дисциплина является одной из базисных. Внешнеэкономическая деятельность рассматривается здесь как взаимовыгодное сотрудничество между иностранными контрагентами.

Предметом курса «Основы внешнеэкономической деятельности» являются теоретические и практические основы международно-правовых, организационных, морально-этических принципов, норм и правил осуществления сделок во внешнеэкономической деятельности, как на уровне государственных органов власти, так и на уровне хозяйствующих субъектов.

Задача курса заключается в изучении теоретических и практических основ международно-правовых, организационных, морально-этических принципов, норм и правил осуществления сделок во внешнеэкономической деятельности, как на уровне государственных органов власти, так и на уровне хозяйствующих субъектов.

Лекции. Обучение студентов по данному курсу осуществляется на основе современных методов активного обучения посредством чтения лекций; посредством использования раздаточного материала и мультимедийных презентаций; путем наглядной демонстрации реальных внешнеторговых контрактов в различных областях хозяйственной деятельности и всей сопутствующей для данной сделки документации; посредством проведения семинарских и практических занятий; путем контроля уровня знаний студентов с применением методик тестирования, а также посредством организации контролируемой самостоятельной работы студентов.

Практические и семинарские занятия по курсу направлены на закрепление навыков в области определения потребностей предприятий при осуществлении внешнеэкономических сделок; навыков по технике разработки стратегических и тактических мер по усилению конкурентных позиций товаров и фирм; навыков по определению эффективной стратегии проникновения этих товаров и фирм на рынки зарубежных стран; навыков по определению величины затрат на совершение внешнеэкономической сделки с зарубежным контрагентом; навыков верного выбора транспортные условия для совершения каждой конкретной внешнеэкономической операции; навыков оценки эффективности совершения как отдельно взятой внешнеторговой сделки, так и всего комплекса внешнеэкономических операций предприятия в целом; навыков точного определения степени

надежности зарубежного контрагента с целью обеспечения надлежащего исполнения обязательств по совершаемой с ним внешнеэкономической сделке; навыков по составлению внешнеторгового контракта; навыков по работе с различными видами внешнеторговой документации и др.

*Цели.* Изучение дисциплины «Основы внешнеэкономической деятельности» является весьма актуальным в учебном процессе для студентов специальности «Мировая экономика» в силу того, что внешнеэкономическая деятельность является приоритетным направлением развития экономики Республики Беларусь, а также является стимулом для международного экономического сотрудничества нашего государства с остальными странами, выраженного в торговых, политических, экономических и культурных связях.

Любая форма сотрудничества между государствами подразумевает стратегическое планирование долговременных отношений, разработку непосредственной тактики ведения международного экономического сотрудничества между государствами, а также между субъектами хозяйственной деятельности этих государств, выработку долгосрочных перспектив непрерывного сотрудничества между контрагентами, - а для этого и необходимо развивать навыки студентов в области теоретических и практических основ организационной и управленческой работы во внешнеэкономической деятельности.

Прежде чем приступать к практическому обучению студентов, им излагаются теоретические основы внешнеэкономической деятельности, студенты знакомятся с содержанием учебной программы по данному курсу, с примерной тематикой обсуждаемых в ходе лекционных и практических занятий вопросами, с планами семинарских занятий, с примерной тематикой реферативных работ, с перечнем необходимой для изучения дисциплины основной и дополнительной литературы. Также для повышения уровня и качества учебного процесса при чтении лекций по данной дисциплине, студентам предлагается авторское учебное пособие лектора данного курса «Ковшар, Е.А. Основы внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / Е.А Ковшар - Минск: БГУ, 2010.- 398 с.», которому присвоен гриф Министерства образования о допущении его в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений по специальности «Мировая экономика», а при проведении семинарских занятий и проведения контролируемой самостоятельной работы студентов используется учебное пособие «Алехнович, А. В. Практикум по основам внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / Е. А Ковшар, А. В. Алехнович; под ред. В. М. Руденкова. - Минск: БГУ, 2006. - 240 с.»

В процессе работы над отдельными темами студентам необходимо ознакомиться с:

- основными понятиями, категориями и классификациями внешнеэкономической деятельности;

- основными национальными и международными нормами в области осуществления внешнеэкономической деятельности;
- особенностями заключения различных сделок во внешней торговле;
- национальным и зарубежным опытом в области поиска и подбора потенциальных контрагентов в области осуществления внешнеэкономических операций;
- важнейшими положениями в практике ведения переговоров с зарубежными контрагентами;
- перечнем и содержанием основных статей внешнеторгового контракта;
- важнейшими нормами в области назначения, а также в области заполнения внешнеторговой документации и др.;
- основными терминами и их содержанием при выборе транспортных условий поставки предмета соглашения, их актуальными редакциями и принципами применения.

Обучение студентов по данному курсу осуществляется посредством чтения лекций; посредством использования раздаточного материала и мультимедийных презентаций; путем наглядной демонстрации реальных внешнеторговых контрактов в различных областях хозяйственной деятельности и всей сопутствующей для данной сделки документации; посредством проведения семинарских и практических занятий; путем контроля уровня знаний студентов с применением методик тестирования, а также посредством организации контролируемой самостоятельной работы студентов.

*Лекции* являются одним из важнейших видов учебных занятий, способствующих усвоению теоретических и частично практических основ знаний в области внешнеэкономической деятельности. Они направлены на усвоение систематизированного материала по курсу, на концентрирование внимания по наиболее актуальным вопросам изучаемой дисциплины. Структура лекционного занятия в данном курсе такова, что прививает студентам не только теоретически знания, но и направляет в необходимое русло практическое применение полученных знаний. После обобщения материала, полученного на лекции, в конце занятия студенты получают задания для самостоятельно изучения и закрепления сопутствующих данной теме вопросов.

Не менее важна структура и количество часов *практических и семинарских занятий*, в ходе которых студенты могут продемонстрировать с какой степенью уверенности они могут применять на практике полученные в ходе лекционных занятий знания.

Семинарские занятия проводятся по следующей схеме: объявление темы, цели и плана проведения занятий; обсуждение основных вопросов темы; выступление студентов с рефератами и докладами; проведение текущего контроля в форме опроса по основным экономическим категориям, терминам, понятиям; решение задач у доски по теме занятия. К каждой теме семинарского занятия также предлагаются задания для самостоятельной

работы студентов. На занятиях кратко характеризуются нормативно-правовые акты Республики Беларусь в области регулирования внешнеторговых отношений в рамках данной темы занятия. Занятия завершаются обсуждением результатов контроля знаний, обобщением и выделением главного материала. Далее подводятся итоги и даются задания для самостоятельной работы к следующему занятию.

Такой способ систематизации знаний и умений дает возможность студентам получить четкое представление о практических навыках, необходимых специалисту для ведения успешной и полноценной работы в рамках структурного подразделения предприятия, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность, а также позволяет существенно повысить уровень обучения практическим навыкам как в рамках изучаемой дисциплины, так и в рамках смежных дисциплин.

*Контролируемая самостоятельная работа* ставит перед собой цель направить студента к изучению дополнительных источников информации по данному курсу и побудить студента к систематизации полученных знаний в форме выполнения самостоятельных заданий с последующим их контролем преподавателем. В рамках предложенных тем студенты самостоятельно формируют материал для выполнения конкретного задания.

В ходе изучения данной дисциплины проводится текущий и промежуточный контроль знаний студентов путем устного опроса, решения задач у доски, выполнения аналитических заданий. В конце данного курса предусмотрено проведение тестирования по ключевым моментам читаемой дисциплины.

Итоговый контроль знаний студентов осуществляется на экзамене.

Согласно учебной нагрузке в группах могут организовываться и проводиться индивидуальные или групповые консультации в часы самостоятельной подготовки студентов.

Распределение часов согласно стандарту и учебному плану для дисциплины «Основы внешнеэкономической деятельности» специальности 1-25 01 03 «Мировая экономика»

№ п/п	Название дисциплины	Распределение по семестрам			Количество часов			
		эк з.	зач.	к/р	Всего ауд.	Лекции и	Семинары	КСР
	«Основы внешнеэкономической деятельности»	7			52	22	18	12

**РАЗДЕЛ 1.  
ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ  
ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**

№п/ п	Наименование разделов, тем	Количество часов				Самост. работа
		Аудиторные				
		Лекции	Практич., семинар.	Лаб. занят.	КСР	
1.	<i>Тема 1. Основные понятия и категории во внешнеэкономической деятельности</i>	2	2	-	-	
2.	<i>Тема 2. Международные сделки купли-продажи, их виды и принципы классификации</i>	4	4	-	2	
3.	<i>Тема 3. Основы делового партнерства во внешнеэкономической деятельности</i>	4	2	-	2	
4.	<i>Тема 4. Содержание основных условий международного контракта купли-продажи</i>	6	4	-	4	
5.	<i>Тема 5. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс-2000</i>	2	2	-	-	
6.	<i>Тема 6. Внешнеторговые документы, необходимые для исполнения и сопровождения международного контракта купли-продажи</i>	4	4	-	4	
		22	18		12	



## **РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА**

Введение. Предмет исследования, цели и задачи дисциплины «Основы внешнеэкономической деятельности»

### **Тема 1. Сущность и основные категории ВЭД**

#### ***1. Понятие, основные формы и направления осуществления внешнеэкономической деятельности***

Сущность понятия «внешнеэкономическая деятельность». Роль внешнеэкономической деятельности. Определение международной коммерческой деятельности, последовательность операций по ее выполнению. Понятие «внешнеэкономический комплекс страны». Уровни осуществления внешнеэкономической деятельности. Основные направления осуществления внешнеэкономической деятельности. Характерные формы для осуществления основных направлений внешнеэкономической деятельности.

#### ***2. Применение национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок.***

Понятие международного характера сделки купли-продажи товаров. Унификация условий заключаемых сделок международной купли-продажи товаров. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., ее характер, основные положения, принципы действия, применение на территории Республики Беларусь.

Определение договора международной купли-продажи товаров. Критерии определения принадлежности коммерческих предприятий тому или иному государству. Понятие Юридического лица. Понятие коммерческой и некоммерческой организации. Правила регистрации юридического лица на территории Республики Беларусь. Принцип заключения внешнеэкономической сделки с белорусским юридическим лицом. Механизм применения национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок.

### **Тема 2. Международные сделки купли-продажи, их виды и принципы классификации.**

#### ***1. Классификация международных сделок купли-продажи.***

Понятие предмета сделки. Классификация сделок купли-продажи в зависимости от предмета сделки. Заключение сделки между двумя и более сторонами. Классификация сделок купли-продажи в зависимости от применяемых методов торговли, или в зависимости от каналов сбыта. Сделки заключенные напрямую и косвенные сделки. Торгово-посреднические

операции. Специальные рынки для осуществления торгово-посреднических операций. Международные товарные биржи и международные товарные аукционы.

Основные направления торговли. Экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт. Применение неденежной формы расчетов при совершении международных сделок купли-продажи товаров. Бартерные сделки. Встречные закупки. Компенсационные закупки. Законодательная база для осуществления операций с неденежным прекращением обязательств.

### **2. Международные сделки купли-продажи товаров.**

Классификационные признаки товаров. Понятие экспортных операций. Прямые и косвенные экспортные операции. Импортные операции во внешней торговле. Прямые и косвенные импортные операции. Реэкспортные операции, их признаки и причины осуществления. Реимпортные операции, понятие, механизм осуществления, причины возникновения.

### **3. Международные сделки купли-продажи услуг.**

Экономическая сущность международной торговли услугами. Отличия торговли товарами и торговли услугами. Торгуемые и неторгуемые услуги. Классификация торгуемых услуг. Механизмы совершения сделок купли-продажи услуг. Трансграничная торговля, потребление за границей, коммерческое присутствие, перемещение поставщиков услуг.

Понятие основных и обслуживающих сделок по купле-продаже услуг. Международные сделки по оказанию производственно-технических услуг. Предынвестиционные услуги. Услуги по разработке и реализации проектов. Контрольный перечень договорных положений договоров на оказание инжиниринговых услуг.

Арендные сделки во внешней торговле. Понятие, виды. Оперативный и финансовый лизинг. Контрольный перечень договорных положений лизингового соглашения.

Сделки купли-продажи услуг международного туризма. Классификационные признаки международного туризма. Понятие туроператора и турагента, инклюзив-туров и пэкидж-туров. Контрольный перечень договорных положений соглашения о сотрудничестве в сфере международного туризма. Контрольный перечень договорных положений контракта на оказание туристических услуг конечным потребителям.

Международные сделки по оказанию консультационных услуг. Понятие консультационных услуг и консалтинговых компаний. Классификация консультационных услуг. Основные положения договора на оказание консультационных услуг.

Услуги международной перевозки грузов. Понятие международной перевозки грузов. Классификация видов транспорта, их преимущества и недостатки при осуществлении транспортировки товаров. Мультимодальные и интермодальные перевозки.

Понятие «транспортно-экспедиторские услуги». Перечень операций, включенный в понятие транспортно-экспедиторских услуг.

Услуги по хранению грузов, их понятие и перечень.

Понятие услуг по страхованию грузов. Страхование на период транспортировки. Условия осуществления страхования. Перечень наиболее существенных рисков и опасностей при транспортировке груза.

Услуги по международным расчетам. Понятие международных расчетов, перечень операций.

#### ***4. Международные сделки купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.***

Особенности операций купли-продажи объектов интеллектуальной собственности. Понятие объектов промышленной собственности и объектов авторского права. Экономическая сущность объектов промышленной собственности. Права собственности на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, ноу-хау. Международные сделки по передаче прав на объекты промышленной собственности. Патент, свидетельство. Лицензионный договор. Патентная лицензия и беспатентная лицензия. Простая, исключительная и полная лицензия. Международные сделки купли-продажи объектов авторского права. Объекты авторского права. Авторский договор.

### **Тема 3. Основы делового партнерства во внешнеэкономической деятельности.**

#### ***1. Изучение и выбор зарубежных контрагентов.***

Стратегия завоевания внешних рынков. Основные задачи экспортера и импортера при поиске зарубежного контрагента. Способы поиска контрагента для совершения внешнеторговой сделки. Источники деловой информации. Систематизация деловых сведений.

#### ***2. Организационно-правовой статус участников внешнеэкономической деятельности.***

Понятие иностранного контрагента. Виды контрагентов. Понятие «фирма». Признаки ранжирования контрагентов. Классификация фирм по виду хозяйственной деятельности, по характеру совершаемых отношений, по правовому положению, по характеру собственности, по принадлежности капитала, по объему операций.

#### ***3. Коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности.***

Способы установления делового партнерства для совершения экспортной сделки. Способы установления делового партнерства для совершения импортной сделки. Понятие коммерческого предложения. Оферта. Твердая оферта. Свободная оферта. Запрос на товар. Заказ.

## **Тема 4. Содержание основных условий международного контракта купли-продажи.**

### ***1. Понятие международного контракта купли-продажи.***

Определение «контракт купли продажи» и «международный контракт купли-продажи». Обязательства продавца и обязательства покупателя по международному контракту купли-продажи. Контракт с единоразовой и периодической поставкой. Контракт купли-продажи как документ международной торговли. Понятие типового договора. Перечень основных статей международного контракта купли-продажи. Существенные и несущественные условия международного контракта купли-продажи.

### ***2. Перечень и содержание основных статей международного контракта купли-продажи.***

Последовательность расположения статей и их содержание в международном контракте купли-продажи. Состав контракта.

Преамбула международного контракта купли-продажи, ее содержание.

Статья международного контракта купли-продажи «Определение сторон», ее содержание.

Статья международного контракта купли-продажи «Предмет контракта», ее содержание.

Статья международного контракта купли-продажи «Количественные характеристики предмета контракта», ее содержание. Система мер и весов для определения количества предмета контракта. Нестандартные единицы измерения товаров. Вес брутто и вес нетто, вес брутто за нетто. Оговорка «около». Естественная убыль. Порядок проверки количества товара сторонами.

Статья международного контракта купли-продажи «Качественные характеристики предмета контракта», ее содержание. Способы установления качества товара в международных контрактах купли-продажи товаров. Определение качества товара по стандартам, по техническим условиям, по технической спецификации, по образцам, по описанию, по предварительному осмотру, по содержанию отдельных веществ в товаре, по выходу готового продукта, способ тель-кель. Понятие сертификата соответствия и сертификата качества товара.

Статья международного контракта купли-продажи «Срок и дата поставки», ее содержание. Понятие срока поставки. Способы установления сроков поставки. Понятие немедленной поставки. График поставки. Досрочная поставка. Понятие даты поставки.

Статья международного контракта купли-продажи «Условия и порядок поставки», ее содержание. Понятие «базисные условия поставки». Условия поставки согласно термину Инкотермс-2000. Условия отгрузки товаров.

Статья международного контракта купли-продажи «Цена товара», ее содержание. Цена за единицу. Общая сумма контракта. Стоимость каждой

партии. Выбор единицы валюты для указания цены во внешнеторговом контракте. Валюта платежа. Способы фиксации цены в контракте. Твердая цена. Цены с последующей фиксацией. Скользящая цена. Подвижная цена. Скидки с цены.

Статья международного контракта купли-продажи «Условия платежа», ее содержание. Способ осуществления платежа. Порядок осуществления платежа. Форма расчетов. Установление валюты платежа. Порядок несения сторонами банковских расходов.

Статья международного контракта купли-продажи «Условия сдачи-приемки товара», ее содержание. Понятие сдачи-приемки товара. Вид сдачи-приемки. Место и срок сдачи-приемки. Способы сдачи-приемки товара по количеству. Способы сдачи-приемки товара по качеству. Предварительная сдача-приемка товара. Окончательная сдача-приемка товара. Место фактической сдачи-приемки товара.

Статья международного контракта купли-продажи «Гарантийные обязательства», ее содержание. Понятие гарантийных обязательств. Гарантийный срок эксплуатации. Гарантийный срок хранения. Указание гарантийных сроков, обязанностей продавца в течение гарантийного периода.

Статья международного контракта купли-продажи «Рекламации и санкции и штрафные санкции», ее содержание. Понятие рекламации. Механизм и способы урегулирования рекламаций. Конвенционный штраф.

Статья международного контракта купли-продажи «Условия страхования», ее содержание. Урегулирование вопросов, связанных с вопросами страхования, в том числе определение груза, подлежащего страхованию, вида риска, стороны, осуществляющей страхование, а также в чью пользу осуществляется страхование.

Статья международного контракта купли-продажи «Условия упаковки и маркировки», ее содержание. Понятие упаковки. Внешняя и внутренняя упаковка. Специальные и общие требования к упаковке. Понятие тары. Возвратная и невозвратная тара. Маркировка грузов. Обязательные данные для маркировки грузов. Манипуляционные знаки.

Статья международного контракта купли-продажи «Обстоятельства непреодолимой силы», ее содержание. Понятие форс-мажорных обстоятельств. Длительные и кратковременные форс-мажорные обстоятельства. Надлежащее доказательство форс-мажорных событий.

Статья международного контракта купли-продажи «Разрешение споров», ее содержание. Место урегулирования спорных вопросов. Понятие арбитражной оговорки. Урегулирование спорных вопросов в арбитражах. Постоянно действующий арбитраж и арбитраж *ad hoc*. Право, применимое к разрешению споров и разногласий.

Статья международного контракта купли-продажи «Заключительные положения контракта», особенности ее содержания.

Статья международного контракта купли-продажи «Юридические адреса, реквизиты и подписи сторон», ее содержание.

## **Тема 5. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс-2000.**

### ***1. Сущность правил Инкотермс, основные цели их применения.***

Понятие и содержание правил толкования торговых терминов. История создания, причины издания новых редакций. Состав Инкотермс-2000, группы терминов. Цели и особенности применения Инкотермс-2000 при заключения международных контрактов купли-продажи.

### ***2. Распределение обязательств по поставке товара между продавцом и покупателем в соответствии с выбранным термином Инкотермс-2000.***

Схема распределения обязанностей продавца и покупателя по международному контракту купли-продажи товаров в соответствии с Инкотермс-2000.

### ***3. Классификация торговых терминов Инкотермс-2000.***

Группы терминов согласно Инкотермс-2000. Интерпретация торговых терминов по группам, содержание каждого термина, область применения.

## **Тема 6. Внешнеторговые документы, необходимые для исполнения и сопровождения международного контракта купли-продажи.**

### ***1. Понятие внешнеторговой документации.***

Определение внешнеторговой документации. Товаросопроводительные и товарораспорядительные документы. Отгрузочные документы. Основные реквизиты внешнеторговых документов. Основные группы внешнеторговых документов.

### ***2. Коммерческие счета.***

Понятие коммерческого счета. Требования к заполнению коммерческого счета, перечень обязательной к заполнению информации. Счет-спецификация. Предварительный счет. Проформа-счет. Отгрузочный инвойс. Консульский инвойс.

### ***3. Документы, удостоверяющие количество и качество товаров***

Документы, дающие количественную и качественную характеристику партии товара. Спецификация, техническая документация, упаковочный лист, комплектовочная ведомость. Сертификат качества. Гарантийное обязательство. Протокол испытаний.

### ***4. Документы для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи.***

Инструкция по банковскому переводу. Платежное поручение. Инкассовое поручение. Извещение об инкассовом платеже. Поручение на

открытие товарного аккредитива. Извещение об открытии товарного аккредитива. Извещение о платеже по товарному аккредитиву.

#### **5. Страховые документы.**

Понятие страховщика и страхователя. Договор страхования. Страховой полис. Генеральный страховой полис. Страховое объявление. Страховой сертификат. Рейсовый страховой полис. Аварийный сертификат.

#### **6. Транспортные документы.**

Документы, регламентирующие отношения отправителя, грузоперевозчика и получателя товара. Документы, которые устанавливают процедуру отгрузки. Извещение о готовности товаров к отгрузке. Разрешение на поставку. Извещение об отгрузке. Заявка на фрахтование.

Понятие международной товарно-транспортной накладной, их виды в зависимости от вида транспорта. Бланки транспортных накладных. Международная товарно-транспортная накладная СМР. Комплект бланков, его форма, количество, содержание. Международная железнодорожная товарно-транспортная накладная СМГС. Комплект бланков, его форма, количество, содержание. Международная авиагрузовая накладная AirWaybill. Комплект бланков, его форма, количество, содержание. Коносамент. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.

#### **7. Таможенные документы.**

Понятие таможенного оформления. Грузовая таможенная декларация, ее типы. Таможенные режимы. Декларация таможенной стоимости. Сертификат соответствия. Сертификат о происхождении товара. Лицензии. Международные процедуры перемещения грузов под таможенным контролем. Процедура АТА. Процедура МДП. Книжка МДП.

#### **8. Документы валютного контроля.**

Понятие валютного контроля. Необходимость его существования. Механизм его применения. Агенты валютного контроля. Паспорт сделки, регистрация сделки.

#### **9. Документы контроля безопасности товара.**

Понятие документов, необходимых для контроля безопасности товаров. Ветеринарное свидетельство. Фитосанитарный сертификат. Санитарный сертификат. Санитарно-эпидемиологическое заключение. Заключение об отсутствии в продукции озоноразрушающих веществ.

# ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

## Тема 1. Сущность и основные категории ВЭД

1. Сущность понятия «внешнеэкономическая деятельность».
2. Роль внешнеэкономической деятельности.
3. Определение международной коммерческой деятельности, последовательность операций по ее выполнению.
4. Понятие «внешнеэкономический комплекс страны».
5. Уровни осуществления внешнеэкономической деятельности.
6. Основные направления осуществления внешнеэкономической деятельности.
7. Характерные формы для осуществления основных направлений внешнеэкономической деятельности.
8. Понятие международного характера сделки купли-продажи товаров.
9. Унификация условий заключаемых сделок международной купли-продажи товаров.
10. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., ее характер, основные положения, принципы действия, применение на территории Республики Беларусь.
11. Определение договора международной купли-продажи товаров.
12. Критерии определения принадлежности коммерческих предприятий тому или иному государству.
13. Понятие юридического лица.
14. Понятие коммерческой и некоммерческой организации.
15. Правила регистрации юридического лица на территории Республики Беларусь.
16. Принцип заключения внешнеэкономической сделки с белорусским юридическим лицом.
17. Механизм применения национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок.

*Тематика для подготовки презентаций.*

1. Роль внешнеэкономических сделок для развития фирмы.
2. Состав внешнеэкономического комплекса Республики Беларусь.
3. Национальная правовая платформа для осуществления внешнеэкономических операций с участием белорусских контрагентов.
4. Международная правовая платформа для осуществления внешнеэкономических операций с участием белорусских контрагентов.
5. Особенности применения национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок с участием белорусских контрагентов.

## Тема 2. Международные сделки купли-продажи, их виды и принципы классификации.

1. Понятие предмета сделки.
2. Классификация сделок купли-продажи в зависимости от предмета сделки.
3. Заключение сделки между двумя и более сторонами.
4. Классификация сделок купли-продажи в зависимости от применяемых методов торговли, или в зависимости от каналов сбыта.
5. Сделки заключенные напрямую и косвенные сделки.
6. Торгово-посреднические операции.



7. Специальные рынки для осуществления торгово-посреднических операций.
8. Международные товарные биржи и международные товарные аукционы.
9. Основные направления торговли.
10. Экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт.
11. Применение неденежной формы расчетов при совершении международных сделок купли-продажи товаров.
12. Бартерные сделки.
13. Встречные закупки.
14. Компенсационные закупки.
15. Законодательная база для осуществления операций с неденежным прекращением обязательств.
16. Классификационные признаки товаров.
17. Понятие экспортных операций.
18. Прямые и косвенные экспортные операции.
19. Импортные операции во внешней торговле.
20. Прямые и косвенные импортные операции.
21. Реэкспортные операции, их признаки и причины осуществления.
22. Реимпортные операции, понятие, механизм осуществления, причины возникновения.
23. Экономическая сущность международной торговли услугами.
24. Отличия торговли товарами и торговли услугами.
25. Торгуемые и неторгуемые услуги.
26. Классификация торгуемых услуг.
27. Механизмы совершения сделок купли-продажи услуг.
28. Трансграничная торговля, потребление за границей, коммерческое присутствие, перемещение поставщиков услуг.
29. Понятие основных и обслуживающих сделок по купле-продаже услуг.
30. Международные сделки по оказанию производственно-технических услуг.
31. Предынвестиционные услуги.
32. Услуги по разработке и реализации проектов.
33. Контрольный перечень договорных положений договоров на оказание инжиниринговых услуг.
34. Арендные сделки во внешней торговле. Понятие, виды.
35. Оперативный и финансовый лизинг.
36. Контрольный перечень договорных положений лизингового соглашения.
37. Сделки купли-продажи услуг международного туризма.
38. Классификационные признаки международного туризма.
39. Понятие туроператора и турагента.
40. Понятие инклюзив-туров и пэкидж-туров.
41. Контрольный перечень договорных положений соглашения о сотрудничестве в сфере международного туризма.
42. Контрольный перечень договорных положений контракта на оказание туристических услуг конечным потребителям.
43. Международные сделки по оказанию консультационных услуг.
44. Понятие консультационных услуг и консалтинговых компаний.
45. Классификация консультационных услуг.
46. Основные положения договора на оказание консультационных услуг.
47. Услуги международной перевозки грузов.
48. Понятие международной перевозки грузов.
49. Классификация видов транспорта, их преимущества и недостатки при осуществлении транспортировки товаров.
50. Мультимодальные и интермодальные перевозки.

51. Понятие «транспортно-экспедиторские услуги».
52. Перечень операций, включенный в понятие транспортно-экспедиторских услуг.
53. Услуги по хранению грузов, их понятие и перечень.
54. Понятие услуг по страхованию грузов.
55. Страхование на период транспортировки.
56. Условия осуществления страхования.
57. Перечень наиболее существенных рисков и опасностей при транспортировке груза.
58. Услуги по международным расчетам.
59. Понятие международных расчетов, перечень операций.
60. Особенности операций купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.
61. Понятие объектов промышленной собственности и объектов авторского права.
62. Экономическая сущность объектов промышленной собственности.
63. Права собственности на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, ноу-хау.
64. Международные сделки по передаче прав на объекты промышленной собственности.
65. Патент, свидетельство.
66. Лицензионный договор.
67. Патентная лицензия и беспатентная лицензия.
68. Простая, исключительная и полная лицензия.
69. Международные сделки купли-продажи объектов авторского права.
70. Объекты авторского права.
71. Авторский договор.

*Тематика для подготовки презентаций.*

1. Правовая база для заключения сделок купли-продажи товаров.
2. Правовая база для заключения сделок купли-продажи услуг.
3. Правовая база для заключения сделок по передаче прав на объекты интеллектуальной собственности.
4. Инжиниринговые услуги на мировом рынке.
5. Ведущие лизинговые компании.
6. Особенности совершения сделок по купле-продаже услуг международного туризма.
7. Особенности деятельности консультационных фирм.
8. Принципы оказания услуг по международной перевозке грузов.
9. Особенности внешнеэкономического контракта по международным перевозкам грузов.
10. Особенности купли-продажи транспортно-экспедиторских услуг.
11. Принципы купли-продажи услуг по страхованию грузов.
12. Услуги по хранению грузов. Особенности внешнеэкономического контракта по оказанию услуг по хранению грузов.
13. Особенности купли-продажи услуг по международным расчетам.
14. Сделки по передаче «ноу-хау». Особенности заключения сделок по передаче «ноу-хау».

**Тема 3. Основы делового партнерства во внешнеэкономической деятельности.**

1. Стратегия завоевания внешних рынков.
2. Основные задачи экспортера и импортера при поиске зарубежного контрагента.
3. Способы поиска контрагента для совершения внешнеторговой сделки.
4. Источники деловой информации.

5. Систематизация деловых сведений.
6. Организационно-правовой статус участников внешнеэкономической деятельности.
7. Понятие иностранного контрагента.
8. Виды контрагентов.
9. Понятие «фирма».
10. Признаки ранжирования контрагентов.
11. Классификация фирм по виду хозяйственной деятельности, по характеру совершаемых отношений, по правовому положению, по характеру собственности, по принадлежности капитала, по объему операций.
12. Способы установления делового партнерства для совершения экспортной сделки.
13. Способы установления делового партнерства для совершения импортной сделки.
14. Понятие коммерческого предложения.
15. Оферта.
16. Твердая оферта.
17. Свободная оферта.
18. Запрос на товар.
19. Заказ.

*Тематика для подготовки презентаций.*

1. Основные источники деловой информации.
2. Особенности поиска зарубежного контрагента.
3. Эффективное ведение переговоров с зарубежными контрагентами.
4. Значение организационно-правового статуса для заключения международных сделок купли-продажи.
5. Частное унитарное предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности.
6. Коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности, их инициаторы и процедура совершения.
7. Оферта как основа для заключения международного контракта купли-продажи.

#### **Тема 4. Содержание основных условий международного контракта купли-продажи.**

1. Понятие международного контракта купли-продажи.
2. Определение «контракт купли продажи» и «международный контракт купли-продажи».
3. Обязательства продавца и обязательства покупателя по международному контракту купли-продажи.
4. Контракт с единичной и периодической поставкой.
5. Контракт купли-продажи как документ международной торговли.
6. Понятие типового договора.
7. Перечень основных статей международного контракта купли-продажи.
8. Существенные и несущественные условия международного контракта купли-продажи.
9. Перечень и содержание основных статей международного контракта купли-продажи.
10. Последовательность расположения статей и их содержание в международном контракте купли-продажи.
11. Состав контракта.
12. Преамбула международного контракта купли-продажи, ее содержание.
13. Статья международного контракта купли-продажи «Определение сторон», ее содержание.

14. Статья международного контракта купли-продажи «Предмет контракта», ее содержание.
15. Статья международного контракта купли-продажи «Количественные характеристики предмета контракта», ее содержание.
16. Система мер и весов для определения количества предмета контракта.
17. Нестандартные единицы измерения товаров.
18. Вес брутто и вес нетто, вес брутто за нетто.
19. Оговорка «около».
20. Естественная убыль.
21. Порядок проверки количества товара сторонами.
22. Статья международного контракта купли-продажи «Качественные характеристики предмета контракта», ее содержание.
23. Способы установления качества товара в международных контрактах купли-продажи товаров.
24. Определение качества товара по стандартам, по техническим условиям, по технической спецификации, по образцам, по описанию, по предварительному осмотру, по содержанию отдельных веществ в товаре, по выходу готового продукта, способ тель-кель.
25. Понятие сертификата соответствия и сертификата качества товара.
26. Статья международного контракта купли-продажи «Срок и дата поставки», ее содержание.
27. Понятие срока поставки.
28. Способы установления сроков поставки.
29. Понятие немедленной поставки.
30. График поставки.
31. Досрочная поставка.
32. Понятие даты поставки.
33. Статья международного контракта купли-продажи «Условия и порядок поставки», ее содержание.
34. Понятие «базисные условия поставки».
35. Условия поставки согласно терминам Инкотермс-2000.
36. Условия отгрузки товаров.
37. Статья международного контракта купли-продажи «Цена товара», ее содержание.
38. Цена за единицу.
39. Общая сумма контракта.
40. Стоимость каждой партии.
41. Выбор единицы валюты для указания цены во внешнеторговом контракте.
42. Валюта платежа.
43. Способы фиксации цены в контракте.
44. Твердая цена.
45. Цены с последующей фиксацией.
46. Скользящая цена.
47. Подвижная цена.
48. Скидки с цены.
49. Статья международного контракта купли-продажи «Условия платежа», ее содержание.
50. Способ осуществления платежа.
51. Порядок осуществления платежа.
52. Форма расчетов.
53. Установление валюты платежа.
54. Порядок несения сторонами банковских расходов.

55. Статья международного контракта купли-продажи «Условия сдачи-приемки товара», ее содержание.
56. Понятие сдачи-приемки товара.
57. Вид сдачи-приемки.
58. Место и срок сдачи-приемки.
59. Способы сдачи-приемки товара по количеству.
60. Способы сдачи-приемки товара по качеству.
61. Предварительная сдача-приемка товара.
62. Окончательная сдача-приемка товара.
63. Место фактической сдачи-приемки товара.
64. Статья международного контракта купли-продажи «Гарантийные обязательства», ее содержание.
65. Понятие гарантийных обязательств.
66. Гарантийный срок эксплуатации.
67. Гарантийный срок хранения.
68. Указание гарантийных сроков, обязанностей продавца в течение гарантийного периода.
69. Статья международного контракта купли-продажи «Рекламации и санкции и штрафные санкции», ее содержание.
70. Понятие рекламации.
71. Механизм и способы урегулирования рекламаций.
72. Конвенционный штраф.
73. Статья международного контракта купли-продажи «Условия страхования», ее содержание.
74. Урегулирование вопросов, связанных с вопросами страхования, в том числе определение груза, подлежащего страхованию, вида риска, стороны, осуществляющей страхование, а также в чью пользу осуществляется страхование.
75. Статья международного контракта купли-продажи «Условия упаковки и маркировки», ее содержание.
76. Понятие упаковки.
77. Внешняя и внутренняя упаковка.
78. Специальные и общие требования к упаковке.
79. Понятие тары.
80. Возвратная и невозвратная тара.
81. Маркировка грузов.
82. Обязательные данные для маркировки грузов.
83. Манипуляционные знаки.
84. Статья международного контракта купли-продажи «Обстоятельства непреодолимой силы», ее содержание.
85. Понятие форс-мажорных обстоятельств.
86. Длительные и кратковременные форс-мажорные обстоятельства.
87. Надлежащее доказательство форс-мажорных событий.
88. Статья международного контракта купли-продажи «Разрешение споров», ее содержание.
89. Место урегулирования спорных вопросов.
90. Понятие арбитражной оговорки.
91. Урегулирование спорных вопросов в арбитражах.
92. Постоянно действующий арбитраж и арбитраж *ad hoc*.
93. Право, применимое к разрешению споров и разногласий.
94. Статья международного контракта купли-продажи «Заключительные положения контракта», особенности ее содержания.

95. Статья международного контракта купли-продажи «Юридические адреса, реквизиты и подписи сторон», ее содержание.

*Тематика для подготовки презентаций.*

1. Международный контракт купли-продажи как важнейший документ во внешнеэкономической.
2. Преамбула международного контракта купли-продажи, ее содержание.
3. Статья международного контракта купли-продажи «Определение сторон», ее содержание.
4. Статья международного контракта купли-продажи «Предмет контракта», ее содержание.
5. Статья международного контракта купли-продажи «Количественные характеристики предмета контракта», ее содержание.
6. Статья международного контракта купли-продажи «Качественные характеристики предмета контракта», ее содержание.
7. Статья международного контракта купли-продажи «Срок и дата поставки», ее содержание.
8. Статья международного контракта купли-продажи «Условия и порядок поставки», ее содержание.
9. Статья международного контракта купли-продажи «Цена товара», ее содержание.
10. Статья международного контракта купли-продажи «Условия платежа», ее содержание.
11. Статья международного контракта купли-продажи «Условия сдачи-приемки товара», ее содержание.
12. Статья международного контракта купли-продажи «Гарантийные обязательства», ее содержание.
13. Статья международного контракта купли-продажи «Рекламации и санкции и штрафные санкции», ее содержание.
14. Статья международного контракта купли-продажи «Условия страхования», ее содержание.
15. Статья международного контракта купли-продажи «Условия упаковки и маркировки», ее содержание.
16. Статья международного контракта купли-продажи «Обстоятельства непреодолимой силы», ее содержание.
17. Статья международного контракта купли-продажи «Разрешение споров», ее содержание.
18. Статья международного контракта купли-продажи «Заключительные положения контракта», особенности ее содержания.
19. Статья международного контракта купли-продажи «Юридические адреса, реквизиты и подписи сторон», ее содержание.

#### **Тема 5. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс.**

1. Понятие и содержание правил толкования торговых терминов.
2. История создания, причины издания новых редакций.
3. Состав Инкотермс-2000, группы терминов.
4. Цели и особенности применения Инкотермс-2010 при заключения международных контрактов купли-продажи.
5. Схема распределения обязанностей продавца и покупателя в соответствии с Инкотермс.
6. Классификация торговых терминов Инкотермс-2010.

7. Группы терминов согласно Инкотермс-2000.
8. Интерпретация торговых терминов Инкотермс-2000 по группам, содержание каждого термина, область применения.
9. Интерпретация торговых терминов Инкотермс-2010 по группам, содержание каждого термина, область применения.

*Тематика для подготовки презентаций.*

1. История создания правил толкования торговых терминов Инкотермс.
2. Торговые термины Инкотермс-2010.
3. Интерпретация торговых терминов Инкотермс-2000 по группам, содержание каждого термина, область применения.
4. Редакция Инкотермс-2010, ее отличия от редакции Инкотермс-2000.
5. Интерпретация торговых терминов Инкотермс-2010, содержание каждого термина, область применения.

#### **Тема 6. Внешнеторговые документы, необходимые для исполнения и сопровождения международного контракта купли-продажи.**

1. Понятие внешнеторговой документации.
2. Определение внешнеторговой документации.
3. Товаросопроводительные и товарораспорядительные документы.
4. Отгрузочные документы.
5. Основные реквизиты внешнеторговых документов.
6. Основные группы внешнеторговых документов.
7. Понятие коммерческого счета
8. Требования к заполнению коммерческого счета, перечень обязательной к заполнению информации.
9. Счет-спецификация.
10. Предварительный счет.
11. Проформа-счет.
12. Отгрузочный инвойс.
13. Консульский инвойс.
14. Документы, дающие количественную и качественную характеристику партии товара.
15. Спецификация, техническая документация, упаковочный лист, комплектовочная ведомость.
16. Сертификат качества.
17. Гарантийное обязательство.
18. Протокол испытаний.
19. Документы для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи.
20. Инструкция по банковскому переводу.
21. Платежное поручение.
22. Инкассовое поручение.
23. Извещение об инкассовом платеже.
24. Поручение на открытие товарного аккредитива.
25. Извещение об открытии товарного аккредитива.
26. Извещение о платеже по товарному аккредитиву.
27. Страховые документы.
28. Понятие страховщика и страхователя.
29. Договор страхования.

30. Страховой полис.
31. Генеральный страховой полис.
32. Страховое объявление.
33. Страховой сертификат.
34. Рейсовый страховой полис.
35. Аварийный сертификат.
36. Транспортные документы.
37. Документы, регламентирующие отношения отправителя, грузоперевозчика и получателя товара.
38. Документы, которые устанавливают процедуру отгрузки.
39. Извещение о готовности товаров к отгрузке.
40. Разрешение на поставку.
41. Извещение об отгрузке.
42. Заявка на фрахтование.
43. Понятие международной товарно-транспортной накладной, их виды в зависимости от вида транспорта.
44. Бланки транспортных накладных.
45. Международная товарно-транспортная накладная CMR. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
46. Международная железнодорожная товарно-транспортная накладная CMGS. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
47. Международная авиагрузовая накладная AirWaybill. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
48. Коносамент. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
49. Таможенные документы.
50. Понятие таможенного оформления.
51. Грузовая таможенная декларация, ее типы.
52. Таможенные режимы.
53. Декларация таможенной стоимости.
54. Сертификат соответствия.
55. Сертификат о происхождении товара.
56. Лицензии.
57. Международные процедуры перемещения грузов под таможенным контролем.
58. Процедура АТА.
59. Процедура МДП.
60. Книжка МДП.
61. Документы валютного контроля.
62. Понятие валютного контроля. Необходимость его существования. Механизм его применения.
63. Агенты валютного контроля.
64. Паспорт сделки, регистрация сделки.
65. Документы контроля безопасности товара.
66. Понятие документов, необходимых для контроля безопасности товаров.
67. Ветеринарное свидетельство.
68. Фитосанитарный сертификат.
69. Санитарно-эпидемиологическое заключение.
70. Заключение об отсутствии в продукции озоноразрушающих веществ.

*Тематика для подготовки презентаций.*

1. Общая характеристика групп внешнеторговой документации и их отличительные особенности.



2. Основные реквизиты внешнеторговых документов.
3. Требования к заполнению коммерческого счета, перечень обязательной к заполнению информации.
4. Особенности применения документов, дающих количественную и качественную характеристику партии товара.
5. Комплект документов для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи посредством банковского перевода.
6. Комплект документов для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи посредством инкассового платежа.
7. Комплект документов для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи посредством аккредитива.
8. Страховые документы, особенности их применения.
9. Документы, регламентирующие отношения отправителя, грузоперевозчика и получателя товара.
10. Понятие международной товарно-транспортной накладной, их виды в зависимости от вида транспорта. Бланки транспортных накладных.
11. Международная товарно-транспортная накладная CMR. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
12. Международная железнодорожная товарно-транспортная накладная CMGS. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
13. Международная авиагрузовая накладная AirWaybill. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
14. Коносамент. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
15. Таможенные документы, особенности их применения.
16. Сертификат соответствия.
17. Сертификат о происхождении товара.
18. Международные процедуры перемещения грузов под таможенным контролем. Процедура АТА. Процедура МДП.
19. Книжка МДП, ее применение и заполнение.
20. Понятие валютного контроля, механизм его применения. Документы валютного контроля.
21. Документы контроля безопасности товара.
22. Ветеринарное свидетельство.
23. Фитосанитарный сертификат.
24. Санитарный сертификат.
25. Санитарно-эпидемиологическое заключение.
26. Заключение об отсутствии в продукции озоноразрушающих веществ.

### РАЗДЕЛ 3.

## УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

Все необходимые материалы представлены в учебных пособиях автора данной учебной программы (Ковшар, Е.А. Основы внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / Е.А. Ковшар. – Минск : БГУ, 2010. – 398 с.; Алехнович, А.В. Основы внешнеэкономической деятельности: практикум для студентов фак.междунар.отношений / А.В. Алехнович, Е.А. Ковшар; под.ред.В.М. Руденкова. – Минск : БГУ, 2007. – 239 с).

#### **Тема 1. Сущность и основные категории ВЭД**

##### ***1. Понятие, основные формы и направления осуществления внешнеэкономической деятельности***

Для внешнеторговых отношений любой страны расширение сферы внешнеэкономических связей носит ключевой характер. В связи с реформированием экономики Республики Беларусь функционированию внешнеэкономического комплекса страны уделяется особое внимание. Развитие сферы внешнеторговых отношений страны с малой открытой экономикой является неоспоримым фактором эффективного использования внутренних экономических ресурсов, привлечения внешних недостающих ресурсов, получения выгод от международной специализации и кооперации, а также наращивания внешнеторгового потенциала. Внешнеторговый потенциал страны во многом определяет ее место в международном разделении труда, международной специализации и кооперации, обуславливает перспективы присоединения к интеграционным объединениям, возможности участия в формировании объема и структуры международного торгового обмена. В основе наращивания внешнеторгового потенциала страны лежит эффективное осуществление внешнеэкономических операций.

Внеэкономические операции складываются из совокупности экономических, валютно-финансовых, организационно-правовых, технических действий по осуществлению международной коммерческой деятельности. *Международная коммерческая деятельность* включает в себя определенную последовательность операций по осуществлению международного обмена товарами и услугами. Для осуществления международного обмена товарами и услугами необходимо подобрать из числа потенциальных покупателей наиболее предпочтительного контрагента, провести с ним переговоры, по результатам которых станет возможным заключение с ним соглашения о купле-продаже на оговоренных условиях, а затем выполнить все обязательства по данному соглашению. Все вышеперечисленные действия контрагентов носят коммерческий характер и

при осуществлении сделки с иностранными контрагентами рассматриваются как *внешнеэкономическая деятельность фирмы*.

*Внешнеэкономический комплекс* любой страны включает в себя совокупность субъектов хозяйствования, осуществляющих внешнеэкономические операции, совокупность государственных органов власти и управления, а также общественных организаций и объединений, содействующих развитию внешнеэкономической деятельности. Все они в той или иной степени являются субъектами, принимающими участие во внешнеэкономической деятельности, или субъектами внешнеэкономической деятельности.

В процесс осуществления внешнеэкономической деятельности вовлечены не только субъекты хозяйствования, но и многие государственные органы власти и управления. В связи с этим выделяют два уровня осуществления внешнеэкономической деятельности, которая реализуется как на уровне государственных органов власти и управления, так и на уровне субъектов хозяйствования. *На уровне государственных органов власти и управления* осуществление внешнеэкономической деятельности направлено на установление межгосударственных основ сотрудничества, создание правовых и торгово-политических механизмов, стимулирующих развитие и повышение эффективности экономических связей страны в целом. Осуществление внешнеэкономической деятельности *на уровне субъектов хозяйствования* направлено на взаимовыгодное заключение и своевременное исполнение полного объема взятых на себя обязательств каждым из контрагентов в соответствии с нормами гражданского права.

*Внешнеэкономическая деятельность фирмы* – это сфера ее хозяйственной деятельности, связанная с выходом на зарубежный рынок для осуществления экспортно-импортных операций с целью извлечения коммерческой выгоды.

*Основными направлениями* внешнеэкономической деятельности фирмы, осуществляемой на возмездной основе, являются внешнеторговая деятельность, международное технико-экономическое сотрудничество, международное научно-техническое сотрудничество, международное инвестиционное сотрудничество, международное сотрудничество в сфере валютно-финансовых и кредитных операций.

*Внешнеторговая деятельность* состоит из операций по обмену товарами и услугами между контрагентами разной государственной принадлежности.

*Международное технико-экономическое сотрудничество* складывается из операций по совместному осуществлению иностранными контрагентами международных проектов в области промышленного и гражданского строительства на основе разделения производственных программ, а также из операций по предоставлению услуг инженерно-технического характера зарубежным контрагентам.

*Международное научно-техническое сотрудничество* представляет собой совокупность операций по обмену достижениями науки и техники, а также

по совместному осуществлению научно-технических работ контрагентами разной государственной принадлежности.

*Международное инвестиционное сотрудничество* заключается в осуществлении операций по размещению денежных средств компаний в зарубежные финансовые активы в виде ценных бумаг, а также операций по размещению за рубежом денежных средств в материальные и нематериальные активы для получения предпринимательской прибыли.

*Международное сотрудничество в сфере валютно-финансовых и кредитных операций* состоит из операций, которые обеспечивают контрагентам из разных стран своевременное осуществление международных расчетов, куплю-продажу валюты, кредитование по внешнеторговым сделкам, проведение валютных операций с целью страхования валютных рисков (хеджирование), а также самостоятельные операции на мировых финансовых и валютных рынках с целью извлечения предпринимательской прибыли на курсовой разнице и разнице ставок по ценным бумагам и кредитам.

Экономические связи с зарубежными фирмами реализуются путем проведения *коммерческих операций* по какому-либо из направлений внешнеэкономической деятельности. Каждое из направлений внешнеэкономической деятельности осуществляется в характерных для него формах.

Для внешнеторговой деятельности характерны следующие формы:

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

Международное технико-экономическое сотрудничество включает такие формы внешнеэкономической деятельности:

- международная производственная кооперация;
- совместное сооружение промышленных объектов;
- совместное осуществление производственных программ;
- сотрудничество в области совместного осуществления подрядных работ.

Международное научно-техническое сотрудничество осуществляется в следующих формах:

- купля-продажа патентов и лицензий;
- совместные научные исследования;
- оказание технической помощи;
- обучение персонала;
- франчайзинг;
- предоставление услуг инженерно-технического характера.

Международное инвестиционное сотрудничество включает следующие формы внешнеэкономической деятельности:

- прямые зарубежные инвестиции;
- портфельные инвестиции;

- кредитные соглашения;
- международный финансовый лизинг;
- совместное производство в рамках совместного предприятия.

Международное сотрудничество в сфере валютно-финансовых и кредитных операций осуществляется в следующих формах:

- предоставление кредитов и займов;
- проведение операций по международным расчетам;
- купля-продажа валюты;
- проведение валютных операций с целью страхования (хеджирования) валютных рисков;
- операции с ценными бумагами.

В какой бы форме ни осуществлялась внешнеэкономическая деятельность, в ее основе лежит внешнеэкономическая сделка между иностранными контрагентами, условия которой четко зафиксированы в договоре. Внешнеэкономические сделки фирмы в совокупности составляют внешнеэкономическую деятельность данной фирмы за определенный период.

## ***2. Применение национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок.***

Для совершения сделок между иностранными контрагентами существуют определенные организационно-экономические и правовые механизмы на национальном и международном уровнях, в соответствии с которыми контрагенты будут вести взаимовыгодное сотрудничество. Внешнеэкономическое сотрудничество может регулироваться не только общим, но и специальным законодательством. Механизм формирования внешнеэкономических связей в отдельно взятой стране во многом определяет эффективность внешнеэкономической деятельности для каждого из субъектов внешнеэкономической деятельности, а также для их контрагентов.

Контрагенты осуществляют международные торговые операции на основе заключаемых сделок. Определение международного характера сделки купли-продажи товаров приведено в Венской Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (далее - Венская конвенция)

Венская конвенция была разработана Комиссией ООН по праву международной торговли с целью унификации условий заключаемых сделок международной купли-продажи товаров, а также для единообразного регулирования заключения и исполнения договоров, которое позволило бы устранить существенные расхождения в национальных законодательствах разных стран относительно международных договоров купли-продажи товаров.

Венская конвенция состоит из четырех частей и содержит 101 статью, которые описывают сферу применения и общие положения Конвенции, регламентируют заключение контракта, содержат нормы купли-продажи товаров, а также заключительные положения.

Статьи Венской конвенции устанавливают обязательства продавца по поставке товара и передаче соответствующих документов; средства правовой

защиты в случае нарушения договора продавцом; дают четкое представление об обязательствах покупателя; о средствах правовой защиты в случае нарушения договора покупателем; определяют момент перехода риска и правовые последствия наступления этого факта; содержат положения, общие для обязательств продавца и покупателя, и др.

Положения Венской конвенции действуют на территории Республики Беларусь с 1 ноября 1990 г., поскольку она является участницей данного соглашения.

Несмотря на нормативный характер Венской конвенции, стороны при заключении и исполнении внешнеторговой сделки вправе в договоре отступить от любого из ее положений или изменить его действие по соглашению сторон. Все положения данной Конвенции применимы к договорам международной купли-продажи товаров, заключаемым не только между юридическими лицами, но и с участием физических лиц. Действие Венской конвенции не распространяется на сделки купли-продажи товаров для личного или домашнего пользования, с аукциона, продажу фондовых бумаг, оборотных документов и денег, судов водного и воздушного транспорта, электроэнергии и иные предусмотренные Конвенцией случаи.

Согласно Венской конвенции, под *договором международной купли-продажи товаров* понимается договор между двумя или несколькими сторонами, чьи коммерческие предприятия находятся в разных странах, в котором оговариваются условия поставки установленного количества товарных единиц.

Сделка не будет считаться международной, если она заключена между сторонами разной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства (например, между филиалами или дочерними компаниями фирм разной государственной принадлежности, находящимися на территории одной страны). В то же время сделка может признаваться международной, если она заключена между сторонами одной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории разных государств.

В международной практике критерии определения принадлежности коммерческих предприятий к тому или иному государству различаются и определяются согласно нормам национального законодательства. Например, в США и Великобритании таким критерием является место учреждения юридического лица, во Франции и Германии – это место нахождения правления юридического лица, в Италии – место основной деятельности юридического лица. В Республике Беларусь для определения государственной принадлежности субъектов хозяйствования применяется критерий места их учреждения в качестве юридического лица.

Согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь (далее – ГК), *юридическим лицом* признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное

имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. (ГК, ст.44).

Законодательно определено, что юридические лица в Республике Беларусь могут создаваться в виде коммерческих и некоммерческих организаций.

## **Тема 2. Международные сделки купли-продажи, их виды и принципы классификации.**

### **1. Классификация международных сделок купли-продажи.**

При заключении сделок купли-продажи продавец обязуется передать предмет соглашения в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять предмет соглашения и уплатить за него согласованную денежную сумму, соблюдая оговоренные сроки и условия.

Предметом соглашения может выступать не только товар в материально-вещественной форме, но и услуги, и объекты интеллектуальной собственности, которые могут и не иметь материально-вещественной формы.

В международной торговле сделки купли-продажи обычно классифицируются в зависимости *от предмета* соглашения:

- сделки купли-продажи товаров;
- сделки купли-продажи услуг;
- сделки купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.

Каждый из вышеперечисленных видов совершаемых в международной торговле сделок купли-продажи обладает своими специфическими особенностями, которые более подробно будут рассмотрены в последующих разделах.

Каждая сделка купли-продажи, независимо от присущих ей особенностей, может быть совершена при участии двух или более контрагентов. Обычно сделка купли-продажи заключается двумя сторонами, а вовлечение третьего контрагента в процесс совершения внешнеторговой сделки чаще всего свидетельствует либо об отсутствии у производителя прямых каналов сбыта собственной продукции, либо о существовании ограничений торгово-политического характера на осуществление таких сделок.

В зависимости от применяемых производителем *методов торговли* сделки купли-продажи могут быть заключены напрямую или с привлечением посредников. Иногда такую классификацию международных сделок купли-продажи принято называть классификацией в зависимости от каналов сбыта.

Сделки купли-продажи, заключенные *напрямую*, означают, что контрактные отношения исполняются между двумя контрагентами, один из которых является производителем данной продукции, а второй – покупателем. Осуществление данной сделки происходит без привлечения третьей стороны в качестве торгового посредника.

Сделки *косвенные* означают, что для исполнения контрактных обязательств в сделках купли-продажи кроме продавца и покупателя принимают участие третьи лица, или торговые посредники. Привлечение торговых посредников может быть связано с оптимизацией расходов по сбыту продукции, поскольку производителю для продажи своей продукции на внешних рынках необходимо владеть информацией об особенностях ведения торговли в данной стране, о существующей конъюнктуре на данном рынке, а также располагать собственной сетью сбыта и послепродажного сервиса. Это может потребовать значительных финансовых затрат, которые не всегда могут быть выполнимы. И если производитель не располагает возможностью сбывать продукцию самостоятельно, целесообразнее проводить сделки купли-продажи с помощью торговых посредников.

Товарообменные операции не являются доминирующими в международной торговле, но могут осуществляться как элемент необходимости в ответ на административное регулирование, валютные ограничения, при желании контрагентов нивелировать кризис неплатежей, сохранить прежние объемы поставок, не допустить разрыва партнерских отношений, обеспечить финансовую устойчивость компаний, стабильность функционирования предприятий, и даже как ответ на сложившуюся экономическую ситуацию в целом.

Для Республики Беларусь способы неденежного прекращения обязательств с 1 мая 2009 г. определяются в совместном постановлении Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка от 30 апреля 2009 г. №548/8 «О неденежном прекращении обязательств по внешнеторговым операциям при экспорте».

## ***2. Международные сделки купли-продажи товаров.***

Сделки купли-продажи товаров, т.е. таких предметов соглашения, которые имеют материально-вещественную форму, составляют подавляющее большинство в общем объеме совершаемых внешнеторговых операций. Сделки купли-продажи товаров могут совершаться в чистом виде, а могут присутствовать в качестве составного элемента при осуществлении других форм внешнеторгового сотрудничества: технико-экономического, научно-технического, инвестиционного и др.

Товары, обращающиеся на мировом рынке, обладают следующими классификационными признаками.

*По назначению:*

- товары потребительского спроса;
- товары производственного назначения.

*По срокам использования:*

- товары кратковременного пользования;
- товары длительного пользования;
- товары выборочного спроса;
- престижные товары;
- предметы роскоши.



*По характеру потребления и степени обработки:*

- сырье;
- продовольствие;
- полуфабрикаты;
- готовые изделия;
- промежуточная продукция (комплектующие, части, детали).

*По способу изготовления:*

- стандартная продукция;
- уникальная продукция.

Для внешнеторговых сделок купли-продажи товаров традиционными являются экспортные и импортные операции. В равной степени они характерны и для купли-продажи услуг, и для купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.

*Экспортные* операции связаны с продажей и вывозом за границу продукции национального происхождения или продукции, в значительной мере переработанной в данной стране, для передачи ее в собственность иностранному контрагенту без обязательств об обратном ввозе.

Прямые экспортные операции осуществляются при заключении соглашений купли-продажи непосредственно между продавцом и покупателем. В этом случае оба контрагента, как правило, в достаточной мере владеют информацией о конъюнктуре зарубежных рынков, ведут долговременное сотрудничество, а также учитывают степень кредитного риска при осуществлении внешнеэкономических операций.

Непрямые, или косвенные, экспортные операции осуществляются на основе сотрудничества с зарубежными посредниками и использования уже налаженной и довольно широкой сбытовой сети зарубежного посредника. Производителю в этом случае не нужно нести значительных расходов по налаживанию собственной сбытовой сети в зарубежных странах.

*Импортными* являются операции по покупке на зарубежном рынке иностранных товаров и их ввозу для последующей реализации на внутреннем рынке своей страны без обязательств об обратном вывозе.

Прямые импортные операции осуществляются национальными производителями при необходимости постоянных и масштабных поставок сырья и полуфабрикатов иностранного происхождения для нужд собственного производства. Прямые импортные операции могут осуществляться и национальными торговыми компаниями для дальнейшей реализации предмета соглашения на внутреннем рынке страны.

Непрямые (или косвенные) импортные операции чаще всего осуществляются для покрытия временной потребности в продукции иностранного происхождения, связанной с нарушением обычной системы снабжения.

Производными формами экспортно-импортных операций выступают реэкспортные и реимпортные операции.

### ***3. Международные сделки купли-продажи услуг.***

В мировой практике внешнеэкономической деятельности выделяют две группы сделок по купле-продаже услуг: *основные* и *обслуживающие куплю-продажу товаров*.

К *основным* сделкам купли-продажи услуг относятся такие операции, как сделки по оказанию производственно-технических услуг, арендные сделки, сделки купли-продажи услуг международного туризма, сделки по оказанию консультационных услуг.

В группу *сделок* по купле-продаже услуг, *обслуживающих куплю-продажу товаров*, входят услуги по международным перевозкам грузов, транспортно-экспедиторские услуги, услуги по хранению грузов, услуги по страхованию грузов, услуги по международным расчетам.

*Инжиниринговые, или производственно-технические услуги*, представляют собой совокупность работ производственного, коммерческого и научно-технического характера по оптимизации капитальных затрат заказчика на реализацию определенного проекта.

Инжиниринговые услуги предоставляются как специализированными инженерно-консультационными фирмами, так и промышленными, строительными и другими компаниями.

Внешнеторговые сделки по оказанию инжиниринговых услуг преследуют цель достичь наилучшего результата от капиталовложений и иных затрат, связанных с реализацией различного рода проектов. Данная цель может быть достигнута за счет наиболее рационального подбора и эффективного использования совокупности материальных, трудовых, технологических и финансовых ресурсов, а также за счет использования передовых научно-технических достижений в выборе методов организации и управления, учитывающих конкретные условия и факторы реализации проекта. Именно применение в качестве эффективного ресурса высококвалифицированного труда и профессиональных знаний специалистов способствует максимальному сокращению сроков ввода объектов в эксплуатацию, ускорению отдачи капитала. Причем большое разнообразие возникающих технических, коммерческих, финансовых, юридических, административных и других вопросов требует привлечения значительного числа специалистов разного профиля для реализации проекта.

Арендные сделки становятся все более популярным видом внешнеторговых операций между контрагентами из разных стран. Эти сделки предоставляют право на временное пользование определенным имуществом производственного назначения одного из контрагентов (собственника) после заключения соглашения на предоставление такого права арендатору. Арендные сделки могут быть долгосрочными, среднесрочными, краткосрочными.

*Лизинговая сделка* во внешнеэкономической деятельности представляет собой правоотношения сторон в рамках лизингового соглашения, согласно которому лизингодатель обязуется предоставить за плату во временное пользование лизингополучателю имущество производственного назначения,

приобретенное им по договору купли-продажи в собственность у продавца (поставщика), в целях получения прибыли, дохода или достижения иного полезного эффекта.

При заключении контракта на оказание лизинговых услуг стороны могут предусмотреть и иные условия, не перечисленные выше, если это обусловлено необходимостью урегулирования их правоотношений.

При расчете графика и размеров лизинговых платежей контрагенты обязательно учитывают покупную стоимость объекта лизинга, срок лизингового соглашения, остаточную стоимость предмета лизинга, финансовое положение лизингодателя и лизингополучателя, действующее законодательство страны, особенно в области налогообложения и методов начисления амортизации.

Сделки купли-продажи услуг международного туризма реализуются посредством предоставления туристу определенного вида или набора услуг туризма для экспорта или импорта.

*Экспортом услуг туризма* является продажа туристских продуктов иностранным гражданам, въезжающим на территорию данного государства для их получения. Денежные поступления от реализации туристских продуктов будут получены из-за границы, а сами услуги предоставлены на территории принимающего государства.

*Импортом услуг туризма* является приобретение гражданами данной страны туристских продуктов, предоставляемых за ее пределами. Денежные поступления за покупку туристских продуктов перечисляются за границу, где и будут предоставлены приобретенные услуги.

*Услуги международного туризма* представляют собой экспортно-импортную деятельность туроператоров и турагентов из различных стран, которая предполагает обслуживание лиц, выезжающих за границу и не занимающихся там оплачиваемой деятельностью.

Процесс принятия ответственных решений при осуществлении международной коммерческой деятельности тесно связан с анализом существующих условий торговли на том или ином рынке: действующего законодательства, торговой практики, обычаев делового оборота, применяемых в той или иной стране или сфере торговли. Для того чтобы объективно оценить и оптимизировать коммерческие риски по сделке, субъекты внешнеэкономической деятельности могут прибегать к помощи профессиональных консультантов. Услуги профессиональных консультантов могут предоставляться по широкому кругу вопросов экономической деятельности субъектов хозяйствования – предприятий, фирм, организаций. Как правило, такие услуги предлагаются либо специализированными консалтинговыми компаниями (предоставление отдельных видов услуг), либо универсальными консалтинговыми компаниями (услуги консультантов различного профиля).

Консалтинговые фирмы предоставляют услуги по исследованию и прогнозированию рынка, исследованию цен мировых товарных рынков,

оценке торгово-политических условий для осуществления экспортно-импортных операций, по разработке технико-экономических обоснований, бизнес-планов и инвестиционных проектов, разработке экспортной стратегии, по проведению комплекса маркетинговых исследований, разработке маркетинговых программ, анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия с учетом внутренней и внешней среды, а также по анализу характеристик конкретных рынков, на которых функционирует то или иное предприятие.

В области делового консультирования могут быть предложены услуги по поиску и подбору партнеров за рубежом, ведению деловой переписки, по разработке и составлению внешнеэкономических контрактов. Кроме того, с развитием систем управления транспортно-логистическими потоками субъекты внешнеэкономической деятельности стали прибегать к консультационным услугам по оптимизации доставки товаров иностранным контрагентам. Поставщикам, уже работающим на мировом рынке или только собирающимся выйти на него, недостаточно просто доставить груз из пункта отправления в пункт назначения. Таким компаниям необходима информация об экономической ситуации на рынке товаров/услуг, на который они собираются поставлять свой товар, а также требуются партнеры для организации поставок по удобным для них схемам.

Консультационные услуги представляют собой комплекс рекомендаций и советов в области финансовых, экономических, юридических и иных вопросов, предоставляемых высокопрофессиональными специалистами консалтинговых компаний участникам внешнеэкономической деятельности с целью оптимизации процесса реализации внешнеэкономических сделок и повышения их эффективности.

Кроме самостоятельных сделок купли-продажи услуг во внешней торговле существует целый ряд сделок по купле-продаже услуг, которые осуществляются для обслуживания товаропотоков между иностранными контрагентами. В группу сделок по купле-продаже услуг, обслуживающих куплю-продажу товаров, входят международные перевозки грузов, транспортно-экспедиторские услуги, услуги по хранению грузов, услуги по страхованию грузов, услуги по международным расчетам.

Как правило, вышеперечисленные услуги предоставляются вместе с куплей-продажей партии товаров. Партию товаров необходимо доставить от продавца к покупателю, и тогда одна из сторон в соответствии с условиями договора будет ответственна за организацию транспортировки, а при необходимости – и за сопровождение, и охрану данной партии в период транспортировки.

В процессе доставки товара от продавца к покупателю может возникнуть ситуация, когда партию товаров необходимо подвергнуть временному хранению, и тогда один из контрагентов будет вынужден передать данную партию для временного хранения на склад специализированной организации.

Стороны могут быть заинтересованы и в организации страхования во время доставки партии товара, поскольку данный этап совершения внешнеэкономической операции чреват рисками повреждения или гибели товара, что может обернуться убытками для одной из сторон.

Контрагентам, находящимся в разных странах, необходимо произвести расчеты за поставляемую партию товара, и для этого они прибегают к услугам по международным расчетам, посредством которых покупатель может уплатить установленную контрактом сумму, а продавец может получить этот платеж.

Такие услуги чаще всего предоставляются по запросу любого из контрагентов специализированными компаниями. Деятельность компаний, предоставляющих услуги, обслуживающие куплю-продажу товаров, обычно узконаправленна и специализируется на предоставлении услуг одного направления.

Как и любая сделка во внешнеэкономической деятельности, сделки по купле-продаже услуг, обслуживающих куплю-продажу товаров, будь то международные перевозки грузов, транспортно-экспедиторские услуги, услуги по хранению грузов, услуги по страхованию грузов, услуги по международным расчетам, должны оформляться контрактом на предоставление услуг.

#### ***4. Международные сделки купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.***

Во внешнеэкономической деятельности операции купли продажи осуществляются с различными формами объектов интеллектуальной собственности. В некоторых случаях интеллектуальная собственность может составлять даже большую часть стоимости компании, чем ее материальные активы, поскольку корпоративная интеллектуальная собственность включает все патенты, дизайн всех продуктов, технологии производства этих продуктов, коммерческие тайны, имя компании и дизайн логотипа. Например, стоимость какой-либо компании может быть гораздо выше, чем стоимость содержимого ее складов, заводов или сумма денежных средств на счету в банке. Ее ценность будет тесно связана с узнаваемостью логотипа, позволяющего потребителю, указав на него или произнеся название компании приобрести нужный товар в любой стране, даже если этикетка будет выполнена на незнакомом языке.

Операции по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности приносят контрагентам ощутимые преимущества – и конкурентные, и материальные. Продукты интеллектуального труда в зависимости от способа и условий их создания могут иметь различное выражение. Форма выражения продукта интеллектуального труда не обязательно будет материальна. Отличаются продукты интеллектуального труда особым уровнем интеллектуального наполнения в результате того, что процесс их создания состоял из интеллектуальных усилий одного автора или коллектива авторов.

При покупке объектов интеллектуальной собственности импортер получает возможность использовать более совершенные принципы и механизмы производства своей продукции, что повышает в конечном счете ее конкурентоспособность и способствует продвижению данной продукции на зарубежные рынки, увеличивая тем самым объемы экспортных поставок данной компании.

При продаже объектов интеллектуальной собственности экспортер проникает на рынки зарубежных стран, куда экспорт продукции, произведенной с использованием продаваемых технологий, может быть нецелесообразен по ряду причин. Экспорт объектов интеллектуальной собственности оказывает существенное влияние на конъюнктуру рынка зарубежной страны, на уровень цен на данном рынке, на рост поставок сырья в данную страну.

В соответствии с нормами Конвенции об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (1967 г.) все права, относящиеся к литературным, художественным и научным работам; исполнительской деятельности, звукозаписи, радиовещанию и телевидению; изобретениям во всех областях человеческой деятельности; научным открытиям; промышленным образцам, товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям; защите против недобросовестной конкуренции, включаются в понятие интеллектуальной собственности.

Согласно законодательству Республики Беларусь (ГК), к объектам интеллектуальной собственности относятся:

- 1) результаты интеллектуальной деятельности:
  - произведения науки, литературы и искусства;
  - исполнения, фонограммы и передачи организаций вещания;
  - изобретения, полезные модели, промышленные образцы;
  - селекционные достижения;
  - топологии интегральных микросхем;
  - нераскрытая информация, в том числе секреты производства (ноу-хау);
- 2) средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг:
  - фирменные наименования;
  - товарные знаки и знаки обслуживания;
  - географические указания;
- 3) другие результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг в случаях, предусмотренных Гражданским кодексом Республики Беларусь и иными законодательными актами.

Правовая охрана объектов интеллектуальной собственности возникает в силу факта их создания либо вследствие предоставления правовой охраны уполномоченным государственным органом в случаях и в порядке,

предусмотренных законодательством страны. Поэтому при совершении внешнеторговых сделок с участием объектов интеллектуальной собственности их принято разделять на две группы, согласно условию возникновения права и самому предмету охраны:

- сделки по торговле объектами промышленной собственности, правовая охрана которых возникает вследствие предоставления такой охраны уполномоченным государственным органом в случаях и в порядке, предусмотренных законодательством страны;
- сделки по торговле объектами авторского права, правовая охрана которых возникает в силу факта их создания.

Предметом охраны для объектов промышленной собственности является их техническая сущность и содержание, а условием возникновения прав для охраны – обязательная государственная регистрация.

Предметом охраны для объектов авторского права является сама форма этого объекта, а условием возникновения прав для охраны – только факт создания данного объекта, для которого не требуется обязательной государственной регистрации.

### **Тема 3. Основы делового партнерства во внешнеэкономической деятельности.**

#### ***1. Изучение и выбор зарубежных контрагентов.***

Для успешного осуществления делового сотрудничества во внешнеэкономической деятельности необходим тщательный и обоснованный выбор иностранного контрагента для совершения предполагаемой сделки. С этой целью и экспортеры и импортеры применяют стратегию завоевания внешних рынков, соответствующую их интересам. Такая стратегия может быть направлена на активное освоение новых рынков, а может быть довольно пассивной.

Пассивное ожидание момента, когда покупатель сам обратится с просьбой о приобретении необходимой ему продукции, не гарантирует экспортеру надежного и долговременного сотрудничества с данным контрагентом. Импортер может оказаться неблагонадежным, неплатежеспособным и ненастроенным на долговременное сотрудничество. Вполне вероятно, что у экспортера в данном случае не будет возможности проверить текущее состояние дел нового контрагента на предмет его платежеспособности, его деловую репутацию на мировом рынке. Ведь отгрузка продукции иностранному контрагенту еще не означает получение платежа за нее. А такое положение дел невыгодно ни одному экспортеру.

Наиболее ярким примером стратегии выхода на зарубежный рынок является стратегия компании-производителя, которая приняла решение продавать свою продукцию за рубеж, используя методы активного завоевания новых рынков. Для успешной реализации собственной продукции экспортеру необходимо расставить приоритеты для выбора контрагентов:

- определить регион или страну для предполагаемых экспортных поставок;
- изучить рынок выбранной страны и ассортимент предлагаемой продукции по данной товарной группе;
- изучить структуру рынка данной страны, распределив ее фирмы по соответствующим критериям на конкурирующие и партнерские;
- выявить возможных контрагентов для экспорта продукции.

Кроме того, для экспортеров важна информация о сегментах рынка, на которых продается товар, информация об основных конкурентах и их положении на данном рынке, о ценах на конкурирующие товары, о соотношении цены и объема продаж, информация об экономической политике государства в области реализации импортируемой продукции.

Важную роль для налаживания делового партнерства с иностранным контрагентом играет и наличие торговых соглашений о взаимном сотрудничестве между странами, отсутствие жестких торговых ограничений на экспорт-импорт продукции, отсутствие скрытых нетарифных ограничений.

Собрав такие сведения, экспортер может составить список приоритетных компаний для сотрудничества и приступить к накоплению сведений о выбранных потенциальных контрагентах. Получить такие сведения порой бывает сложно, а иногда и крайне затруднительно, поскольку не в любой стране деловая информация может быть доступна. Тем не менее на каждого контрагента необходимо узнать сведения о его кредитоспособности, платежеспособности, репутации фирмы на мировом рынке, о текущем положении дел данной компании.

## **2. Организационно-правовой статус участников внешнеэкономической деятельности.**

На основании систематизированной информации о коммерческой деятельности той или иной фирмы, экспортер или импортер выбирают наиболее приемлемого контрагента для заключения сделки.

При заключении и исполнении внешнеторговой сделки иностранными контрагентами для субъектов внешнеэкономической деятельности будут являться те компании, которые расположены на территории иностранного государства и представляют противоположную сторону по данному соглашению. Иностранцами контрагентами могут выступать:

- для продавца – покупатель;
- для экспортера – импортер;
- для заказчика – подрядчик;
- для арендодателя – арендатор;
- для кредитора – дебитор;
- для страховщика – страхователь;
- для грузоотправителя – грузополучатель и т. п.

В процессе осуществления внешнеэкономической деятельности контрагентами на мировом рынке выступают компании. Под компаниями



понимают объединения, товарищества, хозяйственные общества, фирмы, корпорации, то есть объединения физических и юридических лиц для проведения экономической деятельности, которые имеют различные формы деловой организации работы, деятельности и организационно-правовые формы. Компания имеет статус юридического лица.

Часто в коммерческой практике для самого общего обозначения компании, т.е. коммерческой организации, ведущей предпринимательскую деятельность с целью получения прибыли, безотносительно указания на ее организационно-правовую форму используют термин «фирма».

Стороны соглашения могут ранжировать потенциальных контрагентов по следующим признакам:

- по виду хозяйственной деятельности;
- по правовому положению;
- по формам собственности;
- по принадлежности капитала;
- по объему совершаемых операций.

### ***3. Коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности.***

Для выбора зарубежного контрагента и установления с ним делового партнерства стороны направляют друг другу деловые письма, которые могут содержать коммерческие предложения относительно предстоящей сделки.

Коммерческие предложения различны по форме и содержанию, которые зависят от целей, что ставит перед собой сторона, выступающая инициатором данной сделки.

Для возможного совершения экспортной сделки продавец может устанавливать деловое партнерство с иностранным контрагентом следующим образом:

- принимая участие в торгово-промышленных выставках и ярмарках;
- участвуя в торгах на предоставление определенного вида продукции потенциальному покупателю;
- размещая рекламные объявления касательно своей продукции в средствах массовой информации;
- отправляя покупателю коммерческие письма о намерении провести переговоры по поводу заключения возможной сделки;
- рассылая потенциальным покупателям свои информационные проспекты, каталоги, прейскуранты;
- направляя покупателю коммерческие предложения;
- принимая и подтверждая заказ покупателя;
- направляя покупателю предложение в ответ на полученный от него запрос.

Для возможного совершения импортной сделки покупатель может устанавливать деловое партнерство с иностранным контрагентом следующими способами:

- объявляя конкурс на участие в торгах на предоставление определенного вида продукции;
- направляя продавцу коммерческие письма о намерении провести переговоры по поводу заключения возможной сделки;
- высылая продавцу запрос относительно интересующей продукции;
- направляя заказ продавцу на покупку определенной партии товара;
- делая производителю заказ на изготовление определенной продукции;
- подтверждая акцептом предложение продавца.

Рассмотрим возможные варианты коммерческих предложений с точки зрения экспортера.

Участие экспортера в торгово-промышленных выставках и ярмарках дает возможность целенаправленно заявить о своей продукции на мировом рынке, поскольку в поисках новых товаров и потенциальных контрагентов для просмотра экспозиций продавцов съезжаются покупатели из многих стран. Им предоставляется возможность оценить продукцию в демонстрационном зале, выяснить ее основные свойства, получить информационные каталоги, провести предварительные переговоры, а также заключить контракт на поставку данной продукции.

Участие экспортера в торгах на предоставление потенциальному покупателю определенного вида продукции дает возможность продавцу заинтересовать покупателя качеством предлагаемой продукции и невысокой ценой. В противном случае, когда продукцию не отличает ни цена, ни качество, выиграть конкурс среди нескольких потенциальных экспортеров не удастся. Если же покупателя заинтересует предложение данного экспортера, то после предоставления определенного пакета документов экспортеру будет предоставлено право на осуществление поставок импортеру.

Размещение рекламных объявлений в средствах массовой информации не ведет к прямому заключению сделки, а носит информационный характер и дает возможность экспортеру заявить о себе и своей продукции на зарубежном рынке.

Направляя покупателю информационные проспекты, каталоги, прейскуранты, экспортер стремится максимально информировать возможного покупателя о своей продукции. Причем данный способ более рационален, чем размещение рекламных объявлений, поскольку в руках возможных покупателей остается направляемая информация и они в любой момент могут воспользоваться ею для установления контакта с продавцом для возможного заключения внешнеэкономической сделки.

Экспортер может направлять покупателю коммерческие письма о намерении провести переговоры по поводу заключения возможной сделки. Это происходит в том случае, когда экспортер заинтересован в сотрудничестве именно с этим покупателем и желает в процессе переговоров заключить внешнеэкономическую сделку.

Импортер также может направлять потенциальным продавцам коммерческие письма о намерении провести переговоры по поводу

заключения возможной сделки. Это происходит в том случае, когда импортер заинтересован в сотрудничестве именно с этим продавцом и желает в процессе переговоров заключить внешнеэкономическую сделку. В ходе таких переговоров стороны устанавливают, какой именно товар, в каком количестве, по какой цене хотел бы приобрести покупатель и по какой цене продавец сможет его поставить. Оговорив все условия предстоящего соглашения, стороны заключают внешнеторговый контракт, предметом которого является данный товар.

#### **Тема 4. Содержание основных условий международного контракта купли-продажи.**

##### ***1. Понятие международного контракта купли-продажи.***

В результате установления делового партнерства иностранные контрагенты достигают определенных договоренностей по поводу купли-продажи той продукции, которая была предметом их переговоров. Эти договоренности обычно фиксируются в письменной форме, и условия достигнутого соглашения оформляются в виде документа, который в коммерческой практике называется контрактом или договором. Если сторонами достигнуто соглашение по купле-продаже товаров, то такой документ называют контрактом или договором купли-продажи товаров. Если достигнуто соглашение по купле-продаже услуг, то такой документ называют контрактом или договором на оказание соответствующего вида услуг. Если достигнуто соглашение в области передачи прав на объекты интеллектуальной собственности, то такой документ называют контрактом или договором на передачу прав на использование объектов интеллектуальной собственности.

*Контракт купли-продажи* представляет собой документ, согласно которому одна сторона сделки, выступающая продавцом, обязуется передать указанный в контракте предмет соглашения другой стороне, выступающей покупателем, которая, в свою очередь, обязуется своевременно принять этот предмет соглашения и уплатить за него установленную сумму.

*Международный контракт купли-продажи* представляет собой документ, в котором в письменном виде зафиксированы условия соглашения о передаче предмета сделки между двумя (или более) иностранными контрагентами.

Соответственно основное *обязательство продавца* при исполнении международного контракта купли-продажи заключается в том, чтобы поставить иностранному покупателю указанный в контракте предмет соглашения, приложив все относящиеся к нему документы, устанавливающие право собственности на данную партию. Основное *обязательство покупателя* при исполнении международного контракта купли-продажи заключается в том, чтобы своевременно принять предмет соглашения у зарубежного контрагента и уплатить ему оговоренную контрактом цену.

## ***2. Перечень и содержание основных статей международного контракта купли-продажи.***

Текст международного контракта купли-продажи товаров включает согласованный сторонами и зафиксированный в письменном виде перечень статей, в которых указаны условия заключения данной сделки между контрагентами.

Контрагенты вправе самостоятельно выбирать формулировку той или иной статьи в соглашении. При этом контрагенты стараются учитывать сложившиеся торговые обычаи, конъюнктуру рынка, а также пожелания и предпочтения каждой из сторон. Достигнув договоренности по всем условиям сделки, стороны фиксируют их в письменной форме в виде контракта, который является документальным подтверждением заключенного соглашения.

При составлении контракта стороны могут самостоятельно разрабатывать формулировки текста статей соглашения, а могут руководствоваться формулировками текста принятых типовых статей или контрактов, которые были разработаны специализированными международными экономическими организациями, ассоциациями и союзами экспортеров и производителей, торговыми палатами. Такие типовые условия существуют для заключения международных контрактов купли-продажи определенных групп товаров (например, продуктов питания, продуктов нефтепереработки, машинотехнической продукции и др.), определенных групп услуг (например, инжиниринговые, лизинговые соглашения и др.), определенных видов объектов интеллектуальной собственности (например, лицензионные соглашения, авторские соглашения). Типовые формулировки статей контракта выполняют роль образца и носят вспомогательный характер при составлении внешнеторгового контракта.

При составлении международного контракта купли-продажи товаров стороны вправе самостоятельно определять его структуру и порядок расположения статей соглашения. В международной коммерческой практике контракты купли-продажи могут содержать нижеприведенный перечень статей, которые расположены в определенной логической последовательности:

- преамбула;
- определение сторон соглашения;
- предмет контракта;
- цена товара и общая сумма контракта;
- качество товара;
- количество товара;
- условия и порядок поставки;
- сроки поставки;
- условия платежа;
- условия сдачи-приемки товара;
- упаковка и маркировка товаров;

- гарантийные обязательства;
- рекламации и штрафные санкции;
- условия страхования;
- обстоятельства непреодолимой силы;
- разрешение споров;
- заключительные положения контракта;
- адреса, реквизиты и подписи сторон.

Преамбула международного контракта купли-продажи. Международный контракт купли-продажи товаров начинается с преамбулы, т. е. своего рода вводной части к контракту, предшествующей самому тексту соглашения сторон, в которой указывается вид соглашения, присвоенный контракту номер, дата и место его подписания.

Статья международного контракта купли-продажи «Определение сторон», ее содержание. В статье «Определение сторон» контрагенты указывают, какая из сторон является продавцом и какая из сторон является покупателем. Обязательно указывается полное и точное юридическое наименование сторон, заключивших договор, без применения сокращений и аббревиатур, если только это не общепринятые наименования. Полным и точным наименованием сторон будет считаться в случае, когда стороны укажут свои фирменные наименования, под которыми они зарегистрированы в торговом реестре страны принадлежности.

Статья «Предмет контракта» должна прямо обозначать товар, подлежащий купле-продаже, либо давать возможность определить его наименование любым доступным способом. Соответственно стороны в данной статье должны указать наименование товара, его краткую характеристику, также сделать отсылку на соответствующий раздел контракта, если предмет прямо не определен в данной статье.

В международном контракте купли-продажи стороны должны согласовать количество товара, подлежащего передаче покупателю, указав для этого единицы измерения количества, систему мер и весов, а также согласовать порядок определения количества товара.

Количество товара в международном контракте купли-продажи может быть указано в отдельной одноименной статье, а может быть внесено в текст иной статьи, например в текст статьи «Предмет контракта», «Количество и качество товара» или другой, в тексте которой стороны сочтут уместным это сделать.

Статья международного контракта купли-продажи «Количественные характеристики предмета контракта». В международном контракте купли-продажи стороны должны согласовать качественные характеристики товара, подлежащего передаче покупателю, установив любым из возможных способов совокупность свойств, определяющих пригодность данного товара для использования его по назначению. Стороны могут согласовать способ установления качества товара в соответствующей статье контракта, а также

указать перечень документов, удостоверяющих качество поставленного товара.

Качественные характеристики товара в международном контракте купли-продажи стороны могут устанавливать в соответствии со стандартом, по техническим условиям, по технической спецификации, по образцам, по описанию, по предварительному осмотру, по содержанию отдельных веществ в товаре, по выходу готового продукта, тель-кель (такой, какой есть).

Статья международного контракта купли-продажи «Качественные характеристики предмета контракта». В международном контракте купли-продажи стороны должны согласовать сроки поставки товаров, а также способ определения даты поставки товаров продавцом покупателю. Стороны могут согласовать не только сроки поставки товаров, но и перечень документов, по которым они будут определять дату доставки товаров покупателю.

Статья международного контракта купли-продажи «Срок и дата поставки». В международном контракте купли-продажи стороны должны согласовать сроки поставки товаров, а также способ определения даты поставки товаров продавцом покупателю. Стороны могут согласовать не только сроки поставки товаров, но и перечень документов, по которым они будут определять дату доставки товаров покупателю.

Статья международного контракта купли-продажи «Условия и порядок поставки». В международном контракте купли-продажи стороны должны распределить между собой обязанности по выполнению поставки товара, а для этого им необходимо предусмотреть и зафиксировать в соглашении условия и порядок осуществления поставки партии товаров.

В этой статье стороны фиксируют условия и порядок поставки, включая обязанность продавца извещать покупателя о степени готовности товаров к отгрузке, выбирают базисное условие поставки, определяют вид транспорта, распределяют ответственность за сохранность товаров во время транспортировки, распределяют расходы по доставке товаров, фиксируют перечень сопроводительных документов для данной поставки и др.

Статья международного контракта купли-продажи «Цена товара», ее содержание. В статье «Цена товара» стороны указывают валюту, в которой будет зафиксирована установленным способом цена за единицу товара, общую сумму контракта, стоимость каждой партии, а также размер предоставляемых скидок.

Статья международного контракта купли-продажи «Условия платежа. При заключении международного контракта купли-продажи стороны должны достичь соглашения относительно условий платежа за поставляемые товары. Для этого в контракт включают статью «Условия платежа», в которой указывают, каким способом и в каком порядке будет осуществляться платеж по контракту, какова будет форма расчетов, в какой валюте будет

производиться платеж, определяют порядок несения сторонами банковских расходов, предусматривают меры против нарушения оговоренных условий платежа.

Статья международного контракта купли-продажи «Условия сдачи-приемки товара». В международном контракте купли-продажи стороны должны предусмотреть сроки и условия сдачи товара продавцом и условия приемки товара покупателем.

В статье «Условия сдачи-приемки товара» контрагенты определяют порядок предоставления товара в распоряжение покупателя, включая вид сдачи-приемки, место фактической сдачи-приемки, способы сдачи-приемки по количеству и по качеству, методы сдачи-приемки, ответственных лиц за осуществление сдачи-приемки и др.

Статья международного контракта купли-продажи «Гарантийные обязательства». В международном контракте купли-продажи стороны могут согласовать гарантийные обязательства относительно поставляемой продукции. Эта статья включается в контракт в случае поставок оборудования, машин, техники, электроприборов и др. Гарантийные обязательства выражаются в предоставлении продавцом гарантии качества поставляемой продукции и ее надлежащих технических характеристик. В соответствии с этим стороны согласуют в контракте сроки и условия гарантий, обязанности продавца в течение гарантийного периода, порядок предъявления претензий в отношении работы поставленных товаров.

Статья международного контракта купли-продажи «Рекламации и санкции и штрафные санкции».

В международном контракте купли-продажи стороны могут предусмотреть случаи предъявления рекламаций каждой из сторон. Для этого в тексте контракта указывают возможные причины предъявления рекламаций, порядок и сроки их предъявления и урегулирования.

Статья международного контракта купли-продажи «Условия страхования». В международном контракте купли-продажи стороны могут предусмотреть распределение обязанностей в отношении страхования товара. Тогда в соответствующей статье контракта указывается, какая партия товара подлежит страхованию и на каких условиях, кто из сторон контракта осуществляет страхование, в чью пользу производится страхование товара.

Статья международного контракта купли-продажи «Условия упаковки и маркировки». В международном контракте купли-продажи стороны должны предусмотреть условия, согласно которым будет производиться упаковка и нанесение маркировки товаров. При совершении сделок с некоторыми видами товаров условия упаковки и маркировки товаров могут иметь важное значение для надлежащего выполнения их поставки, в то время как другие товары вообще могут поставляться без упаковки и нанесения маркировки. Стороны в соответствующей статье контракта должны согласовать вид и характер упаковки, ее размеры, качество, способы

нанесения маркировки на товар и упаковку, размер и условия оплаты упаковки и маркировки.

Статья международного контракта купли-продажи «Обстоятельства непреодолимой силы». В международном контракте купли-продажи стороны должны предусмотреть возможность наступления обстоятельств непреодолимой силы и согласовать свои действия на период их длительности. Обстоятельства непреодолимой силы в международной торговой практике принято называть еще и форс-мажорными обстоятельствами.

Статья международного контракта купли-продажи «Разрешение споров». Стороны при заключении международного контракта купли-продажи в соответствующей статье контракта, как правило, специально указывают право какой-либо страны, которое будет подлежать применению в случае возникновения споров по этому договору. Соглашение сторон о выборе права должно быть явно выражено или прямо вытекать из условий договора. Контрагенты могут договариваться о выборе подлежащего применению права как для договора в целом, так и для отдельных его частей.

Статья международного контракта купли-продажи «Заключительные положения контракта», особенности ее содержания. Заключительные положения международного контракта купли-продажи содержат, как правило, условия касательно различных аспектов исполнения данного соглашения, и, несмотря на их разнородность, включаются в одну статью, называемую «Прочие условия», «Другие условия», «Дополнительные условия», «Общие положения» или «Заключительные положения контракта».

Статья международного контракта купли-продажи «Юридические адреса, реквизиты и подписи сторон». Текст международного контракта купли-продажи обычно завершается указанием юридических адресов и банковских реквизитов каждой из сторон. Ниже контракт подписывается уполномоченными на то лицами от каждой из сторон и скрепляется оттиском печати каждой из сторон.

## **Тема 5. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс-2000.**

### ***1. Сущность правил Инкотермс, основные цели их применения.***

При поставках товаров по международному контракту купли-продажи у контрагентов возникают обязательства по передаче товара, которые могут включать перевозку и страхование товара, обеспечение надлежащей упаковки, осуществление погрузочно-разгрузочных работ, выполнение таможенных процедур, необходимых при ввозе или вывозе товаров.

Вышеперечисленные обязательства контрагентов, которые за время их неоднократного осуществления в международной коммерческой практике сложились в торговые обычаи, были систематизированы Международной торговой палатой в определенные торговые термины с целью унификации применяемых в различных странах условий осуществления поставок товаров



по международным контрактам купли-продажи и рекомендовать их для всеобщего применения контрагентами любых стран в виде специальных терминов. Унифицированные и систематизированные в Международные правила толкования торговых терминов торговые термины получили сокращенное название «Инкотермс».

Правила толкования торговых терминов Инкотермс представляют собой перечень специальных терминов, которые содержат суть обязанностей продавца и покупателя относительно различных условий поставки товаров по международному контракту купли-продажи.

Впервые правила Инкотермс стали применяться в 1936 г., а в настоящее время иностранные контрагенты руководствуются седьмой редакцией Инкотермс, которая вступила в силу с 1 января 2000 г. и получила название «Инкотермс-2000».

Основной целью применения правил Инкотермс является унифицированное понимание спектра обязательств контрагентов по доставке товаров в рамках международного договора купли-продажи в соответствии с выбранным термином. Сфера применения правил Инкотермс распространяется только на договоры купли-продажи и не подлежит применению к иным видам соглашений (например, к договору страхования, договору перевозки и др.). Тем не менее выбранный термин Инкотермс может являться определяющим при заключении договора, обеспечивающего выполнение контракта купли-продажи. Например, если в контракте купли-продажи стороны установили, что поставка товара будет осуществляться морским путем и в соответствии с указанным термином, то ни одна из сторон не вправе осуществить поставку любым иным видом транспорта, поскольку некоторые термины Инкотермс предназначены для применения исключительно морским транспортом и никаким другим. Соответственно заключить договор перевозки для доставки данного товара с авиаперевозчиком не позволяют правила толкования данного термина.

Правила Инкотермс-2000 содержат тринадцать терминов, которые для удобства применения разделены на четыре группы. Группы терминов расположены в определенном порядке начиная с группы Е, затем группа F, затем группа С и последняя группа D.

## ***2. Распределение обязательств по поставке товара между продавцом и покупателем в соответствии с выбранным термином Инкотермс-2000.***

Любой из терминов Инкотермс составлен по специально разработанной схеме, которая включает две основные части: часть А и часть Б. В части А указаны обязанности продавца, в части Б – обязанности покупателя. Схема составлена таким образом, что каждой обязанности продавца из части А противопоставлена обязанность покупателя из части Б. Все обязанности по поставке товара как продавцов, так и покупателей сгруппированы по следующим направлениям, приведенным в табл. 5.1.

Распределение обязанностей контрагентов в соответствии с Инкотермс-2000

<b>А. Обязанности продавца</b>	<b>Б. Обязанности покупателя</b>
<b>1. А.</b> Предоставление товара в соответствии с условиями договора	<b>1. Б.</b> Уплата цены за товар
<b>2. А.</b> Лицензии, свидетельства и иные формальности	<b>2. Б.</b> Лицензии, свидетельства и иные формальности
<b>3. А.</b> Договоры перевозки и страхования	<b>3. Б.</b> Договоры перевозки и страхования
<b>4. А.</b> Поставка	<b>4. Б.</b> Принятие поставки
<b>5. А.</b> Переход рисков	<b>5. Б.</b> Переход рисков
<b>6. А.</b> Распределение расходов	<b>6. Б.</b> Распределение расходов
<b>7. А.</b> Извещение покупателю	<b>7. Б.</b> Извещение продавцу
<b>8. А.</b> Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения	<b>8. Б.</b> Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения
<b>9. А.</b> Проверка, упаковка, маркировка	<b>9. Б.</b> Осмотр товара
<b>10. А.</b> Другие обязанности	<b>10. Б.</b> Другие обязанности

Для каждого из тринадцати терминов Инкотермс обязанности продавца и обязанности покупателя распределяются по приведенной схеме и регламентируют следующие вопросы:

- место исполнения продавцом обязательств по передаче товаров в распоряжение покупателя;
- дату исполнения продавцом обязательств по поставке товаров;
- момент перехода с продавца на покупателя риска случайного повреждения или случайной гибели товаров;
- момент разделения расходов между сторонами;
- обязанности сторон по заключению договора перевозки и страхования;
- обязанности сторон по осуществлению погрузочно-разгрузочных операций;

- обязанности сторон по выполнению таможенных формальностей и оплате вывозных и ввозных таможенных пошлин, налогов и прочих сборов, взимаемых при экспорте-импорте товаров;
- обязанности сторон по получению лицензий на экспорт и импорт товаров и иных разрешений, необходимых для их вывоза-ввоза;
- обязанности сторон по упаковке и маркировке товара, по проведению проверки товаров перед отгрузкой, по предотгрузочному осмотру товаров;
- обязанности сторон по направлению участниками следки необходимых взаимных извещений об отдельных действиях по доставке товаров;
- обязанности сторон по предоставлению контрагенту доказательств поставки товаров;
- обязательство по инспектированию товаров;
- другие обязательства.

Если в международном контракте купли-продажи стороны зафиксировали один из терминов Инкотермс указанной редакции, это означает, что и продавец и покупатель принимают на себя обязательства, указанные по каждой из десяти позиций, в полном объеме, если только иное специально не оговорено в контракте.

### 3. Классификация торговых терминов Инкотермс-2000.

Седьмая редакция международных правил толкования торговых терминов Инкотермс-2000 содержит тринадцать условий, которые разделены на четыре группы.

Группа Е содержит один термин – EXW.

Группа F содержит три термина – FCA, FAS, FOB.

Группа C содержит четыре термина – CFR, CIF, CPT, CIP.

Группа D содержит пять терминов – DAF, DES, DEQ, DDU, DDP.

Распределение терминов Инкотермс-2000 по группам представлено в табл. 5.2.

Таблица 5.2.

Распределение терминов Инкотермс-2000 по группам

Группа терминов	Наименование условий поставки	Термин
Е	Ex works (...named place) Франко-завод (...название места)	EXW
F	Free carrier (...named place) Франко-перевозчик (...название места назначения)	FCA
	Free alongside ship (...named port of shipment) Франко вдоль борта судна (...название порта отгрузки)	FAS
	Free on board (...named port of shipment) Франко-борт (...название порта отгрузки)	FOB
C	Cost and freight (...named port of destination) Стоимость и фрахт (...название порта назначения)	CFR
	Cost, insurance and freight (...named port of destination) Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)	CIF

	Carriage paid to (...named place of destination) Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения)	<b>CPT</b>
	Carriage and insurance paid to (...named place of destination) Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (...название места назначения)	<b>CIP</b>
D	Delivered at frontier (...named place) Поставка до границы (... название места поставки)	<b>DAF</b>
	Delivered ex ship (...named port of destination) Поставка с судна (...название порта назначения)	<b>DES</b>
	Delivered ex quay (...named port of destination) Поставка с пристани (...название порта назначения)	<b>DEQ</b>
	Delivered duty unpaid (...named place of destination) Поставка без оплаты пошлины (...название места назначения)	<b>DDU</b>
	Delivered duty paid (...named place of destination) Поставка с оплатой пошлины (...название места назначения)	<b>DDP</b>

Группы терминов согласно Инкотермс-2000. Интерпретация торговых терминов по группам, содержание каждого термина, область применения.

## **Тема 6. Внешнеторговые документы, необходимые для исполнения и сопровождения международного контракта купли-продажи.**

### ***1. Понятие внешнеторговой документации.***

Заключив международный контракт купли-продажи, контрагенты принимают на себя обязательства по его исполнению. В зависимости от условий, зафиксированных в контракте, процесс исполнения внешнеэкономической сделки может включать в себя изготовление товара, его отгрузку, доставку, оплату, страхование, контроль качества и свойств, таможенное оформление и другие действия контрагентов. Каждое действие неизменно сопровождает документ, подтверждающий исполнение конкретного этапа внешнеэкономической сделки.

*Внешнеторговая документация* – это совокупность документов, оформляемых экспортерами и импортерами для исполнения каждого из этапов заключенной между ними внешнеэкономической сделки.

Внешнеторговая документация может выполнять функции товаросопроводительных, товарораспорядительных и отгрузочных документов.

*Товаросопроводительными* будут считаться внешнеторговые документы, которые экспортер направит при товаре во время его следования от продавца к покупателю.

*Товарораспорядительными* являются внешнеторговые документы, которые содержат в себе прямое указание на право их держателя распоряжаться данными товарами.

*Отгрузочными* будут считаться внешнеторговые документы, которые стороны зафиксировали в контракте в качестве таковых и которые составляет экспортер в связи с отгрузкой товаров покупателю.

Внешнеторговая документация может составляться контрагентами либо на самостоятельно разработанной форме бланков с соблюдением принятых международных и национальных норм и правил, предъявляемых к содержанию таких документов, либо на бланках установленного образца. Перечень реквизитов в этих бланках и порядок их расположения может быть установлен либо самим контрагентом, либо соответствующей компетентной организацией в стране экспортера, в стране импортера либо специализированной международной организацией.

## ***2. Коммерческие счета.***

Содержат сведения о подлежащей уплате покупателем сумме денежных средств за данную партию товаров, включая стоимость каждого вида товара, указание его качественных и количественных характеристик, базисных условий поставки и других необходимых сведений.

## ***3. Документы, удостоверяющие количество и качество товаров***

Содержат сведения о качественных и количественных характеристиках товаров и призваны удостоверить надлежащее качество и количество поставляемых в данной партии товаров в соответствии с условиями контракта или указать на различия.

## ***4. Документы для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи.***

Представляют собой инструкции, указания касательно методов и сроков осуществления расчетов по международному контракту купли-продажи между сторонами сделки. Могут содержать сведения об уже совершенных платежных операциях. Необходимы для надлежащего и своевременного осуществления платежей за поставляемую по международному контракту купли-продажи продукцию.

## ***5. Страховые документы.***

Содержат сведения об условиях произведенного страхования в отношении предмета исполняемого сторонами международного контракта купли-продажи.

## ***6. Транспортные документы.***

Регламентируют отношения отправителя, грузоперевозчика и получателя товаров при транспортировке товаров в соответствии с выбранным видом транспорта, включая процедуру отгрузки.

## ***7. Таможенные документы.***

Содержат сведения о произведенном таможенном оформлении поставляемых по международному контракту купли-продажи товаров в соответствии с принятой процедурой.

## ***8. Документы валютного контроля.***

Содержат сведения о совершаемой на основании международного контракта купли-продажи сделке между иностранными контрагентами, которые необходимы для предоставления органам валютного контроля страны.

## ***9. Документы контроля безопасности товара.***

Содержат сведения ветеринарного, фито-санитарного, эпидемиологического, радиологического, карантинного и других видов контроля, удостоверяющие здоровое состояние поставляемых по международному контракту купли-продажи товаров растительного, животного или живого происхождения, а также товаров, содержащих или произведенных с применением опасных для здоровья человека элементов.

## **ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

1. Понятие, основные формы и направления осуществления внешнеэкономической деятельности.
2. Механизм применения национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок.
3. Международные сделки купли-продажи, их виды и принципы классификации.
4. Применение неденежной формы расчетов при совершении международных сделок купли-продажи товаров. Бартерные сделки. Встречные закупки. Компенсационные закупки.
5. Международные сделки купли-продажи товаров.
6. Экономическая сущность международной торговли услугами. Классификация торгуемых услуг. Способы предоставления услуг.
7. Понятие основных и обслуживающих сделок по купле-продаже услуг. Общая характеристика.
8. Международные сделки по оказанию производственно-технических услуг. Контрольный перечень договорных положений договоров на оказание инжиниринговых услуг.
9. Арендные сделки во внешней торговле. Понятие, виды. Контрольный перечень договорных положений лизингового соглашения.
10. Сделки купли-продажи услуг международного туризма. Контрольный перечень договорных положений соглашения о сотрудничестве в сфере международного туризма. Контрольный перечень договорных положений контракта на оказание туристических услуг конечным потребителям.
11. Международные сделки по оказанию консультационных услуг, понятие, классификация. Основные положения договора на оказание консультационных услуг.
12. Услуги международной перевозки грузов во внешнеэкономической деятельности.
13. Транспортно-экспедиторские услуги во внешнеэкономической деятельности.
14. Услуги по хранению грузов, их понятие и перечень.
15. Услуги по страхованию грузов. Перечень наиболее существенных рисков и опасностей при транспортировке груза.
16. Услуги по международным расчетам во внешнеэкономической деятельности.
17. Особенности операций купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.
18. Экономическая сущность объектов промышленной собственности.
19. Международные сделки по передаче прав на объекты промышленной собственности.
20. Международные сделки купли-продажи объектов авторского права. Основные положения авторского договора.
21. Изучение и выбор зарубежных контрагентов.
22. Организационно-правовой статус участников внешнеэкономической деятельности.
23. Коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности.
24. Понятие международного контракта купли-продажи.
25. Перечень и общая характеристика основных статей международного контракта купли-продажи.
26. Преамбула международного контракта купли-продажи, ее содержание.
27. Статья международного контракта купли-продажи «Определение сторон», ее содержание.
28. Статья международного контракта купли-продажи «Предмет контракта», ее содержание.
29. Статья международного контракта купли-продажи «Количественные характеристики предмета контракта», ее содержание.
30. Статья международного контракта купли-продажи «Качественные характеристики предмета контракта», ее содержание.
31. Статья международного контракта купли-продажи «Срок и дата поставки», ее содержание.
32. Статья международного контракта купли-продажи «Условия и порядок поставки», ее содержание.
33. Статья международного контракта купли-продажи «Цена товара», ее содержание.
34. Статья международного контракта купли-продажи «Условия платежа», ее содержание.
35. Инкассовая форма платежа, ее особенности, механизм осуществления.
36. Аккредитивная форма платежа, ее особенности, механизм осуществления.
37. Статья международного контракта купли-продажи «Условия сдачи-приемки товара», ее содержание.
38. Статья международного контракта купли-продажи «Гарантийные обязательства», ее содержание.

39. Статья международного контракта купли-продажи «Рекламации и штрафные санкции», ее содержание.
40. Статья международного контракта купли-продажи «Условия страхования», ее содержание.
41. Статья международного контракта купли-продажи «Условия упаковки и маркировки», ее содержание.
42. Статья международного контракта купли-продажи «Обстоятельства непреодолимой силы», ее содержание.
43. Статья международного контракта купли-продажи «Разрешение споров», ее содержание.
44. Статья международного контракта купли-продажи «Заключительные положения контракта», особенности ее содержания.
45. Статья международного контракта купли-продажи «Юридические адреса, реквизиты и подписи сторон», ее содержание.
46. Сущность правил Инкотермс, основные цели их применения.
47. Распределение обязательств по поставке товара между продавцом и покупателем в соответствии с выбранным термином Инкотермс-2000.
48. Классификация торговых терминов Инкотермс-2000 по группам.
49. Цели и особенности применения Инкотермс-2010 при заключении международных контрактов купли-продажи. Отличительные особенности редакции Инкотермс-2010 от редакции Инкотермс-2000.
50. Интерпретация торговых терминов Инкотермс-2010, содержание каждого термина, область применения.
51. Понятие внешнеторговой документации. Основные реквизиты внешнеторговых документов. Общая характеристика групп внешнеторговой документации.
52. Коммерческие счета, понятие, виды. Требования к заполнению коммерческого счета, перечень обязательной к заполнению информации.
53. Документы, дающие количественную и качественную характеристику партии товара.
54. Комплект документов для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи посредством банковского перевода.
55. Комплект документов для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи посредством инкассового платежа.
56. Комплект документов для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи посредством аккредитива.
57. Страховые документы, особенности их применения.
58. Транспортные документы. Общая характеристика.
59. Документы, регламентирующие отношения отправителя, грузоперевозчика и получателя товара.
60. Понятие международной товарно-транспортной накладной, их виды в зависимости от вида транспорта. Бланки транспортных накладных. Общая характеристика.
61. Международная товарно-транспортная накладная СМР. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
62. Международная железнодорожная товарно-транспортная накладная СМГС. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
63. Международная авиагрузовая накладная AirWaybill. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
64. Коносамент. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
65. Таможенные документы, особенности их применения.
66. Международные процедуры перемещения грузов под таможенным контролем. Процедура АТА. Процедура МДП. Применение книжки МДП.
67. Понятие валютного контроля, механизм его применения. Документы валютного контроля.
68. Документы контроля безопасности товара, их назначение, общая характеристика. Ветеринарное свидетельство. Фитосанитарный сертификат. Санитарный сертификат. Санитарно-эпидемиологическое заключение. Заключение об отсутствии в продукции озоноразрушающих веществ.



## **Задания, тесты, вопросы для самоконтроля по дисциплине «Основы внешнеэкономической деятельности»**

### **Тема 1. Сущность и основные категории ВЭД**

#### **Вопросы для самоконтроля.**

1. Дайте определение внешнеэкономической деятельности.
2. Дайте определение внешней торговли как основного направления ВЭД.
3. Что такое оборот внешней торговли?
4. Какова структура и география внешней торговли?
5. Дайте характеристику прямым и косвенным сделкам во внешнеэкономической деятельности.
6. Раскройте понятие международной коммерческой деятельности.
7. Назовите основные направления осуществления внешнеэкономической деятельности.
8. Что подразумевает под собой понятие «внешнеторговая сделка»?
9. Перечислите основополагающие законы Республики Беларусь, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность на ее территории.
10. Назовите государственные органы, осуществляющие регулирование и управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.
11. Какие организации содействуют развитию внешнеэкономического сотрудничества с зарубежными партнерами в сфере культуры?
12. Какие структуры управления и регулирования внешнеэкономической деятельности имеются в областях республики?

#### **Задачи и задания.**

##### **Выберите верный ответ.**

- 1) *Факторы, которые являются определяющими для развития ВЭД:*
  - a) неравномерность экономического развития стран;
  - b) различия в людских, сырьевых, финансовых ресурсах;
  - c) характер политических отношений между странами;
  - d) различный уровень научно-технического развития;
  - e) особенности географического положения;
  - f) особенности природных и климатических условий;
  - g) уровень развития рыночных отношений;
  - h) все вышеперечисленное.
- 2) *Если предприятие А реализует продукцию предприятия Б, а оно экспортирует эту продукцию за рубеж, то можно ли считать, что предприятие А осуществляет внешнеэкономическую деятельность?*
  - a) да;
  - b) нет.
- 3) *Международная коммерческая деятельность осуществляется для того, чтобы:*
  - a) найти покупателя;
  - b) заключить договор с возможным контрагентом;
  - c) исполнить договор, заключенный ранее с данным контрагентом;
  - d) установить коммерческие цены на мировом рынке на данный товар.
- 4) *Основными направлениями внешнеэкономической деятельности возмездного характера являются:*
  - a) международная гуманитарная деятельность;
  - b) внешнеторговая деятельность;
  - c) технико-экономическое сотрудничество;
  - d) научно-техническое сотрудничество.

- 5) *В зависимости от каналов сбыта внешнеторговые сделки классифицируются на сделки:*
- a) напрямую;
  - b) без посредников;
  - c) краеугольные;
  - d) косвенные;
  - e) по праву «первой руки».
- 6) *Внесение предложений по совершенствованию существующей системы регулирования внешнеэкономической деятельности возложено:*
- a) на президента страны;
  - b) Совет Министров;
  - c) соответствующие министерства и ведомства по отраслям;
  - d) Мингорисполком;
  - e) предприятия.
- 7) *Внеэкономическая деятельность осуществляется на уровне:*
- a) государственных органов власти;
  - b) межгосударственных органов власти;
  - c) хозяйственных организаций;
  - d) все вышеперечисленное.
- 8) *Развитию и расширению внешнеэкономического сотрудничества белорусских субъектов хозяйствования с компаниями зарубежных стран оказывает содействие:*
- a) Международная ассоциация субъектов хозяйствования;
  - b) Международное сообщество предпринимателей;
  - c) Белорусский фонд расширения внешнеэкономических связей;
  - d) Белорусская торгово-промышленная палата.
- 9) *Совокупность отраслей, подотраслей, объединений, организаций, систематически производящих и реализующих экспортные ресурсы всех видов, потребляющих импортные товары и услуги, а также осуществляющих все виды внешней хозяйственной деятельности, является:*
- a) совокупностью предпринимателей данной страны;
  - b) внешнеторговым комплексом страны;
  - c) внешнеэкономическим комплексом страны;
  - d) конкурирующими организациями в данной сфере деятельности.
- 10) *Регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется:*
- a) стихийно, на основе требований рыночных механизмов;
  - b) стихийно, по мере возникновения новых условий торговли;
  - c) на основе детального мониторинга и анализа существующей ситуации во внешнеэкономической деятельности страны;
  - d) на основе использования опыта зарубежных стран в области регулирования внешнеэкономической деятельности.
- 11) *Лицензирование экспортно-импортных операций в Республике Беларусь возложено:*
- a) на Министерство иностранных дел;
  - b) Министерство торговли;
  - c) Министерство труда;
  - d) Государственный таможенный комитет;
  - e) Национальный банк;
  - f) торгово-промышленную палату;
  - g) другое ведомство.
- 12) *Членство в Белорусской торгово-промышленной палате для субъектов хозяйствования:*
- a) носит обязательный характер;

б) является добровольным.

**13) Белорусская торгово-промышленная палата оказывает услуги предприятиям:**

а) на безвозмездной основе за любое содействие;

б) безвозмездной основе за разовые консультации;

с) платной основе за разовые консультации;

д) основе членских взносов.

**14) На территории одной страны внешнеэкономическую деятельность могут осуществлять:**

а) только национальные фирмы;

б) только иностранные фирмы;

с) только транснациональные корпорации;

д) любые субъекты внешнеэкономической деятельности.

### **Рекомендуемая литература по теме 1.**

Алексеев, И.С. Управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / И.С. Алексеев ; под общ. ред. В.А. Трайнева. – М. : Дашков и К, 2002. – 303 с.

Алехнович, А.В. Основы внешнеэкономической деятельности: практикум для студентов фак.междунар.отношений / А.В. Алехнович, Е.А. Ковшар; под.ред.В.М. Руденкова. – Минск : БГУ, 2007. – 239 с

Алехнович, А.В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь : практ. пособие / А.В. Алехнович. – Минск : Амалфея, 2005. – 416 с.

Бахрамов, Ю.М. Организация внешнеэкономической деятельности: особенности менеджмента : учеб. пособие / Ю.М. Бахрамов, В.В. Глухов. – С.-Петерб. гос. техн. ун-т. – СПб. : Лань, 2000. – 444 с.

Бровкова, Е.Г. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / Е.Г. Бровкова, И.П. Продиус. – М. : Сирин, 2002. – 183 с.

Вабищевич, С.С. Внешнеэкономическая деятельность в Республике Беларусь: правовые перспективы / С.С. Вабищевич. – Минск : Молодеж. науч. о-во, 2005. – 231 с.

Величковская, Л.В. Международная торговля: организация и техника : учеб. пособие / Л.В. Величковская, А.И. Войтович. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2003. – 125 с.

Величковская, Л.В. Международная торговля (документы и комментарии) : учеб.-метод. пособие / Л.В. Величковская. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2000. – 171 с.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. для вузов по экон. специальностям / Л.Е. Стровский [и др.] ; под ред. Л.Е. Стровского. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 846 с.

Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление : учеб. пособие / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова. – М. : Экономистъ, 2007. – 495 с.

Давыденко, Е.Л. Внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь : научн.-метод. пособие / Е.Л. Давыденко, В.С. Матюшевский. – Минск : Армита-Маркетинг, Менеджмент, 1998. – 108 с.

Дегтярева, О.И. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / О.И. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2002. – 424 с.

Ковшар, Е. А. Внешнеэкономическая деятельность / Е. А. Ковшар. Минск, 2012.

Ковшар, Е. А. Основы внешнеэкономической деятельности / Е. А. Ковшар. Минск, 2010. – 398 с.

Маринич, М.А. Введение во внешнюю торговлю / М.А. Маринич. – Минск : Тэхналогія, 2000. – 265 с.

Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев. – 5-е изд., испр. и доп. – М. : Дашков и К, 2008. – 498 с.

Ростовский, Ю.М. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. для вузов /

- Ю.М. Ростовский, В.Ю. Гречков. – 2-е изд., с изм. – М. : Экономистъ, 2005. – 588 с.
- Рубинская, Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия / Э.Т. Рубинская. – М. : Приор, 2001. – 236 с.
- Руденков, В.М. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / В.М. Руденков. – Минск : Междунар. гуманитар.-экон. ин-т, 2005. – 484 с.
- Сберегаев, Н.А. Внешнеэкономическая деятельность предприятий : учеб. пособие для вузов / Н.А. Сберегаев. – М. : Колос, 2000. – 149 с.
- Синецкий, Б.И. Основы коммерческой деятельности : учеб. для вузов / Б.И. Синецкий. – М. : Юристъ, 2000. – 655 с.
- Соркин, С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление : учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск : Соврем. шк., 2006. – 283 с.
- Турбан, Г.В. Внешнеэкономическая деятельность / Г.В. Турбан. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : Выш. шк., 1999. – 210 с.
- Турбан, Г.В. Управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск : Белорус. гос. ун-т, 2003. – 254 с.
- Турбан, Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск : Белорус. гос. экон. ун-т, 2008. – 319 с.
- Фомичев, В.И. Международная торговля : учебник / В.И. Фомичев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 440 с.
- Гражданский кодекс Республики Беларусь: [Принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.: Одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г.: Текст Кодекса по состоянию на 14 янв. 2004 г.. - Мн.: Амалфея, 2004. - 654, [1] с.
- Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь на 2000–2005 годы М-во иностр. дел Респ. Беларусь. – Минск : Информ. центр при М-ве иностр. дел Респ. Беларусь, 2000. – 96 с.

## **Тема 2. Международные сделки купли-продажи, их виды и принципы классификации.**

### **Вопросы для самоконтроля.**

1. Дайте определение экспортным операциям во внешней торговле.
2. Дайте определение импортным операциям во внешней торговле.
3. Дайте определение реэкспортным операциям во внешней торговле.
4. Дайте определение реимпортным операциям во внешней торговле.
5. Дайте определение внешнеторговым сделкам по купле-продаже услуг.
6. Назовите основные сделки по купле-продаже услуг.
7. Перечислите сделки по оказанию производственно-технических услуг.
8. Как классифицируются арендные сделки?
9. Дайте определение сделкам по экспорту и импорту туристических услуг.
10. Что включают в себя сделки, обслуживающие куплю-продажу услуг?
11. Дайте определение международных перевозок грузов.
12. Что включают в себя транспортно-экспедиторские услуги?
13. Дайте определение услуг по хранению грузов.
14. Перечислите услуги по страхованию грузов.
15. Как классифицируются услуги по международным расчетам?
16. Раскройте суть операций по торговле научно-техническими знаниями.
17. Как осуществляются лицензионные операции?
18. В чем заключается особенность сделки по передаче «ноу-хау»?
19. Как классифицируются сделки по возмездному обмену результатами научно-исследовательских работ в области науки, промышленного производства, медицины и др. отраслей?
20. Раскройте понятие внешнеторговых сделок по торговле объектами авторского права.

## **Задачи и задания**

Согласно своему варианту выполните задание, при необходимости сделав предварительные расчеты.

### ***Задание 1***

Российская фирма «Россиада» нуждается в приобретении 20 тонн гравия для собственного производства. В связи с этим она обратилась к своему партнеру - белорусской компании «Белмагистраль» с просьбой купить данную партию товара, учитывая желание приобрести товар по наименьшей цене.

Белорусская компания «Белмагистраль» рассчитала затраты на покупку данной партии товара с учетом наиболее выгодных предложений поставщиков данного товара, и оказалось, что наиболее выгодно приобрести данный товар у украинской фирмы «УкрГравий». Включив в цену товара транспортные расходы и все необходимые платежи, белорусская компания «Белмагистраль» уже по вновь сформированной цене предложила данную партию товара фирме «Россиада». Между сторонами было заключено соглашение на покупку украинского гравия российской стороной. Купив гравий у украинской стороны, белорусская сторона продала его российской.

К какому виду экспортно-импортных операций относится сделка по покупке гравия белорусской стороной у украинской компании?

К какому виду экспортно-импортных операций относится сделка по продаже гравия белорусской стороне украинской компанией?

К какому виду экспортно-импортных операций относится сделка по покупке гравия белорусской стороной у украинской компании, а затем перепродажа этой партии товара российской стороне?

Составьте проект внешнеторгового контракта по этой сделке от имени белорусской стороны.

### ***Задание 2***

Предприятие «Вилета-мебель» (г. Вилейка, Республика Беларусь) поставило 200 комплектов кухонной мебели фирме «Каретта» (г. Бельдиби, Турция) для дальнейшей реализации данной продукции турецкой фирмой на территории Турции.

Однако 12 комплектов мебели были не полностью укомплектованы оговоренными в контракте деталями для сборки. В частности, в 3 комплектах не хватало по 2 мебельные заглушки, а в 9 комплектах — по 4 шурупа для сборки мебели.

В связи с этим турецкие покупатели отказывались приобретать не полностью укомплектованные наборы мебели, и фирма «Каретта» после предъявления соответствующих претензий предприятию «Вилета-мебель» вынуждена была вернуть наборы кухонной мебели белорусской стороне.

Как с позиций классификации экспортно-импортных операций можно рассматривать факт возврата не полностью укомплектованных наборов кухонной мебели белорусской стороне турецкой фирмой, не имевшей

возможности реализовать данную продукцию по причине ее неукomплектованности?

Как учитываются данные операции во внешнеторговой статистике страны? Кто обязан предоставить информацию для статистического учета в соответствующее ведомство страны?

Составьте проект внешнеторгового контракта по этой сделке от имени белорусской стороны.

### **Задание 3**

По исходным данным, представленным в табл. 1, произведите расчет затрат на организацию одного тура продолжительностью 10 дней исходя из численности группы туристов 50 человек.

*Таблица 1*

#### **Исходные данные**

	<b>Статья расходов</b>	<b>Единица измерения</b>	<b>Затраты</b>
1	Проживание в гостинице	На 1 туриста в сутки	14
2	Питание	На 1 туриста в сутки	16
3	Страхование	На 1 туриста в сутки	2
4	Авиабилеты (чартерный рейс)	На группу до 160 чел.	28 000
5	Трансфер (аэропорт - место отдыха - аэропорт)	На группу до 160 чел.	700
6	Культурно-развлекательная программа, включенная в тур	На группу до 160 чел.	320
7	Комиссия турагента	На группу до 160 чел.	220
8	Аренда офиса	За месяц	600
9	Зарплата с отчислениями персоналу турфирмы	За месяц	1100
10	Затраты на рекламу	За месяц	250

При расчете учитывайте максимальную рентабельность в 18 %.

### **Задание 4**

По исходным данным, представленным в табл. 1, произведите расчет стоимости одной путевки по организации тура продолжительностью 10 дней исходя из численности группы туристов 100 человек.

*Таблица 1*

#### **Исходные данные**

	<b>Статья расходов</b>	<b>Единица измерения</b>	<b>Затраты</b>
1	Проживание в гостинице	На 1 туриста в сутки	14
2	Питание	На 1 туриста в сутки	16
3	Страхование	На 1 туриста в сутки	2
4	Авиабилеты (чартерный рейс)	На группу до 160 чел.	28 000
5	Трансфер (аэропорт - место отдыха - аэропорт)	На группу до 160 чел.	700
6	Культурно-развлекательная программа, включенная в тур	На группу до 160 чел.	320
7	Комиссия турагента	На группу до 160 чел.	220
8	Аренда офиса	За месяц	600
9	Зарплата с отчислениями персоналу турфирмы	За месяц	1100
10	Затраты на рекламу	За месяц	250

При расчете учитывайте максимальную рентабельность в 18 %.

### **Задание 5**

По исходным данным, представленным в табл. 1, произведите расчет стоимости одной путевки по организации тура продолжительностью 10 дней исходя из численности группы туристов 150 человек.

Таблица 1

### Исходные данные

	Статья расходов	Единица измерения	Затраты
1	Проживание в гостинице	На 1 туриста в сутки	14
2	Питание	На 1 туриста в сутки	16
3	Страхование	На 1 туриста в сутки	2
4	Авиабилеты (чартерный рейс)	На группу до 160 чел.	28 000
5	Трансфер (аэропорт - место отдыха - аэропорт)	На группу до 160 чел.	700
6	Культурно-развлекательная программа, включенная в тур	На группу до 160 чел.	320
7	Комиссия турагента	На группу до 160 чел.	220
8	Аренда офиса	За месяц	600
9	Зарплата с отчислениями персоналу турфирмы	За месяц	1100
10	Затраты на рекламу	За месяц	250

При расчете учитывайте максимальную рентабельность в 18 %.

#### Задание 6

Произведите технико-экономическое обоснование туристической сделки.

Предметом сделки является организация белорусской туристической фирмой турпоездки в страны ЕС.

Предполагаемое число туристических поездок белорусских граждан составляет 500 человек в год со средней продолжительностью 12 дней.

Цена туристической поездки — 250 евро, из них 70 % причитаются иностранной фирме.

Затраты на одну поездку для белорусской фирмы составляют 40 евро, включая аренду офиса, рекламу, заработную плату, налоги и прочие расходы.

Вероятность организовать поездку вышеуказанного числа туристов составляет примерно 75 %.

Составьте бизнес-план осуществления данной сделки.

#### Задание 7

Предприятие «Агролита» (г. Лида, Республика Беларусь) приняло решение об освоении нового вида продукции. Руководство предприятия обратилось в лизинговую компанию «Лизинг-Про» (г. Санкт-Петербург, Российская Федерация) за передачей в лизинг поточной линии для производства этого товара.

Лизинговая компания выдвинула следующие условия:

- ориентировочная стоимость поточной линии составляет 150 000 евро;
- лизинговое вознаграждение - 20 % от стоимости объекта;
- годовая норма амортизации линии - 20 %;
- срок службы линии - 5 лет;
- срок лизингового договора - 4 года;
- периодичность лизинговых платежей лизингополучателем составляет 2 раза в год.

Рассчитайте величину лизинговых платежей. Вычислите остаточную стоимость оборудования, передаваемого для выкупа. Определите, является ли данная периодичность выплат оптимальным вариантом числа платежей в год.

### **Рекомендуемая литература по теме 2.**

- Алехнович, А.В. Основы внешнеэкономической деятельности: практикум для студентов фак.междунар.отношений / А.В. Алехнович, Е.А. Ковшар; под ред.В.М. Руденкова. – Минск : БГУ, 2007. – 239 с
- Алехнович, А.В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь : практ. пособие / А.В. Алехнович. – Минск : Амалфея, 2005. – 416 с.
- Бровкова, Е.Г. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / Е.Г. Бровкова, И.П. Продиус. – М. : Сирин, 2002. – 183 с.
- Вабищевич, С.С. Внешнеэкономическая деятельность в Республике Беларусь: правовые перспективы / С.С. Вабищевич. – Минск : Молодеж. науч. о-во, 2005. – 231 с.
- Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. для вузов по экон. специальностям / Л.Е. Стровский [и др.] ; под ред. Л.Е. Стровского. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 846 с.
- Войтихов, А.Д. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / А.Д. Войтихов. – Минск : Равноденствие, 2005. – 175 с.
- Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление : учеб. пособие / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова. – М. : Экономистъ, 2007. – 495 с.
- Герчикова, И.Н. Международное коммерческое дело : учебник / И.Н. Герчикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 670 с.
- Дегтярева, О.И. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / О.И. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2002. – 424 с.
- Ковшар, Е. А. Внешнеэкономическая деятельность / Е. А. Ковшар. Минск, 2012.
- Ковшар, Е. А. Основы внешнеэкономической деятельности / Е. А. Ковшар. Минск, 2010. – 398 с.
- Почекина, В.В. Международный рынок услуг / В.В. Почекина, Ю.П. Якубук ; под ред. В.Ф. Медведева. – Минск : БИП-С, 2004. – 264 с.
- Руденков, В.М. Международное патентно-лицензионное дело : курс лекций / В.М. Руденков. – Минск : БГУ, 2004. – 146 с.
- Соркин, С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление : учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск : Соврем. шк., 2006. – 283 с.
- Судариков, С.А. Основы авторского права / С.А. Судариков. – Минск : Амалфея, 2000. – 511 с.
- Чиненов, М.В. Страхование внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / М.В. Чиненов. – М. : Омега-Л, 2007. – 244 с.
- Якимахо, А.П. Управление объектами интеллектуальной собственности : учеб. пособие / А.П. Якимахо, Г.И. Олехнович. – Минск : Белорус. гос. ун-т, 2006. – 332 с.
- Гражданский кодекс Республики Беларусь: [Принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.: Одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г.: Текст Кодекса по состоянию на 14 янв. 2004 г.. - Мн.: Амалфея, 2004. - 654, [1] с.
- Национальная программа развития туризма в Республике Беларусь на 2008–2010 годы / М-во спорта и туризма Респ. Беларусь, Департамент по туризму. – Минск, 2008. – 199 с.
- О научной деятельности : Закон Респ. Беларусь, 21 окт. 1996 г., № 708-ХІІІ : в ред. Закона Респ. Беларусь от 17 окт. 2005 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.



### **Тема 3. Основы делового партнерства во внешнеэкономической деятельности.**

#### **Вопросы для самоконтроля.**

1. Сформулируйте основные задачи экспортера и импортера при поиске зарубежного контрагента.
2. Какие существуют способы поиска контрагента для совершения внешнеторговой сделки?
3. Раскройте понятие контрагентов во внешней торговле.
4. Дайте определение понятию «фирма» во внешней торговле.
5. Какая существует классификация фирм по виду хозяйственной деятельности?
6. Какая существует классификация фирм по характеру совершаемых отношений?
7. Как классифицируются фирмы по правовому положению?
8. Как классифицируются фирмы по характеру собственности?
9. Какая существует классификация фирм по принадлежности капитала и контролю?
10. В чем особенность классификации фирм по объему операций?
11. Назовите преимущества акционерного общества.
12. Почему важно знать правовой статус фирмы?
13. Укажите, кто относится к нерезидентам Республики Беларусь.
14. Укажите, кто относится к резидентам Республики Беларусь.
15. Каким законам подчинена деятельность нерезидента на территории Республики Беларусь?
16. Что означает коммерческое предложение во внешнеэкономической деятельности?
17. Раскройте понятие оферты.
18. В каких формах может быть направлена оферта?
19. Что такое твердая оферта?
20. Что такое свободная оферта?
21. Существуют ли различия прайс-листа и оферты?
22. Что означает контрoferта?
23. Как следует понимать выражение «акцепт импортера твердой оферты экспортера»?
24. Что означает акцепт?
25. Что такое запрос на товар?
26. Какие реквизиты обязательно указываются в коммерческом запросе?
27. Что представляют собой коммерческие письма о намерениях?
28. Какие цели может преследовать предприятие при осуществлении внешнеэкономической деятельности?
29. Какие источники содержат информацию об иностранных фирмах?

#### **Задачи и задания**

**Согласно своему варианту выполните задание, при необходимости сделав предварительные расчеты.**

##### ***Задание 1***

Компания «Алекор» учреждена в качестве юридического лица на территории Российской Федерации (г. Екатеринбург).

Один из филиалов этой компании расположен на территории Республики Беларусь (г. Могилев) и носит название «Алекор-М».

Компания «Транстехно» учреждена в качестве юридического лица и зарегистрирована на территории Республики Беларусь (г. Гродно).

Руководствуясь ссылками на законодательную базу Республики Беларусь, установите, какой критерий используется для определения правоспособности

юридических лиц при совершении внешнеторговых сделок на территории Республики Беларусь.

Определите, будет ли совершенная между «Алекор-М» (г. Могилев) и «Транстехно» (г. Гродно) сделка по купле-продаже пиломатериалов на территории Республики Беларусь для компании «Транстехно» считаться внешнеторговой.

### ***Задание 2***

Компания «Алекор» учреждена в качестве юридического лица на территории Российской Федерации (г. Екатеринбург).

Один из филиалов этой компании расположен на территории Республики Беларусь (г. Могилев) и носит название «Алекор-М».

Компания «Транстехно» учреждена в качестве юридического лица и зарегистрирована на территории Республики Беларусь (г. Гродно).

Руководствуясь ссылками на законодательную базу Республики Беларусь, установите, какой критерий используется для определения правоспособности юридических лиц при совершении внешнеторговых сделок на территории Республики Беларусь.

Определите, будет ли совершенная между «Алекор» (г. Екатеринбург) и «Транстехно» (г. Гродно) сделка по купле-продаже пиломатериалов на территории Республики Беларусь для компании «Транстехно» считаться внешнеторговой.

### ***Задание 3***

Выберите порядка 5-7 иностранных фирм из западноевропейского региона используя ряд источников, содержащих данные о фирмах:

- специализированные справочники, журналы, проспекты;
- национальные каталоги стран;
- коммерческие газеты, журналы;
- сведения о проходящих выставках, ярмарках;
- информацию о действующих в Республике Беларусь совместных и иностранных предприятиях;
- информацию в Интернет;
- сведения Белорусской торгово-промышленной палаты;
- рекламные материалы иностранных фирм.

Охарактеризуйте выбранные фирмы по классификационным признакам. Выделите из них промышленные, торговые, транспортные, финансовые фирмы. Определите особенности классификационных признаков для данного региона.

### ***Задание 4***

Выберите порядка 5-7 иностранных фирм из восточноевропейского региона используя ряд источников, содержащих данные о фирмах:

- специализированные справочники, журналы, проспекты;
- национальные каталоги стран;

- коммерческие газеты, журналы;
- сведения о проходящих выставках, ярмарках;
- информацию о действующих в Республике Беларусь совместных и иностранных предприятиях;
- информацию в Интернет;
- сведения Белорусской торгово-промышленной палаты;
- рекламные материалы иностранных фирм.

Охарактеризуйте выбранные фирмы по классификационным признакам. Выделите из них промышленные, торговые, транспортные, финансовые фирмы. Определите особенности классификационных признаков для данного региона.

### ***Задание 5***

Выберите по 2-3 иностранные фирмы из восточноевропейского, западноевропейского и азиатского регионов используя ряд источников, содержащих данные о фирмах:

- специализированные справочники, журналы, проспекты;
- национальные каталоги стран;
- коммерческие газеты, журналы;
- сведения о проходящих выставках, ярмарках;
- информацию о действующих в Республике Беларусь совместных и иностранных предприятиях;
- информацию в Интернет;
- сведения Белорусской торгово-промышленной палаты;
- рекламные материалы иностранных фирм.

Охарактеризуйте их по классификационным признакам. Выделите из них промышленные, торговые, транспортные, финансовые фирмы.

Сравните фирмы из выбранных регионов между собой по предложенным классификационным признакам. Выделите общие черты, присущие фирмам в каждом регионе, а также определите особенности классификационных признаков в каждом регионе.

### ***Задание 6***

Для создания интернет-сайта и размещения информации о компании «Альтинара» (г. Минск, Республика Беларусь) производящей сувенирную продукцию (в том числе и для иностранных контрагентов), сформулируйте основные положения, касающиеся деятельности данной компании, ассортимента ее продукции, основных партнеров, возможных областей для сотрудничества. Спозиционируйте в положительном ключе информацию, касающуюся самой компании (краткое описание белорусской организации, наименование фирмы, правовой статус, основной вид деятельности, организационная структура предприятия, местоположение и адрес).

### ***Задание 7***

Выберите иностранного партнера для компании «Панкавец» (г. Молодечно, Республика Беларусь), производящей молочную продукцию и имеющей намерения закупить упаковочный материал для собственных нужд производства в Украине, составьте коммерческий запрос на данную продукцию потенциальному контрагенту.

### Рекомендуемая литература по теме 3.

- Алехнович, А.В. Основы внешнеэкономической деятельности: практикум для студентов фак.междунар.отношений / А.В. Алехнович, Е.А. Ковшар; под ред.В.М. Руденкова. – Минск : БГУ, 2007. – 239 с
- Балабанов, И.Т. Внешнеэкономические связи : учеб. пособие / И.Т. Балабанов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 540 с.
- Бахрамов, Ю.М. Организация внешнеэкономической деятельности: особенности менеджмента : учеб. пособие / Ю.М. Бахрамов, В.В. Глухов. – С.-Петербург. гос. техн. ун-т. – СПб. : Лань, 2000. – 444 с.
- Величковская, Л.В. Международная торговля: организация и техника : учеб. пособие / Л.В. Величковская, А.И. Войтович. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2003. – 125 с.
- Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. для вузов по экон. специальностям / Л.Е. Стровский [и др.] ; под ред. Л.Е. Стровского. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 846 с.
- Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление : учеб. пособие / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова. – М. : Экономистъ, 2007. – 495 с.
- Герчикова, И.Н. Международное коммерческое дело : учебник / И.Н. Герчикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 670 с.
- Дегтярева, О.И. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / О.И. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2002. – 424 с.
- Ковшар, Е. А. Внешнеэкономическая деятельность / Е. А. Ковшар. Минск, 2012.
- Ковшар, Е. А. Основы внешнеэкономической деятельности / Е. А. Ковшар. Минск, 2010. – 398 с.
- Покровская, В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности : учеб. для вузов / В.В. Покровская. – М. : Юристъ, 2002. – 456 с.
- Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев. – 5-е изд., испр. и доп. – М. : Дашков и К, 2008. – 498 с.
- Ростовский, Ю.М. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. для вузов / Ю.М. Ростовский, В.Ю. Гречков. – 2-е изд., с изм. – М. : Экономистъ, 2005. – 588 с.
- Синецкий, Б.И. Основы коммерческой деятельности : учеб. для вузов / Б.И. Синецкий. – М. : Юристъ, 2000. – 655 с.
- Соркин, С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление : учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск : Соврем. шк., 2006. – 283 с.
- Турбан, Г.В. Управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск : Белорус. гос. ун-т, 2003. – 254 с.
- Турбан, Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск : Белорус. гос. экон. ун-т, 2008. – 319 с.
- Гражданский кодекс Республики Беларусь: [Принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.: Одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г.: Текст Кодекса по состоянию на 14 янв. 2004 г.. - Мн.: Амалфея, 2004. - 654, [1] с.

## **Тема 4. Содержание основных условий международного контракта купли-продажи.**

### **Вопросы для самоконтроля.**

1. Понятие международного контракта купли-продажи.
2. Определение «контракт купли продажи» и «международный контракт купли-продажи».
3. Обязательства продавца и обязательства покупателя по международному контракту купли-продажи.
4. Контракт с единичной и периодической поставкой.
5. Контракт купли-продажи как документ международной торговли.
6. Понятие типового договора.
7. Перечень основных статей международного контракта купли-продажи.
8. Существенные и несущественные условия международного контракта купли-продажи.
9. Перечень и содержание основных статей международного контракта купли-продажи.
10. Последовательность расположения статей и их содержание в международном контракте купли-продажи.
11. Состав контракта.
12. Преамбула международного контракта купли-продажи, ее содержание.
13. Статья международного контракта купли-продажи «Определение сторон», ее содержание.
14. Статья международного контракта купли-продажи «Предмет контракта», ее содержание.
15. Статья международного контракта купли-продажи «Количественные характеристики предмета контракта», ее содержание.
16. Система мер и весов для определения количества предмета контракта.
17. Нестандартные единицы измерения товаров.
18. Вес брутто и вес нетто, вес брутто за нетто.
19. Оговорка «около».
20. Естественная убыль.
21. Порядок проверки количества товара сторонами.
22. Статья международного контракта купли-продажи «Качественные характеристики предмета контракта», ее содержание.
23. Способы установления качества товара в международных контрактах купли-продажи товаров.
24. Определение качества товара по стандартам, по техническим условиям, по технической спецификации, по образцам, по описанию, по предварительному осмотру, по содержанию отдельных веществ в товаре, по выходу готового продукта, способ тель-кель.
25. Понятие сертификата соответствия и сертификата качества товара.
26. Статья международного контракта купли-продажи «Срок и дата поставки», ее содержание.
27. Понятие срока поставки.
28. Способы установления сроков поставки.
29. Понятие немедленной поставки.
30. График поставки.
31. Досрочная поставка.
32. Понятие даты поставки.
33. Статья международного контракта купли-продажи «Условия и порядок поставки», ее содержание.

34. Понятие «базисные условия поставки».
35. Условия поставки согласно терминам Инкотермс-2000.
36. Условия отгрузки товаров.
37. Статья международного контракта купли-продажи «Цена товара», ее содержание.
38. Цена за единицу.
39. Общая сумма контракта.
40. Стоимость каждой партии.
41. Выбор единицы валюты для указания цены во внешнеторговом контракте.
42. Валюта платежа.
43. Способы фиксации цены в контракте.
44. Твердая цена.
45. Цены с последующей фиксацией.
46. Скользящая цена.
47. Подвижная цена.
48. Скидки с цены.
49. Статья международного контракта купли-продажи «Условия платежа», ее содержание.
50. Способ осуществления платежа.
51. Порядок осуществления платежа.
52. Форма расчетов.
53. Установление валюты платежа.
54. Порядок несения сторонами банковских расходов.
55. Статья международного контракта купли-продажи «Условия сдачи-приемки товара», ее содержание.
56. Понятие сдачи-приемки товара.
57. Вид сдачи-приемки.
58. Место и срок сдачи-приемки.
59. Способы сдачи-приемки товара по количеству.
60. Способы сдачи-приемки товара по качеству.
61. Предварительная сдача-приемка товара.
62. Окончательная сдача-приемка товара.
63. Место фактической сдачи-приемки товара.
64. Статья международного контракта купли-продажи «Гарантийные обязательства», ее содержание.
65. Понятие гарантийных обязательств.
66. Гарантийный срок эксплуатации.
67. Гарантийный срок хранения.
68. Указание гарантийных сроков, обязанностей продавца в течение гарантийного периода.
69. Статья международного контракта купли-продажи «Рекламации и санкции и штрафные санкции», ее содержание.
70. Понятие рекламации.
71. Механизм и способы урегулирования рекламаций.
72. Конвенциональный штраф.
73. Статья международного контракта купли-продажи «Условия страхования», ее содержание.
74. Урегулирование вопросов, связанных с вопросами страхования, в том числе определение груза, подлежащего страхованию, вида риска, стороны, осуществляющей страхование, а также в чью пользу осуществляется страхование.
75. Статья международного контракта купли-продажи «Условия упаковки и маркировки», ее содержание.
76. Понятие упаковки.

77. Внешняя и внутренняя упаковка.
78. Специальные и общие требования к упаковке.
79. Понятие тары.
80. Возвратная и невозвратная тара.
81. Маркировка грузов.
82. Обязательные данные для маркировки грузов.
83. Манипуляционные знаки.
84. Статья международного контракта купли-продажи «Обстоятельства непреодолимой силы», ее содержание.
85. Понятие форс-мажорных обстоятельств.
86. Длительные и кратковременные форс-мажорные обстоятельства.
87. Надлежащее доказательство форс-мажорных событий.
88. Статья международного контракта купли-продажи «Разрешение споров», ее содержание.
89. Место урегулирования спорных вопросов.
90. Понятие арбитражной оговорки.
91. Урегулирование спорных вопросов в арбитражах.
92. Постоянно действующий арбитраж и арбитраж *ad hoc*.
93. Право, применимое к разрешению споров и разногласий.
94. Статья международного контракта купли-продажи «Заключительные положения контракта», особенности ее содержания.
95. Статья международного контракта купли-продажи «Юридические адреса, реквизиты и подписи сторон», ее содержание.

### **Индивидуальные задания для студентов.**

#### **Составление аналитической записки к международному контракту купли-продажи и сопроводительным документам.**

Индивидуальное задание предполагает выполнение аналитики статей внешнеторгового контракта и сопроводительных к нему документов, по результатам которой студентом составляется аналитическая записка к международному контракту купли-продажи и сопроводительным документам.

Для составления аналитической записки необходимо наличие международного контракта со всей необходимой для данного вида сделки сопроводительной документацией. Контракт должен быть именно **внешнеторговым**.

В аналитической записке **подробно** рассматриваются и анализируются все условия заключения данной сделки (между какими сторонами был заключен данный контракт; что является предметом договора; какова цена товара и какова общая сумма контракта; каким способом определяется качество товара в данной внешнеторговой операции; какое количество товара поставляется в данной партии; каковы базисные условия поставки; каким способом определяется срок поставки данного товара; на каких условиях осуществляется платеж по данной внешнеторговой операции; каковы порядок отгрузки и условия сдачи-приемки данной партии товара; условия упаковки и маркировки товаров; каковы гарантийные обязательства по данному контракту; как определяются штрафные санкции и предъявляются

рекламации между сторонами сделки; каковы условия страхования в данном контракте; что считается обстоятельствами непреодолимой силы согласно данному контракту; что включает арбитражная оговорка; а также что содержат прочие условия).

Аналитическая записка должна четко отражать механизм исполнения данной сделки, раскрывать все особенности данного соглашения между сторонами, содержать описание и давать четкое представление о назначении всех имеющихся на контракте печатей и штампов.

Недопустимо использовать метод калькирования статей договора в аналитической записке.

Та же информация, что и для текста контракта, **подробно** анализируется и для всех сопроводительных документов по этому контракту (для чего они необходимы, кто их составляет и заполняет, в какие графы записывается информация, а какие остаются пустыми и для чего; и т.д.). Перечень сопроводительной документации может быть указан в одной из статей контракта, и в этом случае все перечисленные документы должны быть в комплекте. Если перечень необходимых документов прямо не оговорен в контракте, то обязательно в комплекте должны присутствовать инвойс, транспортная накладная, грузовая таможенная декларация, документ валютного контроля.

Для выполнения индивидуального задания допустимо использовать уже готовый контракт (т.е. исполненный контракт за прошедший период), а также допустимо воспользоваться любым типовым контрактом (из любого сборника типовых контрактов) и составлять его самостоятельно, а также самостоятельно подбирать комплект и заполнять все необходимые сопроводительные документы. В данном случае необходимо согласовать предмет договора. Без согласования типовые документы не принимаются к проверке.

Выполненная контролируемая самостоятельная работа предоставляется для проверки в виде альбома согласно установленной структуре не позднее установленного срока.

#### **Рекомендуемая литература по теме 4.**

Алехнович, А.В. Основы внешнеэкономической деятельности: практикум для студентов фак.международ.отношений / А.В. Алехнович, Е.А. Ковшар; под ред.В.М. Руденкова. – Минск : БГУ, 2007. – 239 с

Балабанов, И.Т. Внешнеэкономические связи : учеб. пособие / И.Т. Балабанов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 540 с.

Бахрамов, Ю.М. Организация внешнеэкономической деятельности: особенности менеджмента : учеб. пособие / Ю.М. Бахрамов, В.В. Глухов. – С.-Петербург. гос. техн. ун-т. – СПб. : Лань, 2000. – 444 с.

Величковская, Л.В. Международная торговля: организация и техника : учеб. пособие / Л.В. Величковская, А.И. Войтович. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2003. – 125 с.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. для вузов по экон. специальностям / Л.Е. Стровский [и др.] ; под ред. Л.Е. Стровского. – 3-е изд., перераб. и



- доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 846 с.
- Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление : учеб. пособие / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова. – М. : Экономистъ, 2007. – 495 с.
- Герчикова, И.Н. Международное коммерческое дело : учебник / И.Н. Герчикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 670 с.
- Дегтярева, О.И. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / О.И. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2002. – 424 с.
- Ковшар, Е. А. Внешнеэкономическая деятельность / Е. А. Ковшар. Минск, 2012.
- Ковшар, Е. А. Основы внешнеэкономической деятельности / Е. А. Ковшар. Минск, 2010. – 398 с.
- Покровская, В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности : учеб. для вузов / В.В. Покровская. – М. : Юристъ, 2002. – 456 с.
- Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев. – 5-е изд., испр. и доп. – М. : Дашков и К, 2008. – 498 с.
- Ростовский, Ю.М. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. для вузов / Ю.М. Ростовский, В.Ю. Гречков. – 2-е изд., с изм. – М. : Экономистъ, 2005. – 588 с.
- Синецкий, Б.И. Основы коммерческой деятельности : учеб. для вузов / Б.И. Синецкий. – М. : Юристъ, 2000. – 655 с.
- Соркин, С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление : учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск : Современ. шк., 2006. – 283 с.
- Турбан, Г.В. Управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск : Белорус. гос. ун-т, 2003. – 254 с.
- Турбан, Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск : Белорус. гос. экон. ун-т, 2008. – 319 с.
- Гражданский кодекс Республики Беларусь: [Принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.: Одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г.: Текст Кодекса по состоянию на 14 янв. 2004 г.. - Мн.: Амалфея, 2004. - 654, [1] с.

## **Тема 5. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс.**

### **Вопросы для самоконтроля.**

1. Понятие и содержание правил толкования торговых терминов.
2. История создания, причины издания новых редакций.
3. Состав Инкотермс-2000, группы терминов.
4. Цели и особенности применения Инкотермс-2010 при заключения международных контрактов купли-продажи.
5. Схема распределения обязанностей продавца и покупателя в соответствии с Инкотермс.
6. Классификация торговых терминов Инкотермс-2010.
7. Группы терминов согласно Инкотермс-2000.
8. Интерпретация торговых терминов Инкотермс-2000 по группам, содержание каждого термина, область применения.
9. Интерпретация торговых терминов Инкотермс-2010 по группам, содержание каждого термина, область применения.

### **Рекомендуемая литература по теме 5.**

- Алехнович, А.В. Основы внешнеэкономической деятельности: практикум для студентов фак.междунар.отношений / А.В. Алехнович, Е.А. Ковшар; под.ред.В.М. Руденкова. – Минск : БГУ, 2007. – 239 с
- Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. для вузов по экон. специальностям / Л.Е. Стровский [и др.] ; под ред. Л.Е. Стровского. – 3-е изд., перераб. и

доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 846 с.

Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление : учеб. пособие / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова. – М. : Экономистъ, 2007. – 495 с.

Дегтярева, О.И. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / О.И. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2002. – 424 с.

Ковшар, Е. А. Внешнеэкономическая деятельность / Е. А. Ковшар. Минск, 2012.

Ковшар, Е. А. Основы внешнеэкономической деятельности / Е. А. Ковшар. Минск, 2010. – 398 с.

## **Тема 6. Внешнеторговые документы, необходимые для исполнения и сопровождения международного контракта купли-продажи.**

### **Вопросы для самоконтроля.**

1. Понятие внешнеторговой документации.
2. Определение внешнеторговой документации.
3. Товаросопроводительные и товарораспорядительные документы.
4. Отгрузочные документы.
5. Основные реквизиты внешнеторговых документов.
6. Основные группы внешнеторговых документов.
7. Понятие коммерческого счета
8. Требования к заполнению коммерческого счета, перечень обязательной к заполнению информации.
9. Счет-спецификация.
10. Предварительный счет.
11. Проформа-счет.
12. Отгрузочный инвойс.
13. Консульский инвойс.
14. Документы, дающие количественную и качественную характеристику партии товара.
15. Спецификация, техническая документация, упаковочный лист, комплектовочная ведомость.
16. Сертификат качества.
17. Гарантийное обязательство.
18. Протокол испытаний.
19. Документы для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи.
20. Инструкция по банковскому переводу.
21. Платежное поручение.
22. Инкассовое поручение.
23. Извещение об инкассовом платеже.
24. Поручение на открытие товарного аккредитива.
25. Извещение об открытии товарного аккредитива.
26. Извещение о платеже по товарному аккредитиву.
27. Страховые документы.
28. Понятие страховщика и страхователя.
29. Договор страхования.
30. Страховой полис.
31. Генеральный страховой полис.
32. Страховое объявление.
33. Страховой сертификат.
34. Рейсовый страховой полис.
35. Аварийный сертификат.

36. Транспортные документы.
37. Документы, регламентирующие отношения отправителя, грузоперевозчика и получателя товара.
38. Документы, которые устанавливают процедуру отгрузки.
39. Извещение о готовности товаров к отгрузке.
40. Разрешение на поставку.
41. Извещение об отгрузке.
42. Заявка на фрахтование.
43. Понятие международной товарно-транспортной накладной, их виды в зависимости от вида транспорта.
44. Бланки транспортных накладных.
45. Международная товарно-транспортная накладная CMR. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
46. Международная железнодорожная товарно-транспортная накладная CMГС. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
47. Международная авиагрузовая накладная AirWaybill. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
48. Коносамент. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
49. Таможенные документы.
50. Понятие таможенного оформления.
51. Грузовая таможенная декларация, ее типы.
52. Таможенные режимы.
53. Декларация таможенной стоимости.
54. Сертификат соответствия.
55. Сертификат о происхождении товара.
56. Лицензии.
57. Международные процедуры перемещения грузов под таможенным контролем.
58. Процедура АТА.
59. Процедура МДП.
60. Книжка МДП.
61. Документы валютного контроля.
62. Понятие валютного контроля. Необходимость его существования. Механизм его применения.
63. Агенты валютного контроля.
64. Паспорт сделки, регистрация сделки.
65. Документы контроля безопасности товара.
66. Понятие документов, необходимых для контроля безопасности товаров.
67. Ветеринарное свидетельство.
68. Фитосанитарный сертификат.
69. Санитарный сертификат.
70. Санитарно-эпидемиологическое заключение.
71. Заключение об отсутствии в продукции озоноразрушающих веществ.

#### **Рекомендуемая литература по теме 6.**

- Алехнович, А.В. Основы внешнеэкономической деятельности: практикум для студентов фак.междунар.отношений / А.В. Алехнович, Е.А. Ковшар; под.ред.В.М. Руденкова. – Минск : БГУ, 2007. – 239 с
- Балабанов, И.Т. Внешнеэкономические связи : учеб. пособие / И.Т. Балабанов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 540 с.
- Бахрамов, Ю.М. Организация внешнеэкономической деятельности: особенности менеджмента : учеб. пособие / Ю.М. Бахрамов, В.В. Глухов. – С.-Петербург. гос. техн. ун-т. –

- СПб. : Лань, 2000. – 444 с.
- Величковская, Л.В. Международная торговля: организация и техника : учеб. пособие / Л.В. Величковская, А.И. Войтович. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2003. – 125 с.
- Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. для вузов по экон. специальностям / Л.Е. Стровский [и др.] ; под ред. Л.Е. Стровского. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 846 с.
- Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление : учеб. пособие / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова. – М. : Экономистъ, 2007. – 495 с.
- Герчикова, И.Н. Международное коммерческое дело : учебник / И.Н. Герчикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 670 с.
- Дегтярева, О.И. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / О.И. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2002. – 424 с.
- Ковшар, Е. А. Внешнеэкономическая деятельность / Е. А. Ковшар. Минск, 2012.
- Ковшар, Е. А. Основы внешнеэкономической деятельности / Е. А. Ковшар. Минск, 2010. – 398 с.
- Покровская, В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности : учеб. для вузов / В.В. Покровская. – М. : Юристъ, 2002. – 456 с.
- Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев. – 5-е изд., испр. и доп. – М. : Дашков и К, 2008. – 498 с.
- Ростовский, Ю.М. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. для вузов / Ю.М. Ростовский, В.Ю. Гречков. – 2-е изд., с изм. – М. : Экономистъ, 2005. – 588 с.
- Синецкий, Б.И. Основы коммерческой деятельности : учеб. для вузов / Б.И. Синецкий. – М. : Юристъ, 2000. – 655 с.
- Соркин, С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление : учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск : Соврем. шк., 2006. – 283 с.
- Турбан, Г.В. Управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск : Белорус. гос. ун-т, 2003. – 254 с.
- Турбан, Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск : Белорус. гос. экон. ун-т, 2008. – 319 с.

## ТЕМАТИКА ДОКЛАДОВ И РЕФЕРАТОВ

### Тема 1. Сущность и основные категории ВЭД

*Тематика для подготовки презентаций.*

1. Роль внешнеэкономических сделок для развития фирмы.
2. Состав внешнеэкономического комплекса Республики Беларусь.
3. Национальная правовая платформа для осуществления внешнеэкономических операций с участием белорусских контрагентов.
4. Международная правовая платформа для осуществления внешнеэкономических операций с участием белорусских контрагентов.
5. Особенности применения национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок с участием белорусских контрагентов.

### Тема 2. Международные сделки купли-продажи, их виды и принципы классификации.

*Тематика для подготовки презентаций.*

1. Правовая база для заключения сделок купли-продажи товаров.
2. Правовая база для заключения сделок купли-продажи услуг.
3. Правовая база для заключения сделок по передаче прав на объекты интеллектуальной собственности.
4. Инжиниринговые услуги на мировом рынке.
5. Ведущие лизинговые компании.
6. Особенности совершения сделок по купле-продаже услуг международного туризма.
7. Особенности деятельности консультационных фирм.
8. Принципы оказания услуг по международной перевозке грузов.
9. Особенности внешнеэкономического контракта по международным перевозкам грузов.
10. Особенности купли-продажи транспортно-экспедиторских услуг.
11. Принципы купли-продажи услуг по страхованию грузов.
12. Услуги по хранению грузов. Особенности внешнеэкономического контракта по оказанию услуг по хранению грузов.
13. Особенности купли-продажи услуг по международным расчетам.
14. Сделки по передаче «ноу-хау». Особенности заключения сделок по передаче «ноу-хау».

### Тема 3. Основы делового партнерства во внешнеэкономической деятельности.

*Тематика для подготовки презентаций.*

1. Основные источники деловой информации.
2. Особенности поиска зарубежного контрагента.
3. Эффективное ведение переговоров с зарубежными контрагентами.
4. Значение организационно-правового статуса для заключения международных сделок купли-продажи.
5. Частное унитарное предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности.
6. Коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности, их инициаторы и процедура совершения.
7. Оферта как основа для заключения международного контракта купли-продажи.

#### **Тема 4. Содержание основных условий международного контракта купли-продажи.**

*Тематика для подготовки презентаций.*

1. Международный контракт купли-продажи как важнейший документ во внешнеэкономической.
2. Преамбула международного контракта купли-продажи, ее содержание.
3. Статья международного контракта купли-продажи «Определение сторон», ее содержание.
4. Статья международного контракта купли-продажи «Предмет контракта», ее содержание.
5. Статья международного контракта купли-продажи «Количественные характеристики предмета контракта», ее содержание.
6. Статья международного контракта купли-продажи «Качественные характеристики предмета контракта», ее содержание.
7. Статья международного контракта купли-продажи «Срок и дата поставки», ее содержание.
8. Статья международного контракта купли-продажи «Условия и порядок поставки», ее содержание.
9. Статья международного контракта купли-продажи «Цена товара», ее содержание.
10. Статья международного контракта купли-продажи «Условия платежа», ее содержание.
11. Статья международного контракта купли-продажи «Условия сдачи-приемки товара», ее содержание.
12. Статья международного контракта купли-продажи «Гарантийные обязательства», ее содержание.
13. Статья международного контракта купли-продажи «Рекламации и санкции и штрафные санкции», ее содержание.
14. Статья международного контракта купли-продажи «Условия страхования», ее содержание.
15. Статья международного контракта купли-продажи «Условия упаковки и маркировки», ее содержание.
16. Статья международного контракта купли-продажи «Обстоятельства непреодолимой силы», ее содержание.
17. Статья международного контракта купли-продажи «Разрешение споров», ее содержание.
18. Статья международного контракта купли-продажи «Заключительные положения контракта», особенности ее содержания.
19. Статья международного контракта купли-продажи «Юридические адреса, реквизиты и подписи сторон», ее содержание.

#### **Тема 5. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс.**

*Тематика для подготовки презентаций.*

1. История создания правил толкования торговых терминов Инкотермс.
2. Торговые термины Инкотермс-2010.
3. Интерпретация торговых терминов Инкотермс-2000 по группам, содержание каждого термина, область применения.
4. Редакция Инкотермс-2010, ее отличия от редакции Инкотермс-2000.
5. Интерпретация торговых терминов Инкотермс-2010, содержание каждого термина, область применения.

## **Тема 6. Внешнеторговые документы, необходимые для исполнения и сопровождения международного контракта купли-продажи.**

*Тематика для подготовки презентаций.*

1. Общая характеристика групп внешнеторговой документации и их отличительные особенности.
2. Основные реквизиты внешнеторговых документов.
3. Требования к заполнению коммерческого счета, перечень обязательной к заполнению информации.
4. Особенности применения документов, дающих количественную и качественную характеристику партии товара.
5. Комплект документов для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи посредством банковского перевода.
6. Комплект документов для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи посредством инкассового платежа.
7. Комплект документов для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи посредством аккредитива.
8. Страховые документы, особенности их применения.
9. Документы, регламентирующие отношения отправителя, грузоперевозчика и получателя товара.
10. Понятие международной товарно-транспортной накладной, их виды в зависимости от вида транспорта. Бланки транспортных накладных.
11. Международная товарно-транспортная накладная CMR. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
12. Международная железнодорожная товарно-транспортная накладная CMGS. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
13. Международная авиагрузовая накладная AirWaybill. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
14. Коносамент. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
15. Таможенные документы, особенности их применения.
16. Сертификат соответствия.
17. Сертификат о происхождении товара.
18. Международные процедуры перемещения грузов под таможенным контролем. Процедура АТА. Процедура МДП.
19. Книжка МДП, ее применение и заполнение.
20. Понятие валютного контроля, механизм его применения. Документы валютного контроля.
21. Документы контроля безопасности товара.
22. Ветеринарное свидетельство.
23. Фитосанитарный сертификат.
24. Санитарный сертификат.
25. Санитарно-эпидемиологическое заключение.
26. Заключение об отсутствии в продукции озоноразрушающих веществ.

## ИНФОРМАЦИОННАЯ ЧАСТЬ

### Литература:

#### *Основная:*

*Алехнович, А. В.* Основы внешнеэкономической деятельности: практикум для студентов фак. междунар. отношений / А. В. Алехнович, Е. А. Ковшар; под. ред. В. М. Руденкова. Минск, 2007. – 239 с.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для высших учебных заведений по экономическим специальностям / [Л. Е. Стровский и др.]. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 503 с.

*Ковшар, Е. А.* Внешнеэкономическая деятельность / Е. А. Ковшар. Минск, 2012.

*Ковшар, Е. А.* Основы внешнеэкономической деятельности / Е. А. Ковшар. Минск, 2010. – 398 с.

*Воронкова, О. Н.* Внешнеэкономическая деятельность : организация и управление : учеб. пособие / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова. М., 2007.

#### *Дополнительная:*

*Алексеев И. С.* Внешнеэкономическая деятельность / И. С. Алексеев. – М., 2012. - 302 с.

*Алексеев, И. С.* Управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / И. С. Алексеев ; под общ. ред. В. А. Трайнева. М., 2002.

*Алехнович, А. В.* Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь : практ. пособие / А. В. Алехнович. Минск, 2005.

Базисные условия поставки «Инкотермс-2000» : справ.-практ. пособие / авт.-сост. Е. Е. Макаревич. Минск, 2002.

*Балабанов, И. Т.* Внешнеэкономические связи : учеб. пособие / И. Т. Балабанов. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2001.

*Бахрамов, Ю. М.* Организация внешнеэкономической деятельности : особенности менеджмента : учеб. пособие / Ю. М. Бахрамов, В. В. Глухов. СПб., 2000.

*Бровкова, Е. Г.* Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / Е. Г. Бровкова, И. П. Продиус. М., 2002.

*Вабищевич, С. С.* Внешнеэкономическая деятельность в Республике Беларусь : правовые перспективы / С. С. Вабищевич. Минск, 2005.

*Величковская, Л. В.* Международная торговля (документы и комментарии) : учеб.-метод. пособие / Л. В. Величковская. Минск, 2000.

*Величковская, Л. В.* Международная торговля: организация и техника : учеб. пособие / Л. В. Величковская, А. И. Войтович. Минск, 2003.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. для вузов по экон. специальностям / Л. Е. Стровский [и др.] ; под ред. Л. Е. Стровского. 4-е изд., перераб. и доп. М., 2007.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / В. В. Боков [и др.] ; под общ. ред. Р. И. Хасбулатова. М., 2001.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник: учебное пособие / Е. П. Темнышова и др.. – М., 2011. - 295 с.



- Войтихов, А. Д.* Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / А. Д. Войтихов. Минск, 2005.
- Гаврилко Г. Н.* Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учебно-практическое пособие: для слушателей системы переподготовки и повышения квалификации / Г. Н. Гаврилко. - Минск: БГЭУ, 2012. - 141, [1] с.
- Герчикова, И. Н.* Международное коммерческое дело : учебник / И. Н. Герчикова. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2001.
- Грузовая таможенная декларация : общ. описание и порядок заполнения / коммент. О. В. Макаревич, Е. В. Тарановой. Минск, 2006.
- Давыденко, Е. Л.* Внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь : научн.-метод. пособие / Е. Л. Давыденко, В. С. Матюшевский. Минск, 1998.
- Дегтярева, О. И.* Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / О. И. Дегтярева, Т. Н. Полянова, С. В. Саркисов. М., 2008.
- Еремеева И. А.* Финансы и кредит во внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / И. А. Еремеева. - Минск: Вышэйшая школа, 2012. - 288 с.
- Ершов, А. Д.* Экспортный контроль и нетарифное регулирование ВЭД / А. Д. Ершов, А. И. Роденков, И. Г. Тараторин. СПб., 2001.
- Ершов, В. А.* Международные грузоперевозки : справочник для импортеров и экспортеров / В. А. Ершов. М., 2009.
- Зеркалов, Д. В.* Международные расчеты. Условия поставки товара : пособие / Д. В. Зеркалов. Киев, 2007.
- Канашевский В. А.* Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование / В. А. Канашевский. - Москва: Волтерс Клувер, 2008. - 591 с.
- Канашевский В.А.* Внешнеэкономические сделки: правовое регулирование / В.А.Канашевский. - Москва: Международные отношения, 2005. - 300 с.
- Карбанович, И. И.* Международные автомобильные перевозки / И. И. Карбанович. 5-е изд., доп. Минск, 2008.
- Кретов, И. И.* Внешнеторговое дело : учеб. пособие / И. И. Кретов, К. В. Садченко. М., 2006.
- Кретов, И. И.* Логистика во внешнеторговой деятельности : учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. / И. И. Кретов, К. В. Садченко. М., 2006.
- Курадовец А. И.* Международные кредитные и расчетные операции во внешнеэкономической деятельности: конспект лекций / А. И. Курадовец. - Минск: Четыре четверти, 2011. - 122, [1] с.
- Курадовец А.И.* Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь: учебно-методическое пособие / А.И.Курадовец. - Минск: БГЭУ, 2005. - 69, [1] с.
- Левкович А.П.* Кредитные и расчетные операции во внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / А.П.Левкович. - Минск: Белорусский государственный экономический университет, 2006. - 383 с.
- Маринич, М. А.* Введение во внешнюю торговлю / М. А. Маринич. Минск, 2000.
- Международные правила торговли: термины и таможенные аспекты. – Минск: Белтаможсервис, 2011. – 90 с.

- Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / [М. И. Плотницкий и др.]. - Минск: Современная школа: Мисанта, 2011. - 614 с.
- Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: [учебное пособие / М.И.Плотницкий и др.. - Минск: Современная школа, 2006. - 663 с.
- Мировая экономика и международный бизнес : учебник / под общ. ред.: В. В. Полякова, Р. К. Щенина. М., 2005.
- Михайлов, Д. М.* Международные контракты и расчеты / Д. М. Михайлов. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2008.
- Назаренко К.С.* Таможенное оформление внешнеэкономической деятельности: практическое пособие / К.С.Назаренко. - Москва: Экзамен, 2005. - 382, [2] с.
- Пашуто В. П.* Внешнеэкономическая деятельность предприятий: учебное пособие / В. П. Пашуто, О. В. Пашуто. - Минск: ИВЦ Минфина, 2009. - 358 с.
- Плужников, К. И.* Транспортные условия внешнеторговых контрактов : учеб. пособие / К. И. Плужников, Ю. А. Чунтомова. М., 2002.
- Покровская В. В.* Внешнеэкономическая деятельность: учебник: по специальности 060600(080102) "Мировая экономика" / В. В. Покровская. - Москва: Экономистъ, 2009. - 671 с.
- Покровская, В. В.* Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности : учеб. для вузов / В. В. Покровская. М., 2002.
- Почекина, В. В.* Международный рынок услуг / В. В. Почекина, Ю. П. Якубук ; под ред. В. Ф. Медведева. Минск, 2004.
- Пояснения к Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности: в 5 т. / Государственный таможенный комитет Республики Беларусь. - Минск: Белтаможсервис, 2010.
- Пояснения к Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС): в 4 т.. - Минск: Белтаможсервис, 2012.
- Прокушев, Е. Ф.* Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е. Ф. Прокушев. 5-е изд., испр. и доп. М., 2012.
- Ростовский, Ю. М.* Внешнеэкономическая деятельность : учеб. для вузов / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. 2-е изд., с изм. М., 2005.
- Рубинская, Э. Т.* Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия / Э. Т. Рубинская. М., 2001.
- Руденков, В. М.* Международное патентно-лицензионное дело : курс лекций / В. М. Руденков. Минск, 2004.
- Руденков, В. М.* Организация и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / В. М. Руденков. Минск, 2005.
- Савченко, М. И.* Международное транспортное право : [по состоянию на 30.01.2009 г.] / М. И. Савченко // Консультант u1055 Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». М., 2009.
- Сберегаев, Н. А.* Внешнеэкономическая деятельность предприятий : учеб.пособие для вузов / Н. А. Сберегаев. М., 2000.
- Сберегаев, Н. А.* Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий / Н. А. Сберегаев. 4-е изд., доп. и перераб. Ростов н/Д, 2006.

- Синецкий, Б. И.* Основы коммерческой деятельности : учеб. для вузов / Б. И. Синецкий. М., 2000.
- Соркин С. Л.* Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка: монография / С. Л. Соркин. - Гродно: ГрГУ, 2011. - 130 с.
- Соркин, С. Л.* Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление : учеб. пособие / С. Л. Соркин. Минск, 2006.
- Судариков, С. А.* Основы авторского права / С. А. Судариков. Минск, 2000.
- Турбан, Г. В.* Внешнеэкономическая деятельность / Г. В. Турбан. 2-е изд., перераб. и доп. Минск, 1999.
- Турбан, Г. В.* Управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / Г. В. Турбан. Минск, 2003.
- Турбан, Г. В.* Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / Г. В. Турбан. Минск, 2008.
- Фомичев, В. И.* Международная торговля : учебник / В. И. Фомичев. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2001.
- Функ Я.И.* Курс внешнеторгового права: основные внешнеторговые сделки / Я.И.Функ, Д.А.Калимов, В.П.Сергеев; под общ.ред. Я.И.Функа – М.: Изд-во деловой и учебной литературы, 2007. – 656 с.
- Чиненов, М. В.* Страхование внешнеэкономической деятельности : учеб.пособие / М. В. Чиненов. М., 2007.
- Юркевич В.А.* Карнет АТА: практическое пособие по применению / В.А.Юркевич, С.Э.Самушев. – Минск:Белтаможсервис, 2009. – 60 с.
- Якимахо, А. П.* Управление объектами интеллектуальной собственности: учеб. пособие / А. П. Якимахо, Г. И. Олехнович. Минск, 2006.

## **Нормативные правовые акты**

ВЭД. Таможенное законодательство Таможенного союза. Международные соглашения: нормативные правовые акты: текст по состоянию на 26 апреля 2011 года / автор-составитель Л. И. Липень [Электронный ресурс] . - Минск: Дикта: Экспертцентр, 2011. - 1 электронный оптический диск (CD-ROM)

Генеральное соглашение по торговле услугами: [заключено в г. Марракеше 15 апр. 1994 г.] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Государственная программа развития туризма в Республике Беларусь на 2011–2015 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 24 марта 2011 г., N 373 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр пра-вовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-Зс последующими измен, и дополн.) // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010г.

Договор О Таможенном кодексе таможенного союза от 27 ноября 2009 года,

Инструкция о порядке заполнения декларации на товары УТВЕРЖДЕНА Решением Комиссии таможенного союза от 20 мая 2010 года № 257

Конвенция о временном ввозе : [заключена в г.Стамбуле 26 июня 1990 г.] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2009.

Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов : [заключена в г. Женеве 19 июля 1956 г.] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Конвенция о международных железнодорожных перевозках 1961 г. (CIM) CIM – Uniform Rules Concerning the Contract for International Carriage of Goods by Rail // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров : [заключена в г. Гааге 22 дек. 1986 г.] // Бюл. норматив.-правовой информ. – 1997. – № 3.

Конвенция об унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок : [заключена в г. Варшаве 12 окт. 1929 г.] // Сб. действующих договоров, соглашений и конвенций, заключенных СССР с иностранными государствами. Вып. VIII. – М., 1935. – С. 326–339.

Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров : [заключена в г. Вене 11 апр. 1980 г.] // Вестн.Высш. Арбитр. суда Рос. Федерации. – 1994. – № 1. – С. 64–88.

Конвенция Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов : [заключена 31 марта 1978 г.] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности: [заключена в г. Стокгольме 14 июля 1967 г. : в ред. от 02.10.1979 г.] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Международная конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте : [заключена в г. Брюсселе 25 авг. 1924 г. : с изм. и доп. на 21 дек. 1979 г.] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2000» : публ. Междунар. торговой палаты, 1 янв. 2000 г., № 560 // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь на 2000–2005 годы / М-во иностр. дел Респ. Беларусь. – Минск : Информ. Центр при М-ве иностр. дел Респ. Беларусь, 2000.

О валютном регулировании и валютном контроле: Закон Республики Беларусь от 22 июля 2003 г. № 226-3 (в ред. от 05 января 2008 № 317-3 Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Юр Спектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь — Минск, 2010г.

О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 : Указ Президента Респ. Беларусь, 19 февр. 2009 г. № 104 // Нац. Регистр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 53. – 1/10496.

О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г. N 347-3. О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами: Закон Республики

Беларусь от 25 ноября 2004 г. N 346-3: текст приведен по состоянию на 25 мая 2005 г.. - Минск: Дикта, 2005. - 87 с. –

О договорах международной купли-продажи товаров : конвенция Организации Объединенных Наций, 11 апр. 1980 г., № i08000003 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац.Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

О карнете А.Т.А. для временного ввоза товаров : тамож. конвенция Всемир. тамож. орг. : [заключена в г. Брюсселе 6 дек. 1961 г.] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

О научной деятельности : Закон Респ. Беларусь, 21 окт. 1996 г., № 708-ХІІІ : в ред. Закона Респ. Беларусь от 17 окт. 2005 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

О Национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы, с изм. и доп.: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 31 янв. 2012 г. № 106 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012 г. – № 17. – 5/35207

О неденежном прекращении обязательств по внешнеторговым операциям при экспорте : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, Нац. Банка Респ. Беларусь, 30 апр. 2009 г., № 548/8 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 109. – 5/29682.

О некоторых мерах по упорядочению посреднической деятельности при продаже товаров : Указ Президента Респ. Беларусь, 7 марта 2000 г., №117 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000. – № 26. – 1/1075.

О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций : Указ Президента Респ. Беларусь, 27 марта 2008 г., № 178 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 19.02.2009 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

О ратификации Договора о Таможенном кодексе таможенного союза // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь — Минск, 2012г.

Положение о лизинге, утвержденное Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 04.06.2010 г. N 865.

Порядок декларирования таможенной стоимости товаров утвержден Решением Комиссии Таможенного союза от 20 сентября 2010 г. № 376

Приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза от 27 ноября 2009 года

Решение Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества N 18"О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации"(Принято в г.Минске 27.11.2009) // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь — Минск, 2012г.

Руководство по составлению договоров на сооружение промышленных объектов (ЕСЕ/TRADE/117) : [принято в 1973 г.] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Соглашение о единых Правилах определения страны происхождения товаров"(Заклучено в г.Москве 25.01.2008) // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь — Минск, 2012г.

Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении : с изм. и доп. на 1 янв. 1998 г. // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Соглашение о создании зоны свободной торговли : [заклучено в г. Москве 15 апр. 1994 г.] // Вестн. Высш. Арбитр. суда Рос. Федерации. – 1994. – № 9/10. – С. 40–46.

Соглашения об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза, от 25 января 2008 года

Стандарты ИАТА по заполнению авиагрузовой накладной (Резолюция 600А, Авианакладная, CSC (17) 600а, 1984 г.) // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП : [заклучена в г. Женеве 14 ноября 1975 г.] // Собр. постановлений Правительства СССР. Отд. 2. 1982. № 11. Ст.32.

Таможенный кодекс Республики Беларусь // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь — Минск, 2010г.

Таможенный кодекс таможенного союза // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь — Минск, 2012г.

Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов : публ. Междунар. торговой палаты, 2007 г., № 600 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

Унифицированные правила по инкассо : публ. Междунар. торговой палаты, 1 янв. 1996 г., № 522 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

Convention concerning international carriage by rail : [concl. in Berne, 9.V.1980] // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

## РАЗДЕЛ 4.

### УЧЕБНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ ПО ИЗУЧЕНИЮ КУРСА «Основы внешнеэкономической деятельности»

Традиционной формой преподнесения учебного материала являются **лекционные занятия**. Курс лекций по предмету в полной мере дает возможность изучения базовых принципов осуществления внешнеэкономической деятельности в современном мире.

Обучение студентов по данному курсу начинается посредством чтения лекций; посредством использования раздаточного материала и мультимедийных презентаций; путем наглядной демонстрации реальных внешнеторговых контрактов в различных областях хозяйственной деятельности и всей сопутствующей для данной сделки документации; посредством проведения семинарских и практических занятий; путем контроля уровня знаний студентов с применением методик тестирования, а также посредством организации контролируемой самостоятельной работы студентов.

**Семинарские занятия** по курсу направлены на закрепление навыков в области определения потребностей предприятий при осуществлении внешнеэкономических сделок; навыков по технике разработки стратегических и тактических мер по усилению конкурентных позиций товаров и фирм; навыков по определению эффективной стратегии проникновения этих товаров и фирм на рынки зарубежных стран; навыков по определению величины затрат на совершение внешнеэкономической сделки с зарубежным контрагентом; навыков верного выбора транспортные условия для совершения каждой конкретной внешнеэкономической операции; навыков оценки эффективности совершения как отдельно взятой внешнеторговой сделки, так и всего комплекса внешнеэкономических операций предприятия в целом; навыков точного определения степени надежности зарубежного контрагента с целью обеспечения надлежащего исполнения обязательств по совершаемой с ним внешнеэкономической сделке; навыков по составлению внешнеторгового контракта; навыков по работе с различными видами внешнеторговой документации и др.

**Семинарское занятие** проводится с акцентом на коллективное обсуждение студентами под руководством преподавателя изученного материала, с целью его систематизации, обобщения и проверки знаний, полученных на лекциях, консультациях и в ходе выполнения самостоятельной работы.

Для проведения семинарских занятий разработаны планы семинарских занятий, которые включают вопросы для подготовки и обсуждения, список вопросов для подготовки презентаций, а также список литературы. В качестве вспомогательного материала для подготовки к семинарским

занятиям студентам рекомендуется для изучения учебное пособие автора УМК Ковшар, Е.А. Основы внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / Е.А. Ковшар. – Минск : БГУ, 2010. – 398 с., а также Алехнович, А.В. Основы внешнеэкономической деятельности: практикум для студентов фак.международ.отношений / А.В. Алехнович, Е.А. Ковшар; под.ред.В.М. Руденкова. – Минск : БГУ, 2007. – 239 с.

Работа на семинарских занятиях построена таким образом, чтобы студент имел возможность практического применения полученных теоретических знаний. С этой целью преподаватель не только акцентирует внимание студентов на важнейших моментах, но и разъясняет, наглядно демонстрирует, как связать теоретический опыт с практическими случаями.

В процессе подготовки к занятиям и непосредственно на них студенты должны получить навыки самостоятельной работы с литературой: монографиями, периодическими и справочными изданиями, базами данных, справочниками, законодательством; приобрести опыт публичных выступлений, поиска решений в нестандартных практических ситуациях, навыки переговорного процесса и ведения дискуссии.

Успех семинарского занятия во многом зависит от подготовленности к нему студентов, их активного участия и имплементации собственных знаний.

Ответы на вопросы должны быть аргументированными и сопровождаться конкретными примерами, случаями, ситуациями. Поощряется использование студентами при выступлении на семинарском занятии раздаточного и презентационного материала, плакатов и других наглядных средств, способствующих усвоению предмета.

Работа студентов на семинарских занятиях оценивается преподавателем и является неотъемлемой частью при подведении итоговых результатов на экзамене.

Изучение литературы может завершаться ее представлением в разной форме. Письменно - в виде реферативного обзора, эссе, аналитической записки к внешнеторговому контракту и др. Устно на семинарском занятии - в виде презентации, доклада, дополнения предыдущих ответов, дискутирования.

**Реферативный обзор** публикаций на тему составляется в виде краткого резюме содержания каждого прочитанного источника по данной теме. Объем такого резюме, не более 0,5 стр. по каждому источнику (или по 1 ст. на каждые 10-15 стр. текста).

**Эссе** представляет собой краткое изложение ответа на поставленный проблемный вопрос, включая мнение самого автора и информацию из других источников. Для ответа студент должен сопоставить несколько мнений по данному вопросу, выработать и сформулировать собственное мнение и обосновать его. Объем эссе составляет 4-5 стр.

**Доклад** – более традиционное и формальное представление материала в устной форме. Однако доклад не должен быть простым пересказом собранной информации, в нем должна присутствовать основная проблема, ее



доказательство и выводы. Поощряется проведение докладов в форме мультимедийных презентаций.

**Дискуссия** – коллективная форма устного представления информации. Обычно дискуссию готовит один или несколько человек, представляющих основные вопросы темы и точки зрения. Остальные участники дискуссии высказывают свои мнения и суждения. Для организации дискуссии должен быть ведущий, в обязанность которого входит предоставление слова разным участникам, сдерживание эмоциональных реакций участников и подведение итогов обсуждения.

### **Методические рекомендации к написанию эссе**

**Эссе** является важнейшим заданием для студента и представляет собой краткое изложение ответа на поставленный проблемный вопрос, включая мнение самих авторов.

Его **цель** состоит в формировании умения вырабатывать и корректно аргументировать свою точку зрения на новые для автора (а часто и объективно спорные) проблемы. То есть делать именно то, что составляет значительную часть практической работы любого экономиста. Для ответа нужно сопоставить несколько мнений по данному вопросу, выработать и сформулировать собственное мнение и обосновать его. Само написание эссе предполагает работу в спокойной внеаудиторной обстановке, когда есть возможность еще раз просмотреть учебную литературу, сопоставлять знания, полученные в разных частях курса, привлечь дополнительные источники информации. При написании эссе студент должен стремиться создать максимально сжатый текст, затрагивающий, однако, все основные аспекты проблемы. Важно понимать при этом, что особо ценится свежий взгляд на проблему

Эссе должно содержать постановку проблемы; выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме (оценку изученных источников); список использованной литературы (указывается только та литература, которой фактически пользовался автор; все случаи использования источников (цитаты, сведения, оценки и т.д.) отмечаются ссылками в виде сносок или примечаний с указанием страниц источника).

**Объем эссе** не должен превышать 5-6 страниц текста. Включение в эссе материалов, не имеющих прямого отношения к теме, а также использование текстов, заимствованных из Интернета, служит основанием для снижения общей оценки или признания работы не соответствующей требованиям.

**Критерии оценки эссе:** самостоятельность выполнения работы, способность аргументировано защищать основные положения и выводы; эссе, выполненное несамостоятельно, по другим критериям не оценивается; соответствие формальным требованиям (структура, наличие списка литературы, сносок, грамотность изложения), уровень освоения темы и изложения материала: обоснованность отбора материала, использование первичных источников, способность самостоятельно осмысливать выявленные факты, логика изложения; четкость и содержательность.

## **Методические рекомендации к написанию аналитической записки к внешнеторговому контракту**

Составление аналитической записки предполагает выполнение аналитики статей внешнеторгового контракта и сопроводительных к нему документов, по результатам которой студентом составляется письменная аналитическая записка к международному контракту купли-продажи и сопроводительным документам.

Для составления аналитической записки необходимо наличие международного контракта со всей необходимой для данного вида сделки сопроводительной документацией. Контракт должен быть именно внешнеторговым.

В аналитической записке подробно рассматриваются и анализируются все условия заключения данной сделки (между какими сторонами был заключен данный контракт; что является предметом договора; какова цена товара и какова общая сумма контракта; каким способом определяется качество товара в данной внешнеторговой операции; какое количество товара поставляется в данной партии; каковы базисные условия поставки; каким способом определяется срок поставки данного товара; на каких условиях осуществляется платеж по данной внешнеторговой операции; каковы порядок отгрузки и условия сдачи-приемки данной партии товара; условия упаковки и маркировки товаров; каковы гарантийные обязательства по данному контракту; как определяются штрафные санкции и предъявляются рекламации между сторонами сделки; каковы условия страхования в данном контракте; что считается обстоятельствами непреодолимой силы согласно данному контракту; что включает арбитражная оговорка; а также что содержат прочие условия).

Аналитическая записка должна четко отражать механизм исполнения данной сделки, раскрывать все особенности данного соглашения между сторонами, содержать описание и давать четкое представление о назначении всех имеющихся на контракте печатей и штампов.

Недопустимо использовать метод калькирования статей договора в аналитической записке.

Та же информация, что и для текста контракта, подробно анализируется и для всех сопроводительных документов по этому контракту (для чего они необходимы, кто их составляет и заполняет, в какие графы записывается информация, а какие остаются пустыми и для чего; и т.д.). Перечень сопроводительной документации может быть указан в одной из статей контракта, и в этом случае все перечисленные документы должны быть в комплекте. Если перечень необходимых документов прямо не оговорен в контракте, то обязательно в комплекте должны присутствовать инвойс, транспортная накладная, таможенная декларация, документ валютного контроля.

Для выполнения индивидуального задания допустимо использовать уже готовый контракт (т.е. исполненный контракт за прошедший период), а также допустимо воспользоваться любым типовым контрактом (из любого сборника типовых контрактов) и составлять его самостоятельно, а также самостоятельно подбирать комплект и заполнять все необходимые сопроводительные документы. В данном случае необходимо согласовать предмет договора. Без согласования типовые документы не принимаются к проверке.

Выполненная контролируемая самостоятельная работа предоставляется для проверки в виде альбома согласно установленной структуре не позднее установленного срока.

Аналитическая записка является важнейшим инструментом имплементации теоретических знаний студента, полученных в ходе лекционных и практических занятий, способом их систематизации для студента, и представляет собой краткое изложение механизма исполнения данного внешнеторгового контракта, его особенностей и отличительных моментов.

Ее цель состоит в формировании умения адекватно оценивать условия работы с данным иностранным контрагентом, правильно вырабатывать основные пункты внешнеторгового контракта, а также безошибочно вести исполнение данной конкретной сделки. А это означает тренировку и выработку профессиональных навыков для работы по специальности.

Для ответа нужно выработать и сформулировать собственное мнение про данный контракт и обосновать его. Само написание аналитической записки предполагает работу в спокойной внеаудиторной обстановке, когда есть возможность еще раз просмотреть учебную литературу, сопоставить знания, полученные в разных частях курса, привлечь дополнительные источники информации, внимательно прочитать текст контракта и сопроводительных к нему документов. При написании аналитической записки студент должен стремиться создать максимально сжатый текст, затрагивающий, однако, все основные аспекты поставленной проблематики. Важно понимать при этом, что особо ценится собственный, самостоятельный взгляд на процедуру исполнения данной сделки и ее документальное сопровождение.

**Объем аналитической записки** не должен превышать 10 страниц текста. Включение в аналитическую записку материалов, не имеющих прямого отношения к теме, а также использование текстов, заимствованных из Интернета, служит основанием для снижения общей оценки или признания работы не соответствующей требованиям.

**Критерии оценки аналитической записки:**

- самостоятельность выполнения работы,
- способность аргументировано изложить теоретическую и практическую суть положений контракта и сопроводительных документов,
- обоснованные выводы;

- аналитическая записка, выполненная самостоятельно, по другим критериям не оценивается;
- соответствие формальным требованиям (структура, наличие полного списка сопроводительных документов, полнота аналитики, грамотность изложения),
- уровень освоения темы и изложения материала: обоснованность отбора материала, способность самостоятельно осмысливать выявленные факты, логика изложения; четкость и содержательность.

## **РАЗДЕЛ 5. ФОРМА КОНТРОЛЯ**

### **Итоговый контроль.**

Для контроля усвоения дисциплины учебным планом предусмотрен экзамен.

Экзамен по предмету «Основы внешнеэкономической деятельности» проводится в устной либо письменной форме по экзаменационным билетам.

### **Текущий контроль.**

В течение семестра студентами на основе самостоятельной работы с научной и периодической литературой выполняются реферативные работы, доклады, эссе и аналитическая записка к внешнеторговому контракту.

В содержательном аспекте решение о рейтинговой оценке основывается на принципе полноты выполнения критериев активности участия студентов в лекционных и семинарских занятиях, а также выполнения программы курса и делятся на три части:

- 1) оценка работы студента в течение семестра, включающая посещаемость, активность на занятиях, тестирование – 30 баллов
- 2) задания, связанные с написанием рефератов, эссе, аналитической записки, подготовки докладов – 20 баллов
- 3) задания на проверку остаточных теоретических знаний по курсу на экзамене – 50 баллов.

Для оценки результатов экзамена используется шкала. Максимально возможное количество баллов равно 100.

Экзаменуемые имеют право пользоваться во время проведения экзамена учебной программой курса. Результаты экзамена объявляются, как правило, в день его проведения и заносятся в зачетную книжку экзаменуемого и экзаменационную ведомость.

Студенты, не выполнившие в полном объеме требования по изучению данной дисциплины, не допускаются кафедрой к сдаче экзамена.