

Управление образования  
Гомельского областного исполнительного комитета  
Учреждение образования  
«Светлогорский государственный индустриальный колледж»

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по учебной работе

\_\_\_\_\_ Н.Н.Яхновец  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017г.

## **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Методические рекомендации по изучению учебной  
дисциплины, задания для контрольных работ и  
рекомендации по их выполнению  
для учащихся заочной формы обучения  
по специальности 2-25 01 35  
«Бухгалтерский учет, анализ и контроль»

Светлогорск  
2016/2017 учебный год

Автор: Самсон О.Н., преподаватель спец. дисциплин высшей квалификационной категории учреждения образования «Светлогорский государственный индустриальный колледж»

Рецензент: Цыплинская В.П. преподаватель спецдисциплин высшей квалификационной категории

Методические рекомендации разработаны на основе типовой учебной программы по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность» утвержденной Министерством образования Республики Беларусь в 2011 г. Методические рекомендации содержат краткое содержание программы, тематический план, задания для домашних контрольных работ, перечень вопросов для самоконтроля, критерии оценки знаний по дисциплине, список литературы. Методические рекомендации предназначены для учащихся заочной формы обучения специальности «Бухгалтерский учет, анализ и контроль»

Рассмотрено на заседании цикловой предметной комиссии  
«Бухгалтерский учет, анализ и контроль»

Протокол № \_\_\_ от «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2017г.

Председатель цикловой комиссии \_\_\_\_\_ В.П. Цыплинская

Регистрационный номер \_\_\_\_\_

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

В условиях глобализации мирового хозяйства значительно повышается роль внешнеэкономической сферы как на макро-, так и на микроэкономическом уровне. На современном этапе внешнеэкономические связи являются неотъемлемой частью деятельности отраслей национальной экономики, предприятий и организаций. Они становятся средством научно-технического, экономического и социального прогресса общества. Следствием реформирования внешнеэкономической сферы стало принципиальное изменение роли ее основного субъекта — предприятия, которое в процессе реформирования стало его реальным субъектом, получило право самостоятельного выхода на внешние рынки. В настоящее время подавляющее большинство предприятий, организаций, научных учреждений, предпринимателей, занимающихся хозяйственной деятельностью, стали участниками международного бизнеса.

Роль и значение внешней сферы для национальной экономики вызывают необходимость рассмотрения теоретических и методологических аспектов экономической эффективности внешнеэкономической деятельности, механизмов расчета эффективности внешнеторговых сделок.

Цель курса – подготовка всесторонне развитого, владеющего теоретическими знаниями и практическими навыками специалиста для работы в отраслях народного хозяйства.

Для закрепления теоретических знаний и получение практических навыков предусмотрено проведение практических занятий.

В течение изучения дисциплины предусмотрена учебным планом одна домашняя контрольная работа.

По окончании курса учащийся **должен знать:**

- сущность внешнеэкономических связей;
- виды международных торговых сделок;
- структуру и содержание международного договора купли-продажи;
- виды международных коммерческих операций;
- таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности;

- методы регулирования внешнеэкономической деятельности;

**должен уметь:**

- производить расчет цены внешнеторговой сделки;
- составлять договор международной купли-продажи товаров;
- производить обоснование оптимального вида посреднической операции;
- определять таможенную стоимость товара;
- применять тарифные и нетарифные методы внешнеэкономической деятельности.

## ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Раздел, тема	Дневное отделение		Заочное отделение			
	Количество учебных часов по учебному плану					
	Всего	В том числе на практические занятия	Всего	На обзорные занятия	В том числе на практические занятия	На самостоятельную работу
<b>Введение</b>	1					1
1. Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей	5					5
2. Государственное регулирование и управление внешнеэкономической деятельностью	8	2	2	2		6
3. Международные коммерческие операции. Подготовка внешнеторговых сделок	6	2	4	2	2	2
4. Операции международной купли-продажи товаров	6	4	4	2	2	2
5. Операции международной купли-продажи услуг и объектов интеллектуальной собственности	8					8
6. Международные встречные и торговые посреднические операции	6					6
7. Международные перевозки	4					4
8. Валютно-финансовые отношения во внешнеэкономической деятельности	6	2	2	2		4
<b>Итого</b>	<b>50</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>38</b>

## СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Цели изучения темы	Содержание темы	Результат
<p>Познакомить с предметом, целью и задачами дисциплины, ее содержанием.</p> <p>Сформировать представление о внешнеэкономической деятельности, ее значении на современном этапе: об организации учебного процесса</p>	<p style="text-align: center;"><b>Введение</b></p> <p>Предмет, цель, задачи, содержание дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность», связь с другими дисциплинами.</p> <p>Внешнеэкономическая деятельность: понятие, значение, содержание (формы), субъекты.</p> <p>Организация учебного процесса. Лекции и практические занятия. Самостоятельная работа учащихся. Характеристика источников, используемых в работе: нормативные правовые акты, учебная литература, периодические издания и др.</p>	<p>Натякает предмет, цель и задачи дисциплины, ориентируется в ее содержании.</p> <p>Высказывает общее суждение о внешнеэкономической деятельности, ее роли на современном этапе: об организации учебного процесса</p>
<b>Тема 1. Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей</b>		
<p>Познакомить с тенденциями мирового экономического развития.</p> <p>Сформировать знания о роли международных экономических <b>организаций</b>, современном состоянии внешнеэкономических связей Республики Беларусь.</p>	<p>Современные тенденции мирового экономического развития.</p> <p>Международные экономические организации и их роль. Таможенный союз Беларуси. Казахстана и России. Современное состояние внешнеэкономических связей Республики Беларусь. Иностранные инспекции и оценка инвестиционного климата.</p>	<p>Называет тенденции мирового экономического развития.</p> <p>Раскрывает роль международных экономических организаций, определяет современное состояние внешнеэкономических связей Республики Беларусь.</p>
<b>Тема 2. Государственное регулирование и управление внешнеэкономической деятельностью</b>		
<p>Сформирован, понятие о системе и функциях органов управления внешнеэкономической деятельностью на уровне государ-</p>	<p>Органы государственного управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь и их функции. Управление внешнеэкономической дея-</p>	<p>Объясняет систему и функции органов управления внешнеэкономической деятельностью на уровне</p>

<p>ства и организации</p> <p>Сформировать знания о тарифных и нетарифных методах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.</p>	<p>тельностью в организации.</p> <p>Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности сущность, методы (тарифные, нетарифные). Таможенный тариф. Методы определения таможенной стоимости товара. Таможенные процедуры. Международные товарные номенклатуры.</p>	<p>государства и организации.</p> <p>Раскрывает тарифные и нетарифные методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.</p>
<p>Сформировать умение рассчитывать таможенную стоимость товара и таможенные платежи.</p>	<p><i>Практическое занятие № 1</i></p> <p>Расчет <b>таможенной</b> стоимости товара и таможенных платежей.</p>	<p>Рассчитывает таможенную стоимость товара и таможенные платежи.</p>
<p><b>Тема 3. Международные коммерческие операции. Подготовка внешнеторговых сделок</b></p>		
<p>Дать понятие о сущности, видах и порядке подготовки внешнеторговых сделок.</p> <p>Сформировать знания о порядке определения цен, об оценке эффективности внешнеторговых сделок.</p>	<p>Международные (внешнеторговые) коммерческие операции (сделки): сущность, виды.</p> <p>Подготовка внешнеторговых сделок: поиск и выбор контрагентов, коммерческие предложения, обоснование цен, оценка эффективности.</p>	<p>Объясняет сущность, виды и порядок подготовки внешнеторговых сделок.</p> <p>Излагает порядок определения цен, сущность оценки эффективности внешнеторговых сделок.</p>
<p>Сформировать умение рассчитывать цену и эффективность внешнеэкономической сделки</p>	<p><i>Практическое занятие № 2</i></p> <p>Расчет цены и эффективности внешнеторговой сделки</p>	<p>Рассчитывает цену и эффективность внешнеторговой сделки</p>
<p><b>Тема 4. Операции международной купли-продажи товаров</b></p>		
<p>Сформировать знания о правовом регулировании, структуре и содержании договора международной купли-продажи товаров.</p>	<p>Договор международной купли-продажи товаров: правовое регулирование, структура, содержание.</p> <p>Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Между-</p>	<p>Раскрывает суть правового регулирования, структуры и содержания договора международной купли-продажи товаров.</p>

народные торговые термины «Никотермс».

**Тема 5. Операции международной купли-продажи услуг и объектов интеллектуальной собственности**

Сформировать понятие о сущности, видах, правовом регулировании и порядке осуществления международных операций купли-продажи услуг и объектов интеллектуальной собственности

Международные услуги: понятие, классификация. Характеристика отдельных видов услуг (инжиниринг, консалтинг и др.).

Интеллектуальная собственность: понятие, содержание, правовое регулирование. Формы передачи объектов интеллектуальной собственности. Лицензионные соглашения. Франчайзинг

*Практическое занятие № 3*

Объясняет сущность, виды, правовое регулирование и порядок осуществления международных операций купли-продажи услуг и объектов интеллектуальной собственности.

Сформировать умение составлять внешнеэкономический договор с использованием типовых форм и образцов

Составление договора международной купли-продажи товаров (услуг или объектов интеллектуальной собственности)

Составляет внешнеэкономический договор с использованием типовых форм и образцов.

*Обязательная контрольная работа*

**Тема 6. Международные встречные и торгово-посреднические операции**

Дать понятие о сущности, значении и порядке осуществления международных встречных и торгово-посреднических операций.

Встречная торговля: понятие, значение, виды операций.

Международные торгово-посреднические операции: понятие, значение, содержание. Условия работы посредников на рынке. Основные виды посредников и особенности договоров, заключаемых с ними.

Объясняет сущность, значение и порядок осуществления международных встречных и торгово-посреднических операций.

Сформировать знания о видах посредников и особенностях договоров с посредниками.

Описывает виды посредников и особенности договоров с посредниками.

**Тема 7. Международные перевозки**

Сформировать понятие о порядке подготовки и осуществления международных перевозок, о содержании и значении международ-

Международные перевозки понятие, виды. Технико-экономические особенности отдельных видов транспорта.

Содержание между-

Объясняет порядок подготовки и осуществления международных перевозок, излагает содержание и зна-

<p>ной документации.</p>	<p>народной транспортной документации.</p>	<p>чение международной транспортной документации</p>
<p><b>Тема 8. Валютно-финансовые отношения во внешнеэкономической деятельности</b></p>		
<p>Сформировать знания о формах расчетов и валютном регулировании при осуществлении внешнеэкономической деятельности.</p>	<p>Валютно-финансовые условия внешнеторговых операций. Формы расчетов во внешнеэкономической деятельности. Валютное регулирование и контроль. Оффшорные операции.</p>	<p>Объясняет формы расчетов и содержание валютного регулирования при осуществлении внешнеэкономической деятельности.</p>
<p>Сформировать умение выбирать вид транспорта для перевозки и оптимальную форму платежа по внешне-торговой сделке</p>	<p><i>Практическое занятие № 4</i> Выбор перевозчика и оптимальной формы платежа по внешнеторговой сделке</p>	<p>Обосновывает выбор вида транспорта для перевозки и оптимальную форму платежа по внешне-торговой сделке.</p>



## **РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ И ОФОРМЛЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ**

Выбор варианта контрольной работы осуществляется по данным рекомендациям в соответствии с порядковым номером учащегося в журнале учебной группы.

Методические указания содержат 20 вариантов контрольных работ, если в группе 21, 22 и т.д. учащихся, то вариант выбирается по последней цифре (1,2 и т.д.).

По выбору варианта работы, ее выполнению, содержанию ключевых вопросов можно проконсультироваться с преподавателем.

Контрольная работа оформляется в ученической тетради объемом не более 24 страниц или печатным способом с использованием компьютерного набора текста. Текст пишется от руки, разборчиво, без помарок, зачеркнутых мест, исправлений, произвольных сокращений, грамматических и стилистических ошибок. Страницы выполненной работы должны быть пронумерованы. Каждый раздел работы принято начинать с новой страницы.

На титульном листе необходимо указать: полное наименование учебного заведения, номер варианта работы, сведения о том кто ее выполнил и проверил. В конце работы указывается использованная литература, ставится личная подпись и дата выполнения.

Выполненная контрольная работа сдается в срок не позднее, чем за 2 недели до начала сессии.

Если работа соответствует предъявленным требованиям и правильно выполнена более чем на 51%, то она оценивается положительно с выставлением общей оценки «зачтено». Учащемуся следует внимательно прочитать рецензию, чтобы удостовериться в правильности выполнения своей работы, обдумать все замечания по ее содержанию и оформлению, стилю. Грамотности изложения, ознакомиться с записями на полях работы и внести все необходимые дополнения и исправления в свой текст.

Если контрольная работа не засчитывается, то с учетом замечаний преподавателя она должна быть переработана, и сдана вместе с первым вариантом.

## ЗАДАНИЯ ДЛЯ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

### Вариант 1

1. Охарактеризуйте внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь: понятие, содержание и взаимосвязь
2. Назовите субъектов внешнеэкономической деятельности
3. Отечественное предприятие обменивает холодильники и подсолнечное масло в соотношении 1:220 (подсолнечное масло в литровых пластмассовых бутылках).

Разработать отдельные разделы приведенного в приложении 1 бартерного контракта (заполнить недостающие реквизиты). Необходимые данные выбрать самостоятельно.

### Вариант 2

1. Раскройте сущность управления ВЭД: содержание, принципы, функции, методы.
2. Раскройте порядок определения таможенной стоимости товара
3. Внести недостающие реквизиты в форму приведенного в приложении 2 контракта. Разработать спецификацию к контракту. Предмет контракта и остальные данные выбрать самостоятельно.

### Вариант 3

1. Раскройте сущность, содержание и принципы планирования внешнеэкономической деятельности.
2. Охарактеризуйте виды таможенных пошлин
3. Руководство предприятия приняло решение об освоении нового изделия. Оно обратилось к лизинговой компании о передаче ей в лизинг поточной линии для производства этого изделия. Лизинговая компания выдвинула следующие коммерческие условия сделки:

- цена поточной линии – 150000 евро;
- лизинговой вознаграждение составляет 20% от цены объекта;
- годовая норма амортизации линии 20%;
- срок службы линии 5 лет;
- срок лизингового договора 4 года;
- периодичность лизинговых платежей (по выбору лизингополучателя):

1 раз в год, 2 раза в год, 4 раза в год.

*Необходимо:*

- рассчитать величину лизинговых платежей;
- определить остаточную стоимость оборудования, передаваемого в выкуп;
- выбрать оптимальный вариант числа платежей в год.

Результаты расчётов оформить в таблице 1:

Таблица 1 – Расчёт платежей по лизинговому договору, евро

Номер платежа	Остаточная стоимость оборудования	Возмещение стоимости оборудования	Комиссионное вознаграждение	Лизинговый платёж
<b>Итого</b>				

#### Вариант 4

1. Раскройте сущность и методы государственного регулирования внешнеэкономической сферы
2. Охарактеризуйте структуру и содержание внешнеторгового договора
3. Разработать отдельные разделы приведенного в приложении 3 договора франчайзинга.

Предмет договора и другие необходимые данные выбрать самостоятельно.

#### Вариант 5

1. Раскройте сущность таможенно-тарифного регулирования: понятие, виды и функции
2. Перечислите источники правового регулирования внешнеторгового договора
3. Определите таможенную стоимость единицы товара К методом оценки на основе сложения стоимости. Исходные данные:

$C1 = 950$  долл. США - стоимость материалов и иных издержек, понесенных изготовителем в связи с производством единицы оцениваемого товара К;

$C2 = 200$  долл. США - общие затраты на единицу товара, характерные для продажи в Россию из страны-экспортера товаров того же вида, что и товар К, в том числе стоимость транспортировки, погрузочно-разгрузочных работ, страхование до места таможенного оформления на территории России и т.д.;

$C3 = 300$  долл. США - прибыль, которую обычно получает экспортер в результате поставки в Россию единицы таких товаров, как товар К.

#### Вариант 6

1. В чем заключается налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности
2. Классифицируйте виды международных торговых сделок.

3. Декларируются ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь магнитофоны (страна происхождения - Китай): код товара по ТН ВЭД - 8520 32 190 0, таможенная стоимость товара - 125 000 000 бел. руб., ставка ввозной таможенной пошлины - 15%. Определить сумму таможенной пошлины по адвалорной ставке.

### **Вариант 7**

1. Раскройте сущность международных коммерческих операций
2. Каким образом оформляются международные торговые сделки
3. Декларируются ввозимые из Польши на таможенную территорию Республики Беларусь свежие яблоки (страна происхождения - Польша), код товара по ТН ВЭД - 0808 10 200 2, количество товара - 30 000 кг, ставка ввозной таможенной пошлины - 0,1 евро за 1 кг, официальный курс евро - 10030 бел. руб. Определить сумму таможенной пошлины по специфической ставке.

### **Вариант 8**

1. Раскройте сущность международного контракта
2. Раскройте порядок исчисления таможенных платежей
3. Декларируется ввозимое автотранспортное средство (страна происхождения - Германия): код товара по ТН ВЭД - 8703 33 909 1, таможенная стоимость товара - 35 000 тыс. бел. руб., объем двигателя - 2835 см, ставка ввозной таможенной пошлины - 25%, но не менее 1 евро за 1 см<sup>3</sup> объема двигателя, курс евро - 10030 бел. руб. Определить сумму таможенной пошлины по комбинированной ставке.

### **Вариант 9**

1. Раскройте сущность понятия контрагенты на мировом рынке. Охарактеризуйте критерии и принципы выбора страны и фирмы-партнера
2. Раскройте сущность лизинг и назовите его виды
3. Декларируется ввоз товара – вино натуральное виноградное:  
код товара по ТН ВЭД – 2204 21 800 0;  
таможенная стоимость товара – 635 евро;  
количество – 400 л;  
ставка акцизов - 0,06 евро за 1 л;  
ставка ввозной таможенной пошлины – 0,5 евро за 1 л;  
ставка таможенной пошлины за таможенное оформление – 0,1%;  
ставка НДС – 20%;  
курс евро – 10030 руб.  
Рассчитать величину налога на добавленную стоимость.

### **Вариант 10**

1. Охарактеризуйте задачи и функции внешнеэкономических служб предприятия.

2. Охарактеризуйте порядок оформления арендных (лизинговых) сделок

3. Произвести расчёт таможенной пошлины при применении комбинированной ставки «Ставка в процентах плюс ставка в евро за единицу товара» на основании следующих данных:

товар – спортивная обувь для баскетбола;

страна происхождения – Болгария;

код товара по ТН ВЭД – 6404 11 000 0;

количество товара – 300 пар;

таможенная стоимость товара – 32 650 тыс. руб.;

ставка ввозной таможенной пошлины – 15% плюс 0,7 евро за пару;

курс евро – 10030 руб. (на день пересечения таможенной границы).

### Вариант 11

1. Раскройте сущность арендных сделок и назовите их виды

2. Перечислите источники информации о фирмах-контрагентах

3. Рассчитать сумму обязательной продажи части валютной выручки от экспорта товаров хозяйствующего субъекта.

*Данные для расчета:* курс доллара США, установленный Национальным банком Республики Беларусь по итогам торгов на ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа», на дату расчета. Размер комиссионных, взимаемых при продаже иностранной валюты, составляет 0,001%.

Таблица 1. – Расчет обязательной продажи части валютной выручки от экспорта товаров хозяйствующего субъекта

Показатель	Значение показателя
1. Валютная выручка от экспорта товаров, поступившая на транзитный счет хозяйствующего субъекта, тыс. долларов США	580
2. Расходы на страхование, транспортировку и экспедирование груза, тыс. долларов США	18
3. База для расчета суммы валюты, подлежащей обязательной продаже, тыс. долларов США	
4. Сумма валюты, подлежащая обязательной продаже, тыс. долларов США	
5. Сумма денег, полученная от продажи валюты на бирже, тыс. руб.	
6. Сумма комиссионных бирже, тыс.	

руб.	
7. Сумма валюты, перечисленная на текущий валютный счет, тыс. долларов США	
8. Сумма денег, перечисленная на текущий счет, тыс. руб.	

### **Вариант 12**

1. Раскройте сущность внешнего рынка технологий: понятие, субъекты и объекты.
2. Классифицируйте торгово-посреднические операции
3. Отечественное предприятие обменивает холодильники и подсолнечное масло в соотношении 1:220 (подсолнечное масло в литровых пластмассовых бутылках).

Разработать отдельные разделы приведенного в приложении 1 бартерного контракта (заполнить недостающие реквизиты). Необходимые данные выбрать самостоятельно.

### **Вариант 13**

1. Раскройте сущность понятия внешнеторгового посредничества
2. Охарактеризуйте особенности правовой охраны объектов интеллектуальной собственности
3. Внести недостающие реквизиты в форму приведенного в приложении 2 контракта. Разработать спецификацию к контракту. Предмет контракта и остальные данные выбрать самостоятельно.

### **Вариант 14**

1. Раскройте сущность транспортного обеспечения внешнеэкономической деятельности.
2. Охарактеризуйте виды вознаграждений посредников.
4. Разработать отдельные разделы приведенного в приложении 3 договора франчайзинга.

Предмет договора и другие необходимые данные выбрать самостоятельно.

### **Вариант 15**

1. Охарактеризуйте основные виды транспортной документации при международных перевозках
2. Охарактеризуйте международные стандарты серии ИСО 9000 в системах управления качеством
3. Рассчитать сумму обязательной продажи части валютной выручки от экспорта товаров хозяйствующего субъекта.

Данные для расчета: курс доллара США, установленный Национальным банком Республики Беларусь по итогам торгов на ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа», на дату расчета. Размер комиссионных, взимаемых при продаже иностранной валюты, составляет 0,001%.

Таблица 1. – Расчет обязательной продажи части валютной выручки от экспорта товаров хозяйствующего субъекта

Показатель	Значение показателя
1. Валютная выручка от экспорта товаров, поступившая на транзитный счет хозяйствующего субъекта, тыс. долларов США	580
2. Расходы на страхование, транспортировку и экспедирование груза, тыс. долларов США	18
3. База для расчета суммы валюты, подлежащей обязательной продаже, тыс. долларов США	
4. Сумма валюты, подлежащая обязательной продаже, тыс. долларов США	
5. Сумма денег, полученная от продажи валюты на бирже, тыс. руб.	
6. Сумма комиссионных бирже, тыс. руб.	
7. Сумма валюты, перечисленная на текущий валютный счет, тыс. долларов США	
8. Сумма денег, перечисленная на текущий счет, тыс. руб.	

### Вариант 16

1. Раскройте сущность валютно-финансовых условий внешнеторговых контрактов.

2. Перечислите виды международного страхования.

3. Проанализировать товарную структуру экспорта и импорта Гомельской области за 2014-2015 годы. Данные найти самостоятельно, внести в таблицу 1. По результатам анализа сделать выводы.

Таблица 1 – Товарная структура экспорта и импорта Гомельской области за 2014-2015 годы

Наименование группы товаров	Экспорт				Импорт			
	Сумма, млн. долл. США		Удельный вес, %		Сумма, млн. долл. США		Удельный вес, %	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015

Итого								

### Вариант 17

1. Раскройте сущность и содержание рисков во внешнеэкономической деятельности

2. Охарактеризуйте виды кредитования во внешнеэкономической деятельности

3. Отечественный покупатель «А» заключил договор на разработку технической документации на изделие с иностранной фирмой «В». контрактная цена сделки – 1800 евро.

Впоследствии покупатель «А» заключил контракт с продавцом изделия – иностранной фирмой «С», которая на основании документации, разработанной фирмой «В» (в том числе переданной ей напрямую от фирмы «В»), изготавливает изделие, являющееся объектом купли-продажи между «А» и «С». Контрактная цена сделки – 8000 евро.

Расчитать таможенную стоимость товара (объекта купли-продажи между «А» и «С»).

### Вариант 18

1. Раскройте сущность инвестирования во внешнеэкономической деятельности.

2. Перечислите формы расчетов во внешнеэкономической деятельности.

3. При товарообменной внешнеэкономической операции планируется в обмен на отгрузку партии из двух видов собственной продукции (продукция А и продукция Б) получить 2 вида товара (товар С и товар Д). Отпускная цена (т.е. учетная цена) единицы продукции А составляет 420 тыс. руб., продукции В - 281 тыс. руб. Стоимость импортируемых товаров в контрактных ценах должна быть равна стоимости экспортируемых товаров (таблицы 7 и 8). Оформить экономическое обоснование товарообменной сделки во внешнеэкономической деятельности (таблица 9).

Таблица 7 - Рыночная стоимость экспортируемых товаров в контрактных ценах

Наименование товара	Количество, шт.	Цена за единицу, долларов США	Стоимость, долларов США
Товар А	10	150	
Товар Б	7	100	
Всего		-	

Таблица 8 - Стоимость импортируемых товаров в контрактных ценах

Наименование товара	Количество, шт.	Цена за единицу, долларов США	Стоимость, долларов США
Товар С	22	50	



Товар Д	44	25	
Всего		-	

Таблица 9 – Экономическое обоснование к контракту товарообменной сделки во внешнеэкономической деятельности

Показатели	Отпускаемый (экспортируемый) товар	Получаемый (импортируемый) товар
1. Наименование товара	Товар А и Товар Б	Товар С и Товар Д
2. Рыночная цена единицы товара, долларов США		
3. Подтверждение рыночной цены	<u>Биржевые сведения</u>	<u>Биржевые сведения</u>
4. Договорная (контрактная) цена с учетом условий поставки, долларов США		
5. Количество товара, шт.		
6. Стоимость в договорных (контрактных) ценах (стр.4 х стр.5), долларов США		
7. Учетная цена, руб.		<u>Договорная (контрактная) цена в валюте*расчётный коэффициент</u>
8. Стоимость в учетных ценах (стр.5 х стр.7), руб.		
9. Расчетный коэффициент (стр.8 / стр.6)		

### Вариант 19

1. Охарактеризуйте приграничную торговлю в Республике Беларусь.
2. Раскройте сущность понятия «свободная экономическая зона».
3. Организация ввозит на территорию Республики Беларусь товар, контрактная стоимость которого 2000 евро. При ввозе уплачены следующие таможенные платежи:

- таможенная пошлина – 250 руб.
- акциз – 110 руб.
- сбор за таможенное оформление – 20 руб.

Кроме того, при ввозе уплачены следующие расходы по импорту:

- расходы по доставке груза, предусмотренные условиями контракта – 130 руб.
- расходы по сертификации – 400 руб.
- расходы по страхованию – 350 руб.
- прочие расходы – 30 руб.

Рентабельность составляет – 22%, ставка НДС 20%.

Сформируйте отпускную цену на импортный товар, реализуемый для непосредственного потребления гражданами. Курс евро Национального банка принять на дату выполнения работы.

### Вариант 20

1. Раскройте цели, задачи таможенного союза Беларуси, Казахстана, России.

2. Охарактеризуйте систему и функции органов управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь на уровне государства.

3. Руководство предприятия приняло решение об освоении нового изделия. Оно обратилось к лизинговой компании о передаче ей в лизинг поточной линии для производства этого изделия. Лизинговая компания выдвинула следующие коммерческие условия сделки:

- цена поточной линии – 150000 евро;
- лизинговой вознаграждение составляет 20% от цены объекта;
- годовая норма амортизации линии 20%;
- срок службы линии 5 лет;
- срок лизингового договора 4 года;
- периодичность лизинговых платежей (по выбору лизингополучателя):

1 раз в год, 2 раза в год, 4 раза в год.

*Необходимо:*

- рассчитать величину лизинговых платежей;
- определить остаточную стоимость оборудования, передаваемого в выкуп;
- выбрать оптимальный вариант числа платежей в год.

Результаты расчётов оформить в таблице 1:

Таблица 1 – Расчёт платежей по лизинговому договору, евро

Номер платежа	Остаточная стоимость оборудования	Возмещение стоимости оборудования	Комиссионное вознаграждение	Лизинговый платёж
Итого				

## ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Раскройте сущность реформирования внешнеэкономической сферы — основа интегрирования экономики в мировое хозяйство
2. Охарактеризуйте внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь: понятие, содержание и взаимосвязь
3. Назовите субъектов внешнеэкономической деятельности
4. Раскройте сущность управления ВЭД: содержание, принципы, функции, методы
5. Раскройте порядок управления внешнеэкономической деятельностью на региональном уровне
6. Раскройте порядок управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии
7. Раскройте сущность, содержание и принципы планирования
8. Охарактеризуйте виды планирования
9. Охарактеризуйте показатели планирования внешнеэкономической деятельности.
10. Раскройте сущность и методы государственного регулирования внешнеэкономической сферы
11. В чем заключается государственное регулирование ВЭД в мировой практике
12. Раскройте сущность нетарифные методы регулирования ВЭД
13. Раскройте сущность таможенно-тарифного регулирования: понятие, виды и функции
14. Охарактеризуйте виды таможенных пошлин
15. Раскройте порядок определения таможенной стоимости товара
16. В чем заключается налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности
17. Раскройте порядок исчисления таможенных платежей
18. Раскройте сущность валютного регулирования и валютного контроля
19. Раскройте сущность международных коммерческих операций
20. Классифицируйте виды международных торговых сделок
21. Каким образом оформляются международные торговые сделки
22. Раскройте сущность международного контракта
23. Охарактеризуйте структуру и содержание внешнеторгового договора
24. Перечислите источники правового регулирования внешнеторгового договора
25. Раскройте сущность понятия контрагенты на мировом рынке
26. Охарактеризуйте критерии и принципы выбора страны и фирмы-партнера
27. Перечислите источники информации о фирмах-контрагентах
28. Охарактеризуйте формы внешнеэкономической деятельности предприятия

29. В чем заключается управление внешнеэкономической деятельностью предприятия
30. Охарактеризуйте организацию внешнеэкономических служб предприятия
31. Раскройте сущность арендных сделок и назовите их виды
32. Раскройте сущность лизинг и назовите его виды
33. Охарактеризуйте порядок оформления арендных (лизинговых) сделок
34. Раскройте сущность рынка технологий: понятие, субъекты и объекты
35. Охарактеризуйте особенности правовой охраны объектов интеллектуальной собственности
36. Перечислите формы передачи технологий
37. Раскройте сущность понятия внешнеторгового посредничества
38. Классифицируйте торгово-посреднические операции
39. Охарактеризуйте виды вознаграждений посредников
40. Раскройте сущность транспортного обеспечения внешнеэкономической деятельности
41. Классифицируйте виды транспортных операций
42. Охарактеризуйте основные виды транспортной документации при международных перевозках
43. Раскройте сущность современной концепции качества
44. Охарактеризуйте международные стандарты серии ИСО 9000 в системах управления качеством
45. Раскройте сущность и содержание сертификации продукции
46. Раскройте сущность валютно-финансовых условий внешнеторговых контрактов
47. Охарактеризуйте виды кредитования во внешнеэкономической деятельности
48. Перечислите формы расчетов во внешнеэкономической деятельности
49. Раскройте сущность и содержание рисков во внешнеэкономической деятельности
50. Раскройте сущность страхования
51. Перечислите виды международного страхования
52. Раскройте сущность инвестирования во внешнеэкономической деятельности
53. Охарактеризуйте виды предприятий с иностранным капиталом
54. Охарактеризуйте приграничную торговлю в Республике Беларусь
55. Раскройте сущность понятия «свободная экономическая зона»
56. Охарактеризуйте таможенный режим экспорта и реэкспорта.
57. Охарактеризуйте отраслевые внешнеэкономические объединения

БАРТЕРНЫЙ КОНТРАКТ №\_\_\_

Город \_\_\_\_\_ Дата \_\_\_\_\_

Обозначение сторон \_\_\_\_\_  
(наименование предприятия, организации; страна, город)

именуемое в дальнейшем «Сторона А», в лице \_\_\_\_\_,  
(должность, ФИО)

действующего на основании \_\_\_\_\_  
(Устава, доверенности)

с одной стороны, и \_\_\_\_\_  
(наименование предприятия, организации; страна, город)

именуемое в дальнейшем «Сторона В», в лице \_\_\_\_\_,  
(должность, ФИО)

действующего на основании \_\_\_\_\_, с другой стороны заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

Предметом контракта являются взаимопоставки сторонами товара, наименование, количество и ассортимент которого указываются в **приложениях 1 и 2** к настоящему контракту, составляющих неотъемлемую часть договора.

2. ЦЕНА ТОВАРА И СУММА КОНТРАКТА

Цена товара, передаваемого по настоящему контракту, устанавливается в евро, принимается на базисных условиях \_\_\_\_\_ (Инкотермс 2010) и указывается в приложениях 1 и 2 к настоящему контракту.

3. СРОКИ И УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

Стороны поставят друг другу товары в сроки, указанные в приложениях к настоящему контракту (приложения 1 и 2).

Сторонам предоставляется право досрочной поставки товара, причём другая сторона обязана принять товар.

Товар считается сданным одной стороной и принятым другой стороной:

- по количеству мест и весу брутто, указанным в железнодорожной накладной, а по весу нетто - в количестве, указанном в спецификации Поставщика;
- по качеству, согласно сертификату, выданному заводом-изготовителем, или гарантийному письму поставщика.

Стороны будут извещать друг друга об отгрузке товаров по телексу в \_\_\_\_\_ дневный срок с момента отгрузки заводом. В извещении должны быть указаны номер железнодорожной накладной, дата отгрузки, наименование и количество товара, номер вагона.

4. КАЧЕСТВО

Качество поставляемых по настоящему контракту товаров должно во всем соответствовать техническим условиям и требованиям, указанным в спецификациях, приложенных к настоящему контракту (приложения 1 и 2), и подтверждаться сертификатом о качестве, выдаваемом заводом-изготовителем или гарантийным письмом поставляющей стороны.

## 5. ПЛАТЕЖИ

Стороны согласились стоимость взаимных поставок по настоящему контракту регистрировать без платежей, путем взаимного обмена счетами-проформами в 4-х экземплярах с приложением:

- дубликата железнодорожной накладной;
- спецификации в 3-х экземплярах,
- сертификата о качестве или гарантийного письма Поставщика в 3-х экземплярах.

Баланс взаимных поставок и расчетов по настоящему контракту стороны производят до \_\_\_\_\_. В случае дебаланса осуществляется допоставка товаров по \_\_\_\_\_ дополнительно согласованной спецификации в течение \_\_\_\_\_.

Если одна из сторон по каким-либо причинам нарушила согласованные сроки поставки товаров, то другая сторона вправе задержать отгрузку своего товара, не неся ответственности за опоздание в поставке.

## 6. ПРЕТЕНЗИИ

Каждая сторона имеет право предъявить другой стороне претензии по количеству поставленного товара не позднее 3-х месяцев с даты поставки, а по качеству - не позднее 6-ти месяцев с даты поставки.

Непредъявление претензии в установленные сроки влечет за собой утрату права требования по этой претензии.

К заявлению о претензии по качеству товара должен быть приложен рекламационный акт, составленный с участием представителя компетентной незаинтересованной организации, а на недочеты товара - коммерческий акт, составленный в месте перевалки грузов. По внутренним недочетам стороны предъявляют претензии с приложением оригинала рекламационного акта, составленного нейтральной компетентной организацией.

Стороны не имеют права использовать товар, по которому заявлена претензия, без согласия другой стороны.

## 7. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

После подписания настоящего контракта все предыдущие переговоры и переписка, связанные с ним, теряют силу.

Всякие изменения и дополнения к настоящему контракту действительны только в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то представителями обеих сторон.

Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим контрактом, стороны будут руководствоваться \_\_\_\_\_.

Настоящий контракт подписан в 2-х экземплярах на русском языке.

Один экземпляр для \_\_\_\_\_ стороны и один для \_\_\_\_\_ стороны.

## ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА СТОРОН

Сторона А

Сторона Б

Контракт № \_\_\_\_\_

г. \_\_\_\_\_

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

\_\_\_\_\_  
(наименование организации, предприятия) (город, страна)  
именуемое в дальнейшем Продавец, в лице \_\_\_\_\_, действующего (ей) на основании \_\_\_\_\_, с одной стороны, и

\_\_\_\_\_  
(наименование организации, предприятия) (город, страна)  
именуемое в дальнейшем Покупатель, в лице, \_\_\_\_\_, с другой стороны, заключили настоящий договор, именуемый в дальнейшем Контракт о нижеследующем:

1. Предмет Контракта

Продавец продает, а Покупатель покупает \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(наименование товара, количество)

в соответствии со спецификацией, приложенной к настоящему Контракту (Приложение №1) и являющейся неотъемлемой его частью.

2. Цена товара. Сумма Контракта

2.1. Цена товара, являющегося объектом купли-продажи, отражена в спецификации и составляет \_\_\_\_\_,

(сумма, валюта)

2.2. Цена товара определена на условиях \_\_\_\_\_ (БУП).

2.3. Налоги, таможенные пошлины, гербовые сборы и другие расходы в связи с настоящим договором, которые должны оплачиваться в стране Продавца, несёт Продавец, а расходы в стране Покупателя, включая налоги, пошлины, сборы, несёт Покупатель.

2.4. Общая сумма Контракта составляет \_\_\_\_\_

(сумма, валюта)

с правом Продавца поставить указанные в спецификации товары с отклонением от названной суммы не более чем на +/- \_\_\_\_%.

3. Требования к товару

3.1. Количество товара.

3.1.1. Количество \_\_\_\_\_ товара определяется

(мест, единиц)

по \_\_\_\_\_.

(объёму, весу спецификации и упаковочному листу)

3.1.2. Продавцу разрешается отступление на \_\_\_\_% от установленного количества.

3.1.3. Метод определения \_\_\_\_\_

(веса, объёма)

должен соответствовать методу в стране \_\_\_\_\_.

(Продавца, Покупателя)

3.1.4. В случае повреждения товара \_\_\_\_\_  
(суша, испарение и др.)

Продавец не несёт ответственности за недостачу в пределах норм естественной  
убыли, установленной для заданного вида товара в стране

\_\_\_\_\_.

(Продавца, Покупателя)

3.2 Качество товара.

3.2.1. Качество товара должно быть не ниже обычного среднего качества,  
существующего в стране \_\_\_\_\_,

(Продавца, Покупателя)

должно соответствовать показателям, изложенным в спецификации.

3.2.2. Соответствие качества товара условиям Контракта должно подтвер-  
ждаться \_\_\_\_\_.

(сертификатом качества, актом экспертизы страны, др.)

3.2.3. Метод отбора \_\_\_\_\_,

(проб, образцов, др.)

анализ, проверка качества проводится в соответствии с правилами страны

\_\_\_\_\_.

(Продавца, Покупателя)

4. Поставка товара

4.1. Срок поставки.

4.1.1. Продавец обязуется поставить проданный по настоящему Контракту  
товар \_\_\_\_\_.

4.1.2. Датой поставки считается дата накладной \_\_\_\_\_,

(наименование накладной)

подтверждённая \_\_\_\_\_.

4.1.3. Продавец *имеет или не имеет* право на досрочную поставку.

4.2. Тара, упаковка и маркировка.

4.2.1. Тара, упаковка и маркировка товара должны соответствовать требо-  
ваниям \_\_\_\_\_ и отвечать условиям Контракта.

4.2.2. Тара и упаковка должны отвечать экспортным требованиям для дан-  
ного вида товаров в стране Продавца или обычным требованиям внешнеторгово-  
го оборота.

4.2.3. В каждое грузовое место необходимо вложение упаковочного листа  
с указанием \_\_\_\_\_.

(количество, вес, количество единиц и др.)

4.2.4. На каждое грузовое место должна быть прочно нанесена маркировка  
на \_\_\_\_\_ языке с указанием \_\_\_\_\_.

(наименование, адрес сторон, № контракта)

4.3. Условия поставки.

4.3.1. Товар поставляется Продавцом на условиях \_\_\_\_\_.

(БУП)



4.3.2. Право собственности на товар переходит от Продавца к Покупателю в момент \_\_\_\_\_, риск гибели, повреждения товара от Продавца к Покупателю переходит в момент \_\_\_\_\_.

4.3.3. Покупатель обязан в течение \_\_\_\_\_ дней с даты подписания Контракта сообщить Продавцу необходимые инструкции по отправке товара.

4.3.4. Продавец обязан о сдаче товара перевозчику уведомить Покупателя по \_\_\_\_\_ с указанием \_\_\_\_\_ (телеграфу, телефаксу и др.) (количество, наименование товара, дата отгрузки, номер накладной, реквизиты перевозчика и др.)

4.3.5. \_\_\_\_\_ страхует товар по Контракту по своему усмотрению (Продавец, Покупатель) за свой счёт.

## 5. Приёмка товара

5.1. По количеству.

5.1.1. Покупатель должен принять меры по количеству в течение \_\_\_\_\_ дней после получения авизо от перевозчика с уведомлением о прибытии товара. Приёмка производится в присутствии представителей \_\_\_\_\_ (Продавца, Покупателя)

В случае установления недостачи и повреждения товара составляется протокол совместно с представителем \_\_\_\_\_. Продавец отвечает за недостачу, повреждение до момента перехода рисков.

5.1.2. Продавец отвечает за \_\_\_\_\_, (недостачу, повреждения) товара, возникшие после передачи товара, но причина для которых существовала до этой передачи, в течение \_\_\_\_\_ месяцев.

5.1.3. Товар передаётся при сравнении данных \_\_\_\_\_ (фактур, коносаменты и др.) с прибывшим товаром.

5.1.4. Продавец обязан в течение \_\_\_\_\_ дней поставить недопоставленный товар и возместить покупателю дополнительные расходы.

5.2. По качеству.

5.2.1. Покупатель обязан после приёмки товара по количеству в течение \_\_\_\_\_ дней установить его качество, покупатель вправе отложить приёмку до предоставления необходимых документов со стороны Продавца.

5.2.2. Покупатель при обнаружении несоответствия качеству составляет рекламацию и извещает Продавца в течение \_\_\_\_\_ дней.

5.2.3. При обнаружении скрытых недостатков Покупатель вправе предъявить рекламацию в течение 6 месяцев.

5.2.4. Если Покупатель не предъявил своевременно рекламацию о недостатках товара, считается, что он принял товар без претензий к качеству.

5.2.5. Покупатель при правильном и своевременном извещении Продавца о недостатках товара вправе требовать \_\_\_\_\_ (устранения их в течение... снижения цены и др.)

5.2.6. Покупатель не может отказаться от приёмки товара в случае соответствия обычным отклонениям, принятым в стране.

5.2.7. При наличии недостатков в части товара Покупатель может отказаться от приёмки остального товара лишь в случае, когда условленные количества составляют целое.

5.2.8. Продавец отвечает за повреждения, недостатки товаров, возникшие после передачи, но причина которых существовала до неё в течение \_\_\_\_\_.

#### 6. Расчёты за товар

В случае аккредитивной формы расчётов:

6.1. Покупная цена, предусмотренная в п.2 Контракта, будет выплачена Покупателем путём открытия аккредитива в Банке \_\_\_\_\_.

6.2. Покупатель обязан в течение \_\_\_\_\_ дней после вступления договора в силу открыть безотзывный, делимый, подтверждённый документарный аккредитив на общую сумму стоимости товара, предусмотренную в п.2 Контракта, действительный до \_\_\_\_\_.

6.3. Выплаты по аккредитиву производятся при представлении следующих документов \_\_\_\_\_.

(счёт-фактура, дубликат коносамента, сертификат о происхождении товара, др.)

#### 7. Ответственность сторон

7.1. В случае нарушения Продавцом сроков поставки, указанных в п.4.1, он платит штраф в размере \_\_\_\_\_% стоимости непоставленного товара за каждые \_\_\_\_\_ дней просрочки, начиная с \_\_\_\_\_ дня по истечении установленного срока. Общая сумма штрафа не должна превышать \_\_\_\_\_% от общей стоимости непоставленного товара.

7.2. При просрочке поставки на \_\_\_\_\_ дней Покупатель вправе заключить договор с третьим лицом в целях исполнения Контракта, продавец же обязан возместить разницу в ценах, предусмотренных в Контракте и в договоре с третьим лицом. При несогласии с этим Продавца Покупатель вправе расторгнуть Контракт и потребовать возмещения расходов и ущерба в связи с неисполнением Контракта в размере не более \_\_\_\_\_% стоимости непоставленного товара.

7.3. В случае несоответствия требованиям товара по количеству Продавец обязан допоставить товар в соответствии с п.5.1.4. и уплатить \_\_\_\_\_% от стоимости непоставленного товара.

7.4. Если товар не соответствует качеству, продавец обязан снизить цену на \_\_\_\_\_% от стоимости некачественного товара или \_\_\_\_\_.

7.5. При невыполнении Покупателем п.6.2. он обязан возместить Продавцу неустойку в размере \_\_\_\_\_% Контракта.

7.6. При просрочке срока, указанного в п.6.2., на \_\_\_\_\_ дней Продавец вправе расторгнуть Контракт и требовать возмещения ущерба на основании применимого материального права.

7.7. Покупатель не имеет права реэкспортировать данный товар. В случае нарушения данного пункта он обязан уплатить Продавцу штраф в размере \_\_\_\_\_% стоимости товара и возместить убытки от этого.

#### 8. Претензии

8.1. Претензии за просрочку в поставке товара, а также по качеству и количеству должны быть оформлены покупателем в срок соответствии с международными правилами.

8.2. Все акты \_\_\_\_\_,  
(весовые сертификаты, аварийные экспертизы)  
подтверждающие претензии, составляются компетентными нейтральными организациями страны \_\_\_\_\_.

(Продавца, Покупателя)

#### 9. Освобождение от ответственности

9.1. При наступлении обстоятельств непреодолимой силы для исполнения любой из сторон обязательств по Контракту, а именно: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_,  
(пожары, землетрясения, военные действия)

срок выполнения обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства. Данные обстоятельства должны быть удостоверены Торговой палатой или другими компетентными органами соответствующей страны Продавца, Покупателя или другой нейтральной страны.

9.2. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по Контракту, должна в течение \_\_\_\_\_ дней известить другую сторону о наступлении и прекращении таких обстоятельств.

9.3. Если соответствующие обстоятельства будут продолжаться более \_\_\_\_\_ дней с даты окончания оговоренного в п.4.1. срока поставки, то каждая из сторон может отказаться от исполнения обязательств по Контракту, и тогда ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной возможных убытков.

#### 10. Разрешение споров и применимое право

10.1. Споры и разногласия, возникшие по поводу исполнения Контракта, передаются на разрешение \_\_\_\_\_.

(орган)

10.2. Стороны применяют \_\_\_\_\_  
материальное право для урегулирования спора, возникшего по Контракту.

#### 11. Прочие условия

11.1. Контракт вступает в силу с момента подписания его обеими сторонами.

11.2. Контракт может быть расторгнут с согласия обеих сторон либо по инициативе одной из сторон, которая обязана предъявить в письменном виде свои претензии по исполнению обязательств по Контракту. Сторона, получившая претензии, обязана изложить в течение \_\_\_\_\_ дней со дня их получения свои предложения по урегулированию конфликта. В случае, если стороны не приходят к соглашению, Контракт расторгается в течение \_\_\_\_\_ дней со дня сообщения об этом при условии полного расчёта по обязательствам.

11.3. Ни одна из сторон не может передать свои права и обязанности, вытекающие из Контракта, третьим лицам без письменного согласия другой стороны.

## 12. Заключительные положения

12.1. После заключения Контракта все предшествующие переговоры, переписка по делу теряют юридическую силу.

12.2. Все дополнения и изменения к Контракту действительны, только если совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих договаривающихся сторон.

12.3. Настоящий Контракт составлен в \_\_\_\_\_ экземплярах на \_\_\_\_\_ языке, каждой из сторон принадлежит одинаковое количество экземпляров.

12.4. К настоящему Контракту прилагаются \_\_\_\_\_,  
(спецификация и др.)

которые являются его составной частью.

## 13. Юридические адреса и подписи сторон

13.1. Покупатель \_\_\_\_\_

От покупателя \_\_\_\_\_

13.2. Продавец \_\_\_\_\_

4. От продавца \_\_\_\_\_

ДОГОВОР ФРАНЧАЙЗИНГА № \_\_\_\_\_

Город \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_,  
 (обозначение сторон (полное наименование предприятий франчайзера и франчайзи, должности, фамилии руководителей)  
 действующих на основании Устава, заключили настоящий договор о нижеследующем.

**1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА**

Согласно настоящему договору, Франчайзер обязан предоставить Франчайзи за вознаграждение на указанный в договоре срок право использовать в предпринимательской деятельности Франчайзи комплекс принадлежащих Франчайзеру исключительных прав, а именно: право на фирменное наименование и коммерческое обозначение Франчайзера, ноу-хау на охраняемую коммерческую информацию, на товарный знак и знак обслуживания.

Франчайзи вправе использовать принадлежащий Франчайзеру комплекс исключительных прав на территории \_\_\_\_\_.

Срок действия настоящего договора \_\_\_\_\_.

**2. ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЛЕКСОМ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ ПРАВ**

По настоящему договору Франчайзи в момент вступления договора в силу обязан уплатить Франчайзеру вступительный (единовременный) взнос в размере \_\_\_\_\_.

Текущие платежи Франчайзи обязуется выплачивать Франчайзеру в течение всего срока действия настоящего договора на следующих условиях:

Сумма текущих платежей на основе \_\_\_\_\_.

**3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН**

Франчайзер обязан:

Необходимо привести данные:

- о передаче технической и коммерческой документации;
- об оказании технической и консультативной помощи;
- об обучении персонала;
- о контроле качества работ;
- о непредоставлении другим лицам на обозначенной территории комплекса исключительных прав, аналогичных настоящему договору;
- о проведении программы маркетинга, продвижении товарного знака, рекламной деятельности.

Франчайзи обязан:

Необходимо привести данные:

- об обеспечении соответствия качества производимых товаров;
- о соблюдении инструкций и указаний Франчайзера;

- о неразглашении секретов производства;
- о представлении всей деловой, коммерческой, бухгалтерской документации Франчайзеру (по его запросу);
- о своевременной оплате Франчайзеру;
- о проведении рекламной политики в соответствии с требованиями Франчайзера;
- о выполнении требований по поддержанию фирменного стиля (дизайн помещения, оформление территории, фирменной одежды);
- о выполнении требований к персоналу;
- о выполнении требований работы с клиентами.

## ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА СТОРОН

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

### ОСНОВНАЯ

1. Войтихов, А.Д. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие для вузов / А.Д. Войтихов. - Мн.: Равноденствие, 2005. - 176 с.
2. Дадалко, В.А. Мировая экономика: учеб. пособие для вузов / В.А. Дадалко. - Мн.: Ураджай, интерпрессервис, 2001. - 592 с.
3. Покровская, В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности : учеб. для студентов вузов / В. В. Покровская. - М.: Юристъ, 2002. - 456 с.
4. Соркин, С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учеб пособие / С.Л. Соркин. - Мн.: Современ. шк., 2006. - 283 с.
5. Стровский, Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: пособие для вузов / Л.Е. Стровский. - М.: ЮНИТИ, 2003. - 432 с.
6. Турбан, Г.В. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие для вузов / Г.В. Турбан. - Мн.: Выш. шк., 1999. - 211 с.
7. Турбан, Г.В. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие для вузов / Г.В. Турбан. - Мн.: БГЭУ, 2007. - 319 с.

### ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ

1. Алейников, С. Л. Нетарифное регулирование в Республике Беларусь. Меры экономической политики/ С.Л. Алейников, Ю.М. Станкевич. - Мн.: РУП «Белтаможсервис», 2004. - 158 с.
2. Василенко, И. Л. Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия/ И.Л. Василенко. - М.: Логос, 1998. - 202 с.
3. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. для студентов учреждений сред. проф. образования. 2-е изд.; под ред. Б.М. Смитиенко, В. К. Пospelова. - М.: Издат. центр «Академия», 2004. - 350 с.
4. Внешняя торговля Гомельской области: статистический сборник //Министерство статистики и анализа Республики Беларусь, Гомельское областное управление статистики. - Гомель, 2007. - 110 с.
5. Всемирная торговая организация: Беларусь на пути в ВТО: науч. издание / В.Ф. Медведев [и др.]; под науч. ред. В.Ф. Медведева. - Мн.: Право и экономика, 2002. - 143 с.
6. Всемирная торговая организация: ориентиры для экономистов и юристов: науч. издание / П.Г. Никитенко [и др.]; под науч. ред. П.Г. Никитенко. - Мн.: НО ООО «БИС-С», 2003. - 148 с.
7. Герчикова, И. Н. Международное коммерческое дело: учеб. для студентов вузов / И. Н. Герчикова. М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1996. - 304 с.

8. Григорьев, Ю. А. Анализ внешнеэкономической деятельности предприятия/ Ю. А. Григорьев, А. И. Муравьев, А. Ф. Мухин. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 144 с.
9. Дадалко, В.А. Особенности формирования и пути развития внешнеэкономической политики Республики Беларусь/ В.А. Дадалко О.Е. Максимович. - Мн.: Армита-Маркетинг, Менеджмент, 2002. - 156 с.
10. Инкотермс 2010 [Текст]: комментарий. – Мн.: Амалфея, 2011. – 52 с.
11. Лисневский, И.В. Таможенно-тарифное регулирование в Республике Беларусь: научно-практическое пособие / И.В. Лисневский. - Мн.: НООО "БИП-С", 2002. - 324 с.
12. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность Беларуси: науч. издание /А.Е. Дайнеко [и др.]; под науч. ред. А.Е. Дайнеко. -Мн.: НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь, 2004. - 300 с.
13. Основы внешнеэкономических знаний / под общ. ред. И.П. Фоминского. – М. : Международные отношения, 1994. – 480 с.
14. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
15. Предприятие на внешних рынках : внешнеторговое дело / под общ. ред. С. И. Долгова, И. И. Кретова. – М. : БЕК, 1997. – 769 с.
16. Пшенко, Н. С. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности / Н. С. Пшенко. – Минск: Выш. шк., 1992. – 156 с.
17. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
18. Соколов, Э.Г. Эволюция внешнеэкономических связей Республики Беларусь // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2002. - №10. - С. 35-44.
19. Стрыгин, А.В. Мировая экономика : учеб. пособие для вузов / А.В. Стрыгин. - М.: Экзамен, 2001. -512 с.
20. Турбан, Г.В. Всемирная торговая организация: основы деятельности, процедуры, опыт вступления : пособие / Г.В. Турбан. - Мн.: Рэйплац, 2008. - 116 с.
21. Хвалей, В.В. Курс правовых основ внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие для вузов / В.В. Хвалей, Я.И. Функ. - Мн.: Амалфея, 2003. - 182 с.
22. Чайковский, М. В. Моделирование экономических систем (основы математического аппарата анализа внешнеэкономической деятельности) / М. В. Чайковский, С. А. Самаль. – Мн. : ЗАО «Армита-Маркетинг, Менеджмент». – 2000. – 108 с.

## **НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ**

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь: с изм. и доп. по состоянию на 20 мая 2003 г. - Офиц. изд. Мн.: НЦПИ Беларуси, 2003. - 301 с.. - Мн.: Амалфея, 2004. – 350 с.



2. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 30 мая 2001 г. : одобр. Советом Респ. 8 июня 2001 г. - Мн.: Амалфея, 2005. – 83 с.

3. Об утверждении Инструкции о порядке проведения валютных операций с использованием наличной иностранной валюты и наличных белорусских рублей: Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 17 января 2007 г., №1// Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2007. – № 8/16007.

4. Об экспортном контроле: закон Республики Беларусь от 6 янв. 1998 г., № 130–3 // Ведамасці Вярхоўнага Савета Рэспублікі Беларусь. – 1998. – № 7. – Ст. 87.

5. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: закон Республики Беларусь от 25 нояб. 2004 г., № 347 – 3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2004. – № 2/1096.

6. О внесении изменений и дополнений в Инструкцию о банковском переводе: Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 19 ноября 2012 г., №583// Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2013. – № 8/26794.

7. О внесении изменений и дополнений в Инструкцию о порядке совершения банковских документарных операций: Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 11 декабря 2012 г. № 647 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2013. – № 8/26806.

8. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г., № 347 – 3// Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2004. – № 2/1096.

## ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

1. Министерство иностранных дел Республики Беларусь. Официальный сайт <http://www.mfa.gov.by>

2. Министерство экономики Республики Беларусь. Официальный сайт. <http://w3.economy.gov.by/ministry/economy.nsf>

3. Государственный таможенный комитет Республики Беларусь. Официальный сайт. <http://www.gtk.gov.by/>

4. Информационно-консультационная система «Виртуальная таможня» <http://www.vch.ru>

5. Всемирная торговая организация. Официальный сайт. <http://www.wto.org>

6. Международный валютный фонд Официальный сайт <http://www.imf.org>

7. Министерство иностранных дел Республики Беларусь. Официальный сайт <http://www.mfa.gov.by>

8. Государственный таможенный комитет Республики Беларусь. Официальный сайт. <http://www.gtk.gov.by/>