

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Локтионова Оксана Геннадьевна

Должность: проректор по учебной работе

Дата подписания: 26.02.2023 18:21:41

Уникальный программный идентификатор

0b817ca911e6668abb13a5d426d39e5f1c11eabbf73e943df4a4851fda56d089

## МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Юго-Западный государственный университет»  
(ЮЗГУ)

Кафедра таможенного дела и мировой экономики



УТВЕРЖДАЮ

ПРОРЕКТОР ПО УЧЕБНОЙ РАБОТЕ

О.Г. ЛОКТИОНОВА

2017г.

## КОНТРАКТЫ И ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

Методические указания для практических занятий по дисциплине для специальности 38.05.02 – Таможенное дело

КУРСК 2017

УДК339.9

Составитель Е.В. Бобырева

Рецензент

Доктор экономических наук, профессор *М.А. Пархомчук*

**Контракты и внешнеторговая документация:** методические указания для практических занятий по специальности 38.05.02 – Таможенное дело/ Юго-Зап.гос. ун-т; сост. Е.В. Бобырева Курск, 2017. 22с., Библиогр.: с.21.

Методические указания содержат задания для практических занятий, практические задачи, тесты для контроля уровня знаний по дисциплине «Контракты и внешнеторговая документация»

Предназначены для студентов по специальности 38.05.02 – Таможенное дело очной и заочной формы обучения.

Текст печатается в авторской редакции

Подписано в печать .Формат 60×84 1/16.

Усл.печ.л. Уч.-изд.л. Тираж 100 экз. Заказ. Бесплатно.

Юго-Западный государственный университет.

305040,г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
Практическое задание № 1.....	6
Практическое задание №2.....	7
Практическое задание №3.....	9
Практическое задание №4.....	11
Практическое задание №5.....	12
Практическое задание №6.....	13
Задачи по курсу «Контракты и внешнеторговая документация».....	15
Тесты для проверки уровня знаний по курсу «Контракты и внешнеторговая документация».....	18
Рекомендуемая литература.....	21

## ВВЕДЕНИЕ

Основными видами аудиторной работы студента при изучении дисциплины «Контракты и внешнеторговая документация» являются практические занятия. Студент не имеет права пропускать занятия без уважительных причин.

На занятиях излагаются и разъясняются основные понятия темы, связанные с ней теоретические и практические проблемы, даются рекомендации для самостоятельной работы. В ходе занятия студент должен внимательно слушать и конспектировать материал. Практические занятия обеспечивают контроль подготовленности студента; закрепление учебного материала, приобретение опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, в том числе аргументации и защиты выдвигаемых положений и тезисов.

Практическому занятию предшествует самостоятельная работа студента, связанная с освоением материала, изложенного в учебниках и учебных пособиях, а также литературе, рекомендованной преподавателем.

По согласованию с преподавателем или по его заданию студенты готовят рефераты по отдельным темам дисциплины, выступают на занятиях с докладами. Основу докладов составляет как правило содержание подготовленных студентами рефератов.

Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает по результатам тестирования, собеседования, выполнения заданий на практических занятиях, а также по результатам докладов.

Преподаватель уже на первых занятиях объясняет студентам, какие формы обучения следует использовать при самостоятельном изучении дисциплины: конспектирование учебной литературы, составление словарей понятий и терминов и т.п.

В процессе обучения преподаватели используют активные формы работы со студентами: привлечение студентов к творческому процессу на занятии, промежуточный контроль путем отработки студентами пропущенных занятий, участие в групповых и индивидуальных консультациях (собеседовании). Эти формы способствуют выработке у студентов умения работы с учебником и литературой. Изучение литературы составляет значительную часть самостоятельной работы студентов. Это большой труд, требующий усилий и желания студента. В самом начале работы над книгой важно определить цель и направление этой работы. Прочитанное следует закрепить в памяти.

Одним из приемов закрепления освоенного материала является конспектирование, без которого немислима серьезная работа над литературой. Систематическое конспектирование помогает научиться правильно, кратко и четко излагать своими словами прочитанный материал.

Самостоятельную работу следует начинать с первых занятий. От занятия к занятию нужно регулярно знакомиться с соответствующими разделами учебника, читать и конспектировать литературу по каждой теме дисциплины. Самостоятельная работа дает студентам возможность равномерно распределить нагрузку, способствует более глубокому и качественному усвоению учебного материала. В случае необходимости студенты обращаются за консультацией к преподавателю по вопросам дисциплины с целью усвоения и закрепления компетенций.

Основная цель самостоятельной работы студента при изучении дисциплины – закрепить теоретические знания, полученные в процессе занятий, а также сформировать практические навыки самостоятельного анализа особенностей дисциплины.

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ №1

Дайте определение основным понятиям:

1. Правовой режим внешнеторговых сделок - это
2. Международный контракт – это
3. Существенные условия контракта – это
4. Обычные условия контракта - это
5. Предмет контракта - это
6. Количество и качество товара – это
7. Цена контракта - это
8. Условия платежа - это
9. Базисные условия поставки Инкотермс 2010 - это
10. Срок поставки - это
11. Сдача-приемка товаров - это
12. Страхование – это
13. Арбитражная оговорка - это
14. Обстоятельства непреодолимой силы - это

Ответьте на следующие вопросы:

1. Какова структура контракта международной купли-продажи товаров?
2. Каково содержание разделов внешнеторгового контракта?
3. Почему условия поставки называются «базисными»?
4. Дайте характеристику условий расчетов по договору международной купли-продажи товаров?
5. Какие факторы влияют на содержание разделов внешнеторгового контракта?
6. Что такое «Проформа купли-продажи ИСС» и в чем ее значение?
7. Каковы роль и значение использования в международной торговле Международных коммерческих терминов?

Практическая ситуация

Необходимо разработать проект контракта по отдельным разделам:

- обозначение сторон;
- объект контракта (со спецификацией);
- цена и сумма контракта;
- базисные условия поставки;
- качество товара и методы его определения.

Исходные данные: фирма RAPS (Германия) экспортирует в нашу страну подсолнечное масло (три наименования).

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 2

*Дайте определение следующим понятиям:*

1. Договор поставки – это
2. Договор поставки товаров для государственных нужд - это
3. Договор контрактации сельскохозяйственной продукции- это
4. Встречная торговля – это
5. Встречные сделки – это
6. Бартерные сделки – это
7. Договор мены – это
8. Базовые соглашения- это
9. Письма-обязательства - это
10. Протоколы о товарообмене - это
11. Сделки с частичной компенсацией - это
12. Сделки с полной компенсацией - это
13. Трехсторонняя компенсационная сделка – это
14. Промышленная компенсационная сделка - это
15. Сделки о «разделе продукции» - это
16. Сделки «развитие — импорт» - это
17. Сделки buy-back - это

Ответьте на следующие вопросы:

1. Каковы основные черты, характеризующие встречную торговлю?

2. Назовите виды товарообменных операций и дайте их характеристику?
3. В чем выражаются преимущества и недостатки бартерных сделок?
4. Какова структура внешнеторгового контракта при встречных операциях?
5. По какой схеме осуществляется бартерная сделка во внешней торговле?

### Практическая ситуация

Исторически развитие контрактных отношений на рынке услуг по добыче нефти и газа прошло три этапа.

Первый этап — это зарождение и развитие контрактных отношений между собственниками месторождений (обычно — государственные власти нефтедобывающих стран) и нефтедобывающими компаниями. Отношения между государствами и транснациональными корпорациями (ТНК) строились в рамках традиционных концессий, и зачастую добывающие компании диктовали свои условия принимающим государствам. Но в начале 1970-х годов растущую роль в установлении нефтяных цен на мировом рынке стали играть страны-члены ОПЕК. Кроме того, во многих развивающихся странах были приняты решения о национализации нефтедобывающих мощностей. Так, после национализации нефтяной промышленности в Венесуэле деятельность иностранных фирм была ограничена рамками контрактов на услуги технологического, управленческого и сбытового характера, а также участием в разведке и разработке месторождений тяжелой нефти.

Второй этап — развитие контрактных отношений между нефтедобывающими компаниями, имеющими лицензии на добычу нефти (газа) и специализированными сервисными компаниями. Для этого периода характерны такие договорные формы, как контракты на предоставление определенных услуг, а также риск-сервисные контракты, соглашения о разделе продукции, модернизированные концессии и разные варианты смешанных типов договоров, общей чертой которых было изъятие в пользу государства преобладающей доли прибыли от нефтедобычи.

На третьем (современном) этапе произошла определенная модификация отношений между сторонами, участвующими в реализации подрядного контракта в сторону смягчения условий контрактов принимающих государств с ТНК в целях интенсификации привлечения иностранного капитала в отрасль. Кроме того, следует отметить, что на рынок услуг по нефте- и газодобыче сегодня пришло большое число новых компаний — сервисных, которые оказывают услуги по геологоразведке и геологодобыче. Сервисные компании демонстрируют опережающий по

сравнению с нефтегазодобывающими компаниями рост чистой прибыли.

*Задание:*

1. Определите хронологические рамки обозначенных этапов развития контрактных отношений и обозначьте причины перехода от одного этапа к другому;
2. Объясните, с чем связано появление на современном рынке услуг по нефте- и газодобыче сервисных компаний, и чем обусловлен их экономический рост?

### ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 3

Дайте определение следующим понятиям:

1. Аренда - это
2. Арендатор - это
3. Арендодатель – это
4. Внутренний лизинг – это
5. Косвенный лизинг- это
6. Лизинг- это
7. Лизинговая сделка - это
8. Лизинговое соглашение – это
9. Лизинговые платежи – это
10. Лизингодатель – это
11. Международный лизинг - это
12. Объект лизинга – это
13. Оперативный лизинг – это
14. Продавец – это (поставщик)
15. Прямой лизинг – это
16. Рентинг – это
17. Финансовый лизинг - это
18. Хайринг - это

Ответьте на следующие вопросы:

1. Каково экономическое содержание арендных отношений?
2. В чем проявляется положительная роль лизинга в международной коммерческой практике?
3. Каковы последствия использования лизинговых отношений для лизингополучателя?
4. В чем заключается содержание лизинговой сделки?
5. Какие факторы влияют на структуру и сумму лизинговых платежей?

### Практическая ситуация

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

Рассчитать величину лизинговых платежей, заполнив соответствующими данными таблицу.

Расчет платежей по лизинговому договору, евро.

Номер платежа	Остаточная стоимость оборудования	Возмещение стоимости оборудования	Комиссионное вознаграждение (маржа)	Лизинговый платеж
1	150 000	15 000	15 000	30 000
2				
3				
4				
5				
6				

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 4

Дайте определение следующим понятиям:

1. Посредник - это
2. Торгово-посредническая операция - это
3. Торгово-посредническая фирма - это
4. Операции по перепродаже – это
5. Агентские операции – это
6. Договор поручения - это
7. Договор комиссии - это
8. Договор консигнации – это
9. Договор хранения - это

Ответьте на следующие вопросы:

1. В чем необходимость и целесообразность использования услуг посредников?
2. Какие существуют виды торгово-посреднических операций?
3. Назовите организационные формы торгово-посреднических операций?
4. По каким признакам различаются торгово-посреднические операции?
5. Каковы виды вознаграждения услуг посредников?
6. Каковы обязанности сторон по договору комиссии?
7. В чем заключается специфика договора консигнации?
8. В чем специфика договора хранения?

### ***Практическая ситуация***

В последние годы в совместном предпринимательстве на мировом рынке услуг широкое распространение получил аутсорсинг.

*Задание:*

1. Дайте определение понятию «аутсорсинг»;
2. Назовите основных участников данного рынка;
3. Определите, каковы тенденции развития рынка аутсорсинга;
4. Рассмотрите основные виды контрактных отношений между участниками рынка аутсорсинга;
5. Обозначьте основные направления международного аутсорсинга в

России.

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 5

Дайте определение следующим основным понятиям:

1. Международная перевозка - это
2. Транспортные условия договора международной купли-продажи - это
3. Договор транспортной экспедиции - это
4. Перевозчик - это
5. Грузоотправитель - это
6. Договор об организации перевозок грузов - это
7. Экспедитор - это
8. Транспортно-экспедиционное обслуживание - это
9. Договор морской перевозки - это
10. Чартер - это
11. Коносамент - это
12. Накладная на перевозку грузов - это

Ответьте на следующие вопросы:

1. Какие факторы следует учитывать при выборе транспортного средства для перевозки грузов?
2. Охарактеризуйте основные виды транспорта, используемые в современных международных бизнес-операциях.
3. В чем сущность договора транспортной экспедиции?
4. Каковы основные признаки международной перевозки?
5. Каковы основные виды международных перевозок грузов?
6. Какие документы оформляются при перевозке грузов различными видами транспорта?
7. Что такое «транспортная составляющая», и какова ее роль в определении цены доставки товара?

### Практическая ситуация

Морской транспорт как основа мировой торговли товарами является наиболее глобализированной отраслью. Типичная торговая сделка может вовлекать поставщиков товаров и услуг из двух десятков стран.

О взаимозависимости участников морских перевозок можно судить по следующему (гипотетическому, но вполне вероятному) примеру.

Контейнер, изготовленный в Китае и наполненный товарами из Непала, экспортируется через индийский порт. Портом оперирует концессионер из Дубаи. Он использует краны, собранные в Малайзии, и программный продукт, разработанный в Бельгии. Контейнеровоз, построенный в Корее, находится в собственности немецкого инвестиционного фонда, управляется кипрской компанией, оператором при этом является датский перевозчик, а судно несет флаг Панамы. Судно сертифицировано классификационным обществом из США, экипаж сформирован из граждан Филиппин на основе глобальных конвенций, принятых Международной организацией труда. Судовой агент в порту принадлежит норвежской сети, экспедитор — из Швейцарии, компания взаимного страхования — из Великобритании. По пути в Голландию судно отбивается от сомалийских пиратов, платит сбор за прохождение Суэцкого канала Египту, бункеруется топливом в Испании, применяет правила Международной морской организации, чтобы избежать разлива нефти у берегов Франции.

***Задание:***

1. Определите, какие договоры и между кем были заключены для реализации данной торговой сделки.
2. Составьте любой из заключенных договоров.

### ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 6

Дайте определение следующим основным понятиям:

1. Международный обмен технологиями - это
2. Формы передачи технологий - это
3. Патентное соглашение - это
4. Международное лицензионное соглашение - это
5. Лицензионные платежи – это
6. Международный инжиниринг - это
7. Научно-технические услуги – это
8. Договор о передаче ноу-хау - это
9. Международное техническое содействие - это
10. Права интеллектуальной собственности - это

Ответьте на следующие вопросы:

1. Какова схема лицензионной торговли?
2. Что такое «чистая» и «сопутствующая» лицензии?
3. Какие условия лицензионного соглашения относятся к существенным?
4. Каковы виды лицензий, и в чем их специфика?
5. Какими методами определяется цена лицензии?
6. Какие различают виды инжиниринга?
7. Каковы структура и содержание договора на оказание консалтинговых услуг?
8. Как в международной практике регламентируется торговля объектами интеллектуальной собственности?
9. Каковы основные причины международного регулирования технологического обмена?

Практическая ситуация

Классификация форм инженерной деятельности

Инжиниринг	Содержание
Консультационный	
Строительный и/или общий	
Технологический	
Комплексный	
Техническое содействие	

**Задание:**

1. Заполните таблицу;
2. Назовите причины, по которым тот или иной вид инжиниринга не распространен в российской практике;
3. Найдите различия в организационных формах инжиниринга в международной и российской практике;
4. Определите причины различий организационных форм инжиниринга в международной и российской практике.

## ЗАДАЧИ ПО КУРСУ «КОНТРАКТЫ И ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ»

**Задача 1.** Российская организация заключила с французской фирмой договор купли-продажи

химического вещества. Однако, как обнаружилось после заключения договора, данное вещество может быть экспортируемо только при наличии специального разрешения. Российская организация соответствующего разрешения не имела и поставить товар не смогла. Французская компания обратилась в суд, требуя возмещения убытков. Российская организация утверждала, что в данном случае имели место форс-мажорные обстоятельства, исключающие ее ответственность.

*Права ли российская организация? Изменится ли решение, если российская организация имела разрешение на экспорт, но непосредственно перед поставкой была его лишена за неоднократные нарушения таможенного и валютного законодательства? Изменится ли решение, если непосредственно перед поставкой выяснилось, что соответствующее вещество относится к категории веществ, вывоз которых за границу запрещен постановлением Правительства?*

**Задача 2.** В одном из дел, рассмотренных МКАС, заключенный сторонами контракт

международной купли-продажи содержал оговорку о применении права России. Продавец, не исполнивший свои обязательства по контракту, ссылаясь на забастовку на своем предприятии как на обстоятельство, освобождающее его от ответственности по договору. МКАС установил, что забастовка на предприятии продавца имела место уже на стадии заключения контракта.

*Установите применимое право к контракту и решите вопрос об ответственности продавца.*

**Задача 3**

Китайская организация «ChumLiInc.» через свой торговый дом, зарегистрированный во Владивостоке, осуществляла продажу в России сельскохозяйственных товаров. В период 31.07. -3.08.2001 г. «ChumliInc.» поставила в Россию партию чеснока в количестве 90 т и поместила его на специализированный склад хранения ООО

«Складские хранилища Владивостока». Оплата услуг хранителя должна была осуществляться простым банковским переводом против счета хранителя в два этапа: 30% - в момент сдачи на хранение товара, остальные

70% в течение десяти дней после завершения хранения (июнь 2002 г.) и подписания акта уполномоченными

представителями сторон. При этом в квитанции о приемке товара, выданной перевозчику, значилось, что контракт подчиняется стандартным условиям хранения продовольственных товаров ООО «Складские хранилища Владивостока». Сами стандартные условия были направлены по почте китайской организации спустя несколько дней после приемки товара. Согласно стандартным условиям хранения российского ООО температура для хранения (по умолчанию сторон) должна составлять от 0 до +2°C. При этом в стандартных условиях хранения продовольственных товаров

ООО «Складские хранилища Владивостока» значилось, что хранитель не несет ответственности за естественное ухудшение качества принятого на хранение товара. В телефонном разговоре 3.08.2001 г. представитель китайской фирмы просил склад понизить температуру до -2°C для предотвращения прорастания чеснока. Российское

ООО, не получив от китайской организации никакого письменного подтверждения данной просьбы, не изменило температурный режим. В результате инспекции товара представителем «ChumLiInc.» 20.09.2001 г. было обнаружено, что чеснок начал прорасти, в результате чего его качество стало значительно ухудшаться. Поставленная

в известность о данном обстоятельстве китайская фирма 22.09.2001 г. информировала по факсу хранителя о необходимости уменьшения температурного режима до -2°C, а спустя два дня просила уменьшить температуру до -4°C. Просьба китайской фирмы хранителем была исполнена, однако предпринятые меры уже не смогли предотвратить дальнейшее прорастание чеснока и ухудшение его продажных и потребительских свойств. В результате китайская фирма была вынуждена начать немедленную реализацию товара по сниженной в 2 раза цене. Последняя партия товара была реализована в январе 2002 г. В январе 2002 г. ООО «Складские хранилища Владивостока» потребовало оплаты второй части согласованного платежа (70%) за хранение. Китайская фирма требование об оплате не исполнила, мотивируя это тем, что

в результате недобросовестного хранения товар утратил значительную часть своих потребительских свойств, что причинило ей значительные убытки. В марте 2002 г. российская организация обратилась в российский суд с иском к китайской фирме о

взыскании неоплаченной стоимости услуг и процентов за пользование чужими денежными средствами за период с февраля 2002 г. до момента вынесения судебного решения. Китайская фирма предъявила к хранителю встречный иск о расторжении договора и взыскании убытков, вызванных небрежным хранением чеснока. В суде согласно заключению независимого эксперта было установлено, что, если бы чеснок хранился при температуре  $-2^{\circ}\text{C}$ , его прорастания бы не произошло.

*Определите применимое право и разрешите указанный спор.*

## ТЕСТЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ ЗНАНИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «КОНТРАКТЫ И ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ»

Укажите правильные ответы:

1. Какое из указанных понятий более широкое по своему содержанию?

1. Сделка;
2. Контракт;
3. Договор.

2. Как соотносятся между собой понятия внешнеэкономическая и внешнеторговая сделка?

1. Это равнозначные понятия;
2. Как часть и целое;
3. Внешнеэкономическая сделка более широкое понятие.

3. Назовите существенный признак внешнеэкономической сделки?

1. Расчеты по сделке в иностранной валюте;
2. Наличие субъектов, принадлежащих к различным государствам;
3. Необходимость проведения предварительных переговоров.

4. Что не является источником правового регулирования внешнеэкономических сделок в РФ?

1. Международный договор.
2. Национальное законодательство.
3. Судебный прецедент.

5. Какая из международных организаций занимается частной (неофициальной) кодификацией международных обычаев?

1. Содружество Независимых Государств;
  2. Торгово-промышленная палата РФ;
  3. Международная торговая палата.
6. Унификация права – это .....
1. Создание единообразных норм;
  2. Уменьшение количества материальных норм;
  3. Объединение материальных и коллизионных норм.
7. Согласно положениям Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. договор считается заключенным, если он составлен...
1. В устной форме;
  2. В письменной форме
  3. В конвенции таких положений не существует.
8. Согласно положениям ГК РФ форма внешнеэкономической сделки, если один из участников российское юридическое лицо (предприниматель), должна быть....
1. Обязательно письменной;
  2. Может быть и письменной и устной;
  3. В ГК РФ таких положений не существует.
9. Сторонами договора коммерческой концессии являются?
1. Правообладатель и пользователь;
  2. Агент и принципал;
  3. Комиссионер и комитент.
10. Сторонами договора финансовой аренды являются?
1. Кредитор и заемщик;
  2. Финансовый агент и клиент;
  3. Арендатор и арендодатель.
11. Оферта это...?
1. предложение заключить договор;
  2. ответ на акцепт;
  3. ведение переговоров.
12. Акцепт это...?
1. предложение заключить договор;
  2. ответ на оферту;
  3. ведение переговоров.
13. Международный коммерческий арбитраж это...?
1. Один из отделов Международного суда ООН;
  2. Институт, разрешающий межгосударственные споры;

3. Институт, рассматривающий коммерческие споры между хозяйствующими субъектами различных стран.
14. Выберите виды международного коммерческого арбитража.
1. Институционный и разовый;
  2. Частный и государственный;
  3. Национальный и международный.
15. Арбитражное соглашение – это...?
1. волеизъявление сторон о передаче спора на рассмотрение в международный коммерческий арбитраж;
  2. соглашение о разграничении компетенции;
  3. предложение заключить договор.
16. Какая из сторон оформляет заявление на открытие аккредитива?
1. Получатель;
  2. Плательщик;
  3. Банк.
17. Какая из сторон оформляет инкассовое поручение?
1. Получатель;
  2. Плательщик;
  3. Инкассирующий банк.
18. Ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение банку произвести платеж указанной в ней суммы – это
1. Чек;
  2. Вексель;
  3. Коносамент.
19. Документ, составленный по установленной форме, содержащий сведения о товарах, об избранной таможенной процедуре и иные сведения, необходимые для выпуска товара – это
1. Таможенная декларация.
  2. Страховой сертификат.
  3. Сертификат качества.
20. Документы, подтверждающие наличие договора перевозки товаров и сопровождающие их при такой перевозке – это
1. Страховые документы;
  2. Таможенные документы;
  3. Транспортная документация

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

### Основная и дополнительная литература

#### Основная учебная литература

1. Кулешов А.В. Контракты и внешнеторговая документация: учеб.пособие/ А.В. Кулешов, Л.А. Желтова, О.В. Шишкина. - Спб.: Троицкий мост, 2012
2. Толкушкин А. В. Таможенное дело: [Текст] : учебник для бакалавриата / Александр Владимирович Толкушкин. -4-е изд., перераб. и доп..-М.: Юрайт, 2011.-551с.
3. Сверчкова В.П. Ценообразование / Валентина Петровна Сверчкова.- Курск: ЮЗГУ, 2013.-228 с.-Библиогр.: с.212-215

#### Дополнительная учебная литература

1. ЭБС «Айбукс» Таможенное право: учеб.пособие/ под ред. И.Ш. Килясханова, И.Б. Кардашовой, С.Н. Бочарова. — М.: ЮНИТИ, 2010. — 223 с. -Режим доступа: <http://ibooks.ru/>
2. Международные конвенции и соглашения по внешнеэкономической деятельности / [сост. М.С. Арабян и др.]. - М. :Экономистъ, 2008. - 1152 с.
3. Кузнецов, И.Н. Документационное обеспечение управления и делопроизводство : учебник для студентов вузов / И.Н. Кузнецов. - М. :Юрайт, 2011. - 576 с.
4. Толкушкин А.В. Таможенное дело: учебник/ А.В. Толкушкин. – М.: Юрайт, 2012. – 551 с.

### 8.2 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети Интернет

Использование информационных технологий по курсу на данный период предусматривает обязательное использование

1. [www.customs.ru](http://www.customs.ru). – Официальный сайт Федеральной таможенной службы
2. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru). – Справочная правовая система «КонсультантПлюс»

3. [www.wcoomd.org](http://www.wcoomd.org). – Сайт Всемирной таможенной организации

4. [www.worldcustomsjournal.org](http://www.worldcustomsjournal.org) – Международный таможенный электронный журнал

### **8.3 Перечень информационных технологий**

КонсультантПлюс. Справочная правовая система.  
[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>