

1. Цели и задачи дисциплины

Цель: формирование у студентов комплекса знаний о принципах заключения внешнеэкономических договоров в международной торговле и их документационное сопровождение
Задачи: изучить нормативные акты международных конвенций и российского гражданского законодательства, которые регламентируют внешнеэкономическую деятельность предприятий и фирм; изучить структуру внешнеэкономического договора, способы его заключения.

Краткое содержание дисциплины

Нормативно-правовое регулирование договорных отношений во внешнеэкономической сфере, общая структура и содержание внешнеэкономического договора, виды договоров в рамках международной встречной торговли, способы разрешения споров возникающих из внешнеэкономических договоров, международная классификация внешнеэкономических документов, использование информационных технологий для передачи внешнеэкономической документации.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУНы)
ОПК-4 способностью понимать экономические процессы, происходящие в обществе, и анализировать тенденции развития российской и мировой экономик	Знать: особенности проведения международных торговых сделок; методику и особенности оформления различных видов внешнеэкономических документов;
	Уметь: ориентироваться в вопросах, часто встречающихся при заключении и исполнении контрактов в международной купле-продаже товаров; составлять внешнеэкономические контракты купли-продажи различных видов товаров;
	Владеть: способами заключения контрактов
ПК-12 умением обеспечить защиту гражданских прав участников ВЭД и лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела	Знать: нормативные акты международного и российского законодательства, регламентирующие составление внешнеэкономических контрактов; специфические особенности заключения контрактов купли-продажи товаров с различными странами; законодательные акты, регулирующие процессы унификации и стандартизации внешнеэкономических документов.
	Уметь: оформлять документы, сопровождающие и подтверждающие процессы подготовки сделок купли-продажи, отгрузки, транспортировки, оплаты, страхования и таможенного оформления
	Владеть: навыками составления документов, сопровождающих и подтверждающих процессы подготовки сделок купли-продажи

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин,	Перечень последующих дисциплин,
------------------------------------	---------------------------------

видов работ учебного плана	видов работ
В.1.17 Ценообразование во внешней торговле, В.1.06 Гражданское право	Не предусмотрены

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

Дисциплина	Требования
В.1.06 Гражданское право	<p>знать - особенности конституционного строя, правового положения граждан, форм государственного устройства, организации и функционирования системы органов государства и местного самоуправления в России; - сущности и содержания основных понятий, категорий, институтов, правовых статусов субъектов, правоотношений в административном, гражданском, трудовом, муниципальном праве; - нормы права; - требования и методики разработки проектов нормативных и ненормативных правовых актов; уметь - ориентироваться в системе законодательства и нормативных правовых актах, регламентирующих сферу профессиональной деятельности; - анализировать, толковать и правильно применять правовые нормы, принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законом; владеть: юридической терминологией; навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, являющихся объектами профессиональной деятельности.</p>
В.1.17 Ценообразование во внешней торговле	<p>знать систему цен и взаимосвязь отдельных видов цен; рыночные факторы ценообразования; структуру цены и конкретные правила расчета цен уметь осуществлять расчет цен внешнеторговых контрактов; грамотно оценивать конъюнктуру (состояние) рынка для принятия верного ценового решения; выявлять и анализировать взаимосвязи мировых, внешнеторговых и национальных цен; эффективно использовать методы ценообразования для формирования цен на внутреннем и внешнем рынках; рассчитать оптовую и розничную цены на импортный товар с учетом всех дополнительных расходов на территории России, косвенных налогов, посреднических и торговых надбавок, а также конъюнктуры внутреннего рынка владеть навыками: обоснования цен внешнеторговых контрактов; сбора и анализа информации о ценах мирового и национального рынков; формирования и расчета цены конкретного товара на основе различных методов</p>

4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 116 ч.

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах	
		Номер семестра	
		10	
Общая трудоёмкость дисциплины	116	116	
<i>Аудиторные занятия</i>	48	48	
Лекции (Л)	12	12	
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	36	36	
Лабораторные работы (ЛР)	0	0	
<i>Самостоятельная работа (СРС)</i>	68	68	
доклады	68	68	
Вид итогового контроля (зачет, диф.зачет, экзамен)	-		зачет

5. Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование разделов дисциплины	Объем аудиторных занятий по видам в часах			
		Всего	Л	ПЗ	ЛР
1	Нормативно-правовое регулирование договорных отношений во внешнеэкономической сфере	8	2	6	0
2	Общая структура и содержание внешнеэкономического договора	8	2	6	0
3	Виды договоров в рамках международной встречной торговли	8	2	6	0
4	Способы разрешения споров, возникающих в международной торговле	8	2	6	0
5	Международная классификация внешнеторговых документов	8	2	6	0
6	Использование информационных технологий для передачи внешнеторговой документации	8	2	6	0

5.1. Лекции

№ лекции	№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия	Кол-во часов
1	1	Нормативно-правовое регулирование договорных отношений в внешнеэкономической сфере	2
2	2	Общая структура и содержание внешнеэкономического договора	2
3	3	Виды договоров в рамках международной встречной торговли	2
4	4	Способы разрешения споров, возникающих в международной торговле	2
5	5	Международная классификация внешнеторговых документов	2
6	6	Использование информационных технологий для передачи внешнеторговой документации	2

5.2. Практические занятия, семинары

№ занятия	№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара	Кол-во часов
1,2	1	Нормативно-правовое регулирование договорных отношений во внешнеэкономической сфере	6
3,4	2	Общая структура и содержание внешнеэкономического договора	6
5,6	3	Виды договоров в рамках международной встречной торговли	6
7,8	4	Способы разрешения споров возникающих из внешнеэкономических договоров	6
9,10	5	Международная классификация внешнеторговых документов	6
11,12	6	Использование информационных технологий для передачи внешнеторговой документации	6

5.3. Лабораторные работы

Не предусмотрены

5.4. Самостоятельная работа студента

Выполнение СРС		
Вид работы и содержание задания	Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц)	Кол-во часов
доклады по теме "Способы разрешения споров возникающих из внешнеэкономических договоров"	1. Кривенький, А.И. Международное частное право: учебник / А.И. Кривенький. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и Ко, 2014. - 288 с. - ISBN 978-5-394-02338-5. 2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / под ред. Л.Е. Стровский. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2012. - 802 с. - (Золотой фонд российских учебников). - ISBN 978-5-238-00985-8 3. Международные экономические отношения: учебник / В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; под ред. В.Е. Рыбалкин. - 7-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2012. - 593 с. - (Золотой фонд российских учебников). - ISBN 978-5-238-01345-9 4. Арбитражный процесс: учебное пособие / Н.Д. Эриашвили, П.В. Алексей, О.В. Исаенкова и др.; под ред. Н.Д. Эриашвили, П.В. Алексей. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2012. - 432 с. - ISBN 978-5-238-01923-9. 5. Маслов, М.П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: практикум / М.П. Маслов. - Новосибирск : НГТУ, 2013. - 114 с. - ISBN 978-5-7782-2174-1.	68

6. Инновационные образовательные технологии, используемые в учебном процессе

Инновационные формы учебных занятий	Вид работы (Л, ПЗ, ЛР)	Краткое описание	Кол-во ауд. часов
деловые игры	Практические занятия и семинары	Расширение кругозора, развитие познавательной деятельности, формирование определенных умений и навыков, необходимых в практической деятельности, развитие общеучебных умений и навыков	20

Собственные инновационные способы и методы, используемые в образовательном процессе

Не предусмотрены

Использование результатов научных исследований, проводимых университетом, в рамках данной дисциплины: нет

7. Фонд оценочных средств (ФОС) для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

7.1. Паспорт фонда оценочных средств

Наименование разделов дисциплины	Контролируемая компетенция ЗУНы	Вид контроля (включая текущий)	№№ заданий
Нормативно-правовое регулирование договорных отношений во внешнеэкономической сфере	ПК-12 умением обеспечить защиту гражданских прав участников ВЭД и лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела	ответы на вопросы	1
Общая структура и содержание внешнеэкономического договора	ОПК-4 способностью понимать экономические процессы, происходящие в обществе, и анализировать тенденции развития российской и мировой экономик	Оформить образец внешнеторгового договора на поставку товаров для экспорта.	2
Виды договоров в рамках международной встречной торговли	ОПК-4 способностью понимать экономические процессы, происходящие в обществе, и анализировать тенденции развития российской и мировой экономик	ответы на вопросы	3
Способы разрешения споров возникающих из внешнеэкономических договоров	ПК-12 умением обеспечить защиту гражданских прав участников ВЭД и лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела	доклады	4
Международная классификация внешнеторговых документов	ОПК-4 способностью понимать экономические процессы, происходящие в обществе, и анализировать тенденции развития российской и мировой экономик	ответы на вопросы	5
Использование	ПК-12 умением обеспечить	ответы на вопросы	6

информационных технологий для передачи внешнеторговой документации	защиту гражданских прав участников ВЭД и лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела		
Все разделы	ОПК-4 способностью понимать экономические процессы, происходящие в обществе, и анализировать тенденции развития российской и мировой экономик	зачет	1
Все разделы	ПК-12 умением обеспечить защиту гражданских прав участников ВЭД и лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела	зачет	2

7.2. Виды контроля, процедуры проведения, критерии оценивания

Вид контроля	Процедуры проведения и оценивания	Критерии оценивания
ответы на вопросы	устные ответы	Отлично: 1) полно излагает изученный материал, даёт правильное определенное языковых понятий; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка. Хорошо: ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки "5", но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности Удовлетворительно: обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого. Неудовлетворительно: незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.
Оформить образец внешнеторгового договора на поставку товаров для экспорта.	Проходит согласно установленным критериям оценки	Зачтено: Выполнено более 60 % заданий Не зачтено: Выполнено менее 60 % заданий
зачет	30 тестовых вопросов (максимум 30 баллов)	Зачтено: 18 и более баллов Не зачтено: менее 18 баллов

7.3. Типовые контрольные задания

Вид контроля	Типовые контрольные задания
ответы на вопросы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие внешнеэкономической сделки. Классификация внешнеэкономических сделок. 2. Форма и порядок заключения внешнеэкономических сделок. 3. Международно-правовое регулирование внешнеэкономических сделок. 4. Национально-правовое регулирование внешнеэкономических сделок. 5. Роль и место договоров (контрактов) во внешнеэкономической деятельности. 6. Договорные условия как регулятор внешнеторговых операций. 7. Правовой режим и функции внешнеторгового контракта. 8. Общая структура и содержание внешнеэкономического договора (контракта). 9. Структура и содержание договора купли-продажи. Способы заключения контрактов 10. Содержание статей контракта: преамбула; предмет контракта; 11. Содержание статьи контракта количество товара; 12. Содержание статьи контракта качество товара; 13. Правила оформления статьи контракта цена товара; 14. Раздел контракта базисные условия поставки. Коммерческие термины и правила их толкования – Инкотермс. 15. Особенности составления раздела контракта: условия платежа; 16. Раздел контракта документы для оплаты; 17. Раздел контракта сроки и дата поставки товара; 18. Разделы контракта упаковка и маркировка, порядок отгрузки; 19. Правила оформления статей контракта транспортные условия и приемка-сдача товара 20. Правила оформления статей контракта: рекламации; гарантии (гарантийный срок); 21. Раздел контракта оговорка об обстоятельствах непреодолимой силы («форсмажор»); 22. Раздел контракта страхование; 23. Раздел контракта арбитраж; 24. Раздел контракта санкции за нарушение выполнения обязательств; 25. Разделы контракта лицензии; прочие условия; 26. Порядок аннулирования контракта. Типовые контракты купли-продажи. 27. Понятие международной встречной торговли. Классификация встречных торговых сделок. 28. Характеристика бартерных сделок; 29. Характеристика компенсационных (прямых и косвенных) сделок; 30. Особенности встречных закупок (компенсационных сделок на коммерческой основе); 31. Особенности обратных закупок (компенсационных сделок на основе соглашений о производственном сотрудничестве). 32. Структура договорных отношений в рамках международной встречной

торговли.

33. Состав полномочий посредников по договору консигнации, комиссии, поручения, агентскому договору.

34. Структура и основные элементы договора возмездного оказания услуг.

35. Содержание и структура договора аренды.

36. Договор международного финансового лизинга.

37. Правовое регулирование финансовой аренды (лизинга).

38. Структура и основные элементы договора перевозки

39. Договор транспортной экспедиции: понятие, сущность, основные элементы

40. Виды и содержание соглашений о передаче исключительных прав интеллектуальной собственности.

41. Коллизионные нормы международного частного права.

42. Срок исковой давности.

43. Процедуры, предваряющие обращение в суд: примирение, претензия.

44. Альтернативные способы разрешения внешнеэкономических споров: примирительное производство; посредничество (медиация); доарбитражное производство; мини - процесс (трибунал должностных лиц).

45. Разрешение споров в международном коммерческом арбитраже.

46. Арбитражная оговорка.

47. Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ.

48. Особенности рассмотрения споров в арбитражном суде РФ.

49. Международный коммерческий арбитраж при Торгово-промышленной палате РФ: статус, законы регламентирующие его деятельность.

50. Достоинства и недостатки арбитражного и судебного способов разрешения внешнеэкономических споров.

51. Стандартизация и унификация внешнеторговых документов.

52. Международная классификация внешнеторговых документов.

53. Документы по подготовке внешнеторговых сделок.

54. Коммерческие документы, отражающие стоимость, количество и качество товара.

55. Виды коммерческих счетов.

56. Документы по платежно - банковским операциям.

57. Документы для исполнения условий платежа во внешнеторговом контракте.

58. Основные документы, регулирующие отношения между страховщиком и страхователем. Международное страхование и его институты.

59. Виды страховых полисов и основные виды рисков, против которых совершается страхование.

60. Правила транспортного страхования грузов. Порядок оформления страхового полиса и страхового сертификата.

61. Основные виды транспортных документов.

62. Документы для организации международных перевозок и связанных с ними услуг.

63. Таможенные документы.

64. Информационные системы и системы международной связи,

	<p>применяемые для передачи стандартизированных внешнеторговых документов.</p> <p>65. Технологии электронной торговли.</p> <p>66. Преимущества электронной торговли для покупателей и продавцов.</p> <p>67. Понятие электронного документа и его структура.</p> <p>68. Электронная цифровая подпись и ее функции.</p> <p>69. Особенности заключения контрактов в электронной форме.</p> <p>70. Возможности сети Internet для участников ВЭД.</p> <p>Список вопросов.docx</p>
<p>Оформить образец внешнеторгового договора на поставку товаров для экспорта.</p>	<p>Образец внешнеторгового контракта</p> <p>Контракт №</p> <p>Москва «_____» _____ 200_г.</p> <p>Компания «_____», зарегистрированная по адресу _____ в дальнейшем именуемое "Продавец" в лице _____, действующего на основании устава, и ООО "_____", именуемое в дальнейшем "Покупатель" в лице _____ – генерального директора, действующего на основании устава, подписали настоящий контракт о нижеследующем:</p> <p>1. Предмет контракта</p> <p>Продавец обязуется отгрузить, а Покупатель – купить на условиях (базисные условия поставки) согласно Инкотермс-2000 товары, номенклатура которых приведена в Приложении 1 к настоящему Контракту, являющемся неотъемлемой частью контракта, на общую сумму _____ (_____) долларов США в срок до _____.</p> <p>2. Цены по Контракту и общая стоимость Контракта</p> <p>2.1. Все цены на товары оговариваются в предложениях Продавца и обозначаются в долларах США. Продавец имеет право изменять цены при условии оповещения Покупателя о предстоящем изменении не менее чем за две недели.</p> <p>2.2. Общая стоимость настоящего Контракта _____ (_____) долларов США и остается неизменной, даже если Продавец изменяет цены в течение срока действия Контракта.</p> <p>2.3. Все расходы, включая таможенные, после подписания и исполнения Контракта уплачиваются сторонами на территориях своих стран.</p> <p>3. Условия поставки</p> <p>3.1. Условия поставки: базисные условия поставки.</p> <p>3.2. Поставка Товара осуществляется партиями, сформированными на основании заказов Покупателя и наличия Товара на складе Продавца.</p> <p>3.3. Заказ считается принятым к исполнению, если Продавец выставил Покупателю предварительный инвойс.</p> <p>3.4. Инвойс вступает в силу с момента подтверждения Покупателем согласия на оплату по этому инвойсу.</p> <p>3.5. Продавец обязуется в течение 5 дней с момента подтверждения Покупателем согласия на оплату по выставленному инвойсу отгрузить Товар со склада Изготовителя.</p> <p>Продавец обязан известить Покупателя о факте отгрузки Товара в кратчайшие сроки, сообщив следующие данные: дату отгрузки, номер Контракта, наименование средства доставки, номер товаросопроводительного документа, описание, количество и вес отгруженного Товара.</p> <p>В случае если Продавец не произвел отгрузку товара в течение 5 дней с момента подтверждения Покупателем согласия на оплату по выставленному инвойсу, он обязан уплатить покупателю 0,1% от стоимости заказа за каждый день задержки.</p> <p>В случае если Продавец не произвел отгрузку товара в течение 30 дней с</p>

момента подтверждения Покупателем согласия на оплату по выставленному инвойсу, Покупатель вправе отказаться от заказанного товара.

3.6. Право собственности на Товар переходит к Покупателю в момент _____ (согласно базису поставки).

4. Условия оплаты

4.1. Покупатель оплачивает 100% суммы, указанной в инвойсе, в течение 90 календарных дней по завершению оформления документов по таможенной очистке груза.

В случае просрочки платежа, Покупатель должен уплатить Продавцу пени в размере 0,1% от просроченной суммы за каждый день просрочки. Авансовые платежи возможны по согласованию сторон. В случае непоставки товара Продавец возвращает сумму авансового платежа не позднее 90 дней со дня аванса.

4.2. Все платежи по настоящему контракту осуществляются в долларах США банковским переводом.

5. Упаковка и маркировка

5.1. Товары должны быть упакованы в соответствии с требованиями к каждому виду Товара.

Внешняя и внутренняя упаковка должны обеспечивать защиту от порчи, повреждений и атмосферных воздействий.

Ящики, в которые упакован товар, должны быть отмаркированы с трех сторон: верхней и двух противоположных друг другу боковых сторон. Все сопроводительные документы (упаковочные листы, спецификации) так же, как маркировка и техническая документация, должны быть составлены на английском языке.

6. Приемка

6.1. Товар считается доставленным Продавцом и принятым Покупателем:

по количеству - в соответствии с сопроводительными документами;

по качеству – в соответствии с сертификатом качества Продавца.

6.2. Окончательная приемка выполняется в стране Покупателя. Товары принимаются:

по количеству мест - на момент получения Товара от Экспедитора (Перевозчика);

по количеству содержимого в упаковке - не позднее двух недель после получения Товара, а также на момент вскрытия упаковки;

по качеству – не позже месяца после вскрытия упаковки.

6.3. Приемка выполняется уполномоченным представителем Покупателя с приглашением при необходимости представителя Торговой палаты (по выбору Покупателя) с оформлением акта приемки.

7. Качество и гарантии

7.1. Качество Товара должно находиться в полном соответствии с Сертификатом качества производителя.

7.2. Для Товара, качества которого требуют специальных гарантий, устанавливается гарантийный срок 12 месяцев со дня поставки.

7.3. Если в течение гарантийного срока Товар, поставленный Продавцом, проявит дефекты или несоответствие условиям Контракта, Продавец обязан устранить дефект или заменить дефектные компоненты за свой счет. Доставка дефектных товаров при возврате выполняется за счет Покупателя.

8. Претензии

8.1. Покупатель может выдвинуть Продавцу претензии по количеству и качеству Товара в течение двух недель со дня приемки.

Для Товара, обеспеченного гарантийным периодом, претензии по

качеству могут быть выдвинуты и в течение месяца после истечения гарантийного срока при условии, что Покупатель обнаружил дефекты в течение гарантийного срока.

8.2. Претензии подтверждаются Сертификатом нейтральной компетентной экспертной организации.

8.3. Продавец должен удовлетворить возникшую претензию в течение 20 дней с момента ее получения.

9. Форс-мажор

В случае обстоятельств, делающих невозможным частичное или полное выполнение Контрактных обязательств любой из сторон, а именно: пожар, стихийные бедствия, война или боевые действия, эмбарго дата исполнения Контрактных обязательств изменяется в соответствии с продолжительностью воздействия таких обстоятельств.

Если такие обстоятельства продолжаются более трех месяцев, каждая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения Контрактных обязательств, и в этом случае ни одна из сторон не имеет права требовать возмещения понесенных убытков.

Сторона, находящаяся под воздействием обстоятельств, делающих невозможным исполнение Контрактных обязательств, должна информировать другую сторону о наступлении или окончании таких обстоятельств в течение пяти дней. Документы из Торговой палаты стран Продавца и Покупателя, соответственно, будут подтверждать очевидность вышеупомянутых обстоятельств, их наличие и продолжительность.

10. Прочие условия

10.1. Продавец имеет право передачи Контрактных обязательств третьей стороне и должен уведомить об этом Покупателя сообщением по факсу.

10.2. Настоящий Контракт может быть изменен или расторгнут только с оформлением письменного соглашения сторон.

Любые изменения и дополнения к настоящему Контракту являются его неотъемлемой частью и действительны только в случае, если они письменно оформлены и заверены подписями уполномоченных представителей обеих сторон.

10.3. После подписания Контракта все предыдущие переговоры и относящаяся к ним переписка аннулируются и становятся недействительными. Настоящий Контракт составлен в 2 экземплярах, русский и английский вариант имеют одинаковую юридическую силу.

10.4. Срок действия контракта: контракт вступает в силу с момента его подписания сторонами и действует до _____.

11. Аннотация

С целью высокой эффективности в решении текущих проблем, связанных с этим Контрактом, стороны заявляют, что посланные факсом документы действительны до момента получения оригиналов, но не более 180 календарных дней, по истечении которых подлинники документов должны быть предоставлены другой стороне. Продление срока действия документов извещением по факсу не допускается.

12. Юридические адреса и банковские реквизиты сторон

В случае изменений банковских реквизитов любой из сторон другая сторона должна быть поставлена об этом в известность в письменном виде, и в течение 10 дней надлежит составить подписанное обеими сторонами Дополнение к настоящему Контракту с вновь установленными банковскими реквизитами.

Покупатель (BUYER):

Contract #

Moscow « »

200

Company « _____ » registered _____
(hereinafter referred to as the “SELLER”), represented
by _____, _____, due to the power of the statement
on the one hand, and OOO “ _____ ” (hereinafter referred to as the
“BUYER”), represented by _____, General Director, due to the
statement on the other hand, have concluded the Present Contract on the
following:

1. Subject of the contract

The SELLER is to ship and the BUYER is to buy products (hereinafter
referred to as the “GOODS”) on terms delivery basis (Incoterms-2000) in
accordance with the specification given in SUPPLEMENT #1 attached to the
Present Contract and constitute an integral part thereof, for the whole amount
_____ (_____) USD up to _____.

2. Price and total amount of the contract.

2.1. All the prices are specified in the SELLER’s proposals and fixed in US
dollars. The SELLER has a right to change prices in case of informing the
BUYER two weeks before these changes.

2.2. The total amount of the Present Contract is _____
(_____) USD and is to be firm and not subject to any
alterations even if the SELLER changes prices for the duration of the Present
Contract.

2.3. After signing and fulfillment of the Present Contract all the expenses,
including custom dues, are paid by the parties on their own territories.

3. Terms of delivery

3.1. Delivery terms: delivery basis.

3.2. GOODS are delivered in lots formed in the assortment, based on
BUYER’s orders and availability of GOODS in the SELLER’s stock.

3.3. The order considered to be implemented if the SELLER makes out a pro
forma invoice to the BUYER.

3.4. Invoice comes into power after the BUYER confirms its payment.

3.5. The SELLER shall ship the GOODS from manufacturer warehouse
within 5 days after BUYER’s confirmation of the invoice.

The SELLER shall inform the BUYER of the fact of shipment as soon as
possible and shall provide following information: Date of shipment; Contract
No.; Name of Vessel, No. of Document of Title, Description, Number and
Weight of the GOODS.

In case the GOODS are not shipped within 5 days after BUYER’s
confirmation of the Invoice, the SELLER is to pay the BUYER the fine 0,1%
of the cost of non-shipped GOODS.

In case the GOODS are not shipped within 30 days after BUYER’s
confirmation of the Invoice, the BUYER has a right to refuse these GOODS.

3.6. The right of ownership for the GOODS shall pass to the BUYER at the
moment of _____ (according to the delivery basis).

4. Terms of payment

4.1. The BUYER shall pay 100% of the Invoice within 90 calendar days after
executing records on customs clearance is completed.

If failing to pay on time, the BUYER is to pay the SELLER the fine 0,1% of
the Invoice, which was not paid on time.

Payments in advance are available if both parties have agreed. In case of
non-delivery SELLER is to reimburse the amount of the payment in advance
not later than 90 days from the day BUYER made the payment.

4.2. All payments under this Contract are made in US dollars by bank
remittance to the SELLER’s account.

5. Packing and Marking

5.1. The GOODS shall be packed and marked in accordance with the

demands of each kind of the GOODS.

Internal and external packing shall secure full safety of the GOODS and protect them against any breakage and damage as well as atmospheric effects.

Each carton used for packing the GOODS shall be marked three sides: top one and two opposite to each other side sides. All the covering documents such as Packing and Specification Lists as well as Marking and Technical Documentation shall be written down in English.

6. Acceptance of the GOODS

6.1. The GOODS are considered as delivered by the SELLER and accepted by the BUYER:

as to number of packages - according to shipment documents;

as to quality - according to the Quality Certificate issued by the SELLER.

6.2. Final acceptance is to be made in the territory of the BUYER.

The GOODS are being accepted:

as to number of packages - on receipt of the GOODS from a Forwarder (Carrier);

per quality of items - not later than two weeks after receiving the GOODS and the moment of opening the package;

as to quality - not later than one month after opening the package.

6.3. Acceptance of the GOODS shall be made by the official representative of the BUYER in the presence of, if necessary, the official representative of the Chamber of Commerce (at BUYER's discretion) with the execution of the report of acceptance.

7. Quality and Warranty

7.1. The quality of the GOODS shall conform to the Quality Certificate issued by the supplier.

7.2. For the GOODS being in need of special warranty, the warranty period is fixed within 12 months from the date of delivery.

7.3. Should the GOODS within the guarantee period prove to be defective or not corresponding to the Terms and Conditions of the Present Contract, the SELLER shall eliminate defects or replace defective parts. The costs on the delivery of defective parts back to the SELLER are covered by the BUYER.

8. Claims

8.1. The BUYER can claim the SELLER for quantity as well as for quality within two weeks from the date of acceptance.

For the GOODS ensured by a warranty period claims can be made 30 days after warranty period expires in case if the BUYER has found defects within this warranty period.

8.2. The claims must be proved by the Certificate drawn up by a competent independent expert Organization.

8.3. The SELLER is to examine and fulfill the claim within 20 days on receipt of the claim.

9. Force-majeur

If in the case of the Force-majeur circumstances, namely fire, natural calamity, blockade, embargo on exports or Imports, or some other ones not dependent on the Parties, the full or partial execution of this Contract becomes impossible by any of the participants, the period of the obligations execution is extended in correlation with the time frame of the Force-majeur circumstances.

If such circumstances and their consequences should continue for more than three months each of the Parties in this Contract shall have the right to reject all future obligations stipulated in the Contract. Neither Party shall have the right to claim compensation for damages related to these circumstances from the other Party.

Either Party who finds it impossible due to such circumstances to accomplish

	<p>their obligations according to this Contract shall immediately inform the other Party by both electronic means and registered mail of the Force-majeur circumstances. A certificate issued by the Chamber of Commerce of an appropriate geographical entity, related to either the SELLER's or BUYERS' countries, shall serve as proper proof of the existence of a Force-majeur and its duration.</p> <p>10. Other terms</p> <p>10.1. The SELLER is entitled to transfer its Contract obligations to a third party after the BUYER is to be informed about it by fax.</p> <p>10.2. The present Contract can be changed or annulled only after both parties' written consent.</p> <p>All amendments and additions to the Present Contract are its inherent parts and valid only if they are made in writing and signed by both parties.</p> <p>10.3. After signing the Present Contract all previous negotiations and correspondence between the parties in connection with it shall be considered null and void. The present contract exists in two copies. All of them (Russian and English) have equal juridical validity.</p> <p>10.4. The Duration of the Present Contract: The Present Contract comes to power from the moment of being signed and is valid until _____.</p> <p>11. Annotation</p> <p>In order to make this Present Contract work more effectively, both parties announce that documents sent by fax are valid till the original documents arrival, but not longer than 180 calendar days, after 180 days being over, the original documents are to be presented to the other party. Extension in validity by fax is not allowed.</p> <p>12. Legal address and Bank Requisites of the Parties</p> <p>In case of bank requisites being changed by any of the parties, the other party shall be informed about it in writing and within 10 days an ADDENDUM to the Present Contract with new Bank requisites is to be made and signed by both parties.</p> <p>SELLER (Продавец): _____</p> <p>образец.doc</p>
зачет	<p>К какому разделу маркетинговых исследований рынка для внешнеэкономической деятельности относится изучение торговых обычаев, сложившихся в практике международной торговли?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Изучение спроса; 2) Изучение условий работы на конкретном рынке товара; 3) Изучение предложения; 4) Изучение условий движения товара; 5) Изучение основных показателей, влияющих на изменение предложения товара.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

1. Международное частное право Г. К. Дмитриева, А. С. Довгерт, В. П. Панов и др.; Под ред. Г. К. Дмитриевой. - М.: Юрист, 1993. - 167 с.
2. Международное частное право Краткий курс для высш. и сред. учеб. заведений по специальности "Юриспруденция" Н. Г. Доронина, В. П. Звекон, Т. П. Лазарева и др.; Отв. ред. Н. И. Марышева; Ин-т законодательства и сравн. правоведения при Правительстве Рос. Федерации. - М.: ИНФРА-М: Контракт, 2001. - 278 с.

3. Международное частное право Текст Кн. 1 учеб.-метод. комплекс : в 2 кн. авт.-сост.: Н. Ю. Ерпылева, М. Б. Касенова. - 2-е изд., стер. - М.: Омега-Л, 2009. - VII, [I], 733, [1] с.

б) дополнительная литература:

1. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности М. П. Бардина, М. М. Богуславский, Г. Н. Буднева и др.; Под ред. А. С. Комарова; Всерос. акад. внеш. торговли. - М.: ДеКА, 2001. - 794, [1] с.

2. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров Комментарий М. М. Богуславский и др. - М.: Юридическая литература, 1994

3. Вилкова, Н. Г. Договорное право в международном обороте Н. Г. Вилкова. - М.: Статут, 2002. - 509,[1] с.

в) отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:

1. Янковская, Л. Как правильно оформить договор купли-продажи / Л. Янковская. - М.: Рипол Классик, 2013. - 160 с. - (Сам себе юрист). - ISBN 978-5-386-06478-5.

г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. список вопросов

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

2. список вопросов

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование разработки	Наименование ресурса в электронной форме	Доступность (сеть Интернет / локальная сеть; авторизованный / свободный доступ)
1	Основная литература	Глазкова, Г.В. Определение и контроль таможенной стоимости: учебное пособие / Г.В. Глазкова, И.В. Сухарева - М.: РТА, 2014 - 124 с.	Электронно-библиотечная система Издательства Лань	Интернет / Авторизованный
2	Дополнительная литература	Лопатин, М.В. Внешнеэкономическая деятельность. [Электронный ресурс] / М.В. Лопатин, А.Ф. Орлова. — Электрон. дан. — СПб. : СПбГПУ, 2013. — 171 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/71894 — Загл. с экрана.	Электронно-библиотечная система Издательства Лань	Интернет / Авторизованный

9. Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Microsoft-Office(бессрочно)
2. Adobe-Creative Suite Premium (Bridge, Illustrator, InDesign, Photoshop, Version Cue, Acrobat Professional, Dreamweaver, GoLive)(бессрочно)
3. Microsoft-Windows(бессрочно)

Перечень используемых информационных справочных систем:

1. -Консультант Плюс(31.07.2017)

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Вид занятий	№ ауд.	Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, используемое для различных видов занятий
Лекции	118 (36)	компьютерная техника, мультимедийное оборудование
Практические занятия и семинары	118 (36)	компьютерная техника, мультимедийное оборудование