

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Курганский государственный университет»

Кафедра «Учет и внешнеэкономическая деятельность»

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ КОНТРАКТЫ

Методические указания
к выполнению контрольной работы для студентов заочной формы
обучения специальности 38.05.02 «Таможенное дело»

Курган 2020

Кафедра: «Учет и внешнеэкономическая деятельность»

Дисциплина: «Внешнеторговые контракты» (специальность 38.05.02 «Таможенное дело», направленность «Организация внешнеэкономической деятельности предприятия»).

Составил: канд. экон. наук, доцент И. А. Артамонова

Утверждены на заседании кафедры «31» октября 2019 г.

Рекомендованы методическим советом университета «14» марта 2019 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ	5
ТЕМАТИКА КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ	7
Вариант 1	7
Вариант 2	7
Вариант 3	7
Вариант 4	7
Вариант 5	7
Вариант 6	7
Вариант 7	7
Вариант 8	8
Вариант 9	8
Вариант 10	8
Вариант 11	8
Вариант 12	8
Вариант 13	8
Вариант 14	9
ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ	9
ОБРАЗЕЦ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА	11
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	17

ВВЕДЕНИЕ

Цель преподавания дисциплины «Внешнеторговые контракты» – дать студентам теоретические и практические знания для проведения переговоров и составления внешнеторговых контрактов при осуществлении международных коммерческих сделок с учетом особенностей конкретных рынков.

Основной задачей изучения дисциплины является подготовка высококвалифицированных специалистов широкого профиля, способных к аналитической работе в условиях рыночной экономики.

В процессе изучения дисциплины особое внимание уделяется практическим вопросам организации и техники международных коммерческих операций: содержанию внешнеторговых контрактов купли-продажи, осуществлению операций через торгово-посредническое звено, другим видам операций, формированию знаний и умений студентов об основных этапах подготовки международной коммерческой сделки, подготовки и исполнения внешнеторгового контракта.

Целью выполнения контрольной работы по изучаемой дисциплине является закрепление теоретических знаний, полученных при изучении курса «Внешнеторговые контракты». У студентов формируются теоретические представления и практические навыки, связанные с составлением проектов внешнеторговых контрактов.

Контрольная работа выполняется в соответствии с методическими рекомендациями по выполнению контрольной работы.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Контрольная работа включает в себя как теоретические, так и практические задания. Теоретическая часть включает в себя два вопроса, практическая – составление внешнеторгового контракта.

Структура работы:

- титульный лист;
- содержание;
- введение;
- теоретическая часть;
- практическая часть;
- библиографический список.

Содержание ответов на теоретические вопросы должно быть полностью раскрыто. Выполнение ответа на каждый новый вопрос следует начинать с новой страницы. Нумерация страниц – сквозная, арабскими цифрами; номер страницы указывается внизу посередине страницы.

Требования к тексту:

- работа выполняется машинописным (набор на компьютере) способом;
- шрифт – гарнитура TimesNewRoman, размер 12 – 14 пт;
- абзацный отступ – 1,25 см;
- межстрочный интервал – 1,5;
- выравнивание текста – по ширине страницы;
- размер полей – стандартный.

Ответ на тест должен содержать необходимые пояснения, обосновывающие выбор данного ответа.

Список литературы должен включать не менее пяти источников не старше пяти последних лет (если работа сдается в 2019 г., то источники должны быть за 2015 – 2019 гг. включительно). Обязательным является использование при написании работы источников периодической печати: журналы и сборники

научных трудов (конференций) экономического характера. По тексту обязательно делаются ссылки на использованные литературные источники (согласно списку) в квадратных скобках после использованной цитаты. Список использованных источников и литературы должен быть оформлен в соответствии с правилами указанными:

- в Приказе Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28 апреля 2008 г. № 95-ст «Об утверждении национального стандарта Российской Федерации ГОСТ Р 7.0.5-2008 «Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу». Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления»;
- в ГОСТ 7.1-2003. № 332-ст «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления», введенным Постановлением Госстандарта РФ от 25 ноября 2003 г.

Вариант контрольной работы выбирается по первой букве фамилии студента (таблица 1).

Таблица 1 – Выбор варианта контрольной работы

Первая буква фамилии	Номер варианта	Первая буква фамилии	Номер варианта
А П	1	З Ц	8
Б Р	2	И Ч	9
В С	3	К Ш	10
Г Т	4	Л Щ	11
Д У	5	М Э	12
Е Ф	6	Н Ю	13
Ж Х	7	О Я	14

ТЕМАТИКА КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

Вариант 1

- 1 Условия оплаты товара при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи.
- 2 Основные формы встречной торговли.
- 3 Составить договор купли-продажи между германской фирмой и российской торговой организацией на экспорт пшеницы в Германию.

Вариант 2

- 1 Способы и сроки платежей, характерные для международных расчетов.
- 2 Особенности составления контрактов по бартеру.
- 3 Составить контракт купли-продажи между российским предприятием и финской фирмой на экспорт в Финляндию круглого необработанного леса.

Вариант 3

- 1 Валюта контракта и платежа. Основные виды валютных оговорок.
- 2 Особенности оформления внешнеторговых сделок по экспорту и импорту услуг.
- 3 Составить контракт купли-продажи на поставку в Россию (Калининград) срезанных цветов (роз, гвоздик, хризантем) из Израиля.

Вариант 4

- 1 Формы расчетов, применяемые при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи.
- 2 Особенности оформления сделок купли-продажи товаров массового спроса.
- 3 Составить контракт купли-продажи на экспорт нефтепродуктов из России в Румынию.

Вариант 5

- 1 Сущность и виды страхования внешнеэкономических связей.
- 2 Соглашения по технико-экономическому сотрудничеству.
- 3 Составить договор купли-продажи между Эквадором и Россией на поставку в Россию бананов.

Вариант 6

- 1 Преимущества различных видов транспорта при совершении международных перевозок.
- 2 Соглашения в сфере международного научно-технического сотрудничества.
- 3 Составить контракт купли-продажи между Италией и Россией на поставку в Россию кожаной обуви.

Вариант 7

- 1 Международные грузы и их классификация.
- 2 Коммерческие документы во внешнеторговой практике: виды, назначение.

- 3 Составить договор купли-продажи на экспорт пиломатериалов в Польшу из России.

Вариант 8

- 1 Понятие мировой цены, источники информации о мировых ценах и их характеристика. Мировая цена и цена сделки (контрактная цена) – общие признаки и различие.
- 2 ИНКОТЕРМС – 2010 в оформлении базисных условий поставки.
- 3 Составить контракт купли-продажи на импорт в Россию из Франции мужской и женской парфюмерии.

Вариант 9

- 1 Особенности современной международной торговли.
- 2 Виды сертификатов, используемых во внешнеторговой практике. Их основное содержание и назначение.
- 3 Составить контракт купли-продажи между Германией и Россией на поставку в Россию соевого масла.

Вариант 10

- 1 Международные организации, занимающиеся гармонизацией и унификацией правил международной торговли.
- 2 Законодательное регулирование внешнеэкономической деятельности в РФ.
- 3 Составить внешнеторговый валютный контракт на импорт тканей из Южной Кореи.

Вариант 11

- 1 Внешнеторговые правовые документы, регулирующие правила международной торговли.
- 2 Оформление и исполнение договоров во внешнеэкономической деятельности.
- 3 Составить внешнеторговый валютный контракт на импорт фруктовых консервов из Венгрии.

Вариант 12

- 1 Значение внешнеторговых документов в практике международной торговли. Классификация внешнеторговых документов.
- 2 Особенности международного договора аренды. Лизинговое соглашение.
- 3 Составить внешнеторговый валютный контракт на импорт бытовой техники из Южной Кореи.

Вариант 13

- 1 Виды маркировки в международной торговле. Содержание и порядок составления инструкции по маркировке.
- 2 Особенности международного договора подряда.

- 3 Составить внешнеторговый валютный контракт на импорт одежды из Турции.

Вариант 14

- 1 Лицензирование внешнеторговой деятельности. Виды лицензий, порядок их получения.
- 2 Договор комиссии. Договор консигнации.
- 3 Составить внешнеторговый валютный контракт на экспорт воздушных компрессоров во Вьетнам.

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

- 1 Понятие и признаки внешнеэкономической сделки. Различие понятий «внешнеторговая» и «внешнеэкономическая» сделка.
- 2 Форма заключения внешнеэкономической сделки.
- 3 Классификация контрагентов как субъектов международных коммерческих операций.
- 4 Классификация внешнеторговых операций по группам. Методы осуществления международных коммерческих операций.
- 5 Проблемы стандартизации и унификации внешнеторговых документов.
- 6 Международные организации, разрабатывающие единообразные правила.
- 7 Основные документы, подготовленные и принятые ЮНСИТРАЛ и Международной торговой палатой.
- 8 Единообразные правила общего характера, применяемые по всем видам международных торговых сделок. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980), Принципы УН И ДРУ А.
- 9 Понятие и содержание типовых контрактов. Сферы использования типовых контрактов.
- 10 Типичные ошибки при заключении контрактов.
- 11 Поиск и выбор зарубежного партнера. Получение информации в стране и за рубежом.
- 12 Способы выхода на внешний рынок. Основные способы заключения экспортно-импортных сделок.
- 13 Возможные варианты установления контактов с потенциальными покупателями. Коммерческое предложение.
- 14 Запрос, заказ, предварительный договор, соглашение (протокол) о намерениях.
- 15 Подготовка и подписание контракта. Регистрация и исполнение контракта.
- 16 Расторжение внешнеторгового контракта.
- 17 Структура и содержание договора. Существенные и несущественные условия договора.
- 18 Преамбула и предмет контракта. Цена и общая сумма контракта. Условия платежа. Сроки поставки.

- 19 Количество товара. Качество товара. Срок и дата поставки. Упаковка и маркировка. Порядок отгрузки. Сдача-приемка. Рекламации. Гарантии.
- 20 Форс-мажор. Арбитраж. Санкции и другие условия контракта.
- 21 Цена и общая сумма контракта. Базис цены. Валюта цены. Способ фиксации цены. Условия платежа. Валюта платежа. Срок платежа. Способ платежа. Формы расчетов.
- 22 Язык контракта. Вступление контракта в силу. Приложения к контракту. Правила оформления контракта.
- 23 Базисные условия поставки «Инкотермс».
- 24 Стилль переговоров. Стратегия и тактика переговоров. Планирование переговоров.
- 25 Учет личностных характеристик и национальных особенностей внешнеторговых партнеров.
- 26 Этапы деловых переговоров. Обсуждение отдельных вопросов на переговорах.
- 27 Общая практика проведения переговоров.
- 28 Проведение презентаций. Виды презентаций.
- 29 Денежные обязательства по внешнеэкономическим сделкам. Международно-правовое регулирование форм расчетов по внешнеэкономическим сделкам.
- 30 Понятие и виды гарантий, используемых в международной практике.
- 31 Роль банков в осуществлении расчетов, виды банковских услуг и порядок их использования. Порядок расчетов и типовая схема документооборота при банковском переводе. Расчеты по открытому счету.
- 32 Аккредитивные формы расчетов, общий порядок, их виды, типы документооборота.
- 33 Инкассо, виды инкассо.
- 34 Вексельная форма расчетов, расчеты чеками.
- 35 Достоинства и преимущества разных способов расчета с позиций каждой стороны. Особенности расчетов при договорах поставки, подряда, лизинга.
- 36 Сущность и назначение валютной оговорки. Типы валютной оговорки. Правила использования валютной оговорки в международных контрактах.
- 37 Виды внешнеторговой документации. Товарные и расчетные документы.
- 38 Документы по платежно-банковским операциям. Страховые документы.
- 39 Транспортные и отгрузочные документы. Транспортно-экспедиторские документы.
- 40 Таможенные документы.
- 41 Документы, являющиеся основанием для проведения валютной операции.
- 42 Страхование во внешней торговле: объект страхования, страховые риски, условия страхования рисков, страховщики, страхователи.

ОБРАЗЕЦ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

Контракт № Т 1/59-02

г. Москва «05» декабря 2011 г.

ООО «ТЦ ОМК», Москва, Российская Федерация (РФ), именуемое в дальнейшем Продавец, в лице Генерального Директора Маркина В. С, действующего на основании Устава, с одной стороны, и компания «Amiri Nassab Commercial», Керман, Иран, именуемое в дальнейшем Покупатель, в лице г-на Али Амири Нассаб, Директора, действующего на основании Устава компании, с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем.

1 Предмет контракта

Продавец продал, а Покупатель купил трубы стальные электросварные производства ОАО «Выксунский металлургический завод», именуемые в дальнейшем товар. Ассортимент товара, количество, качество, технические условия, цена, упаковка и другие необходимые сторонам данные указаны в спецификации № 1 и других последующих спецификациях, прилагаемых к настоящему контракту и являющихся его неотъемлемой частью.

2 Общая стоимость контракта

Предварительная стоимость контракта составляет 680800 (Шестьсот восемьдесят тысяч восемьсот) долларов США. Окончательная стоимость контракта может быть изменена с учетом результатов фактической поставки товара по количеству, качеству, изменения базиса условий поставки и корректировки итоговой цены за единицу товара и общей стоимости поставленного товара.

3 Качество товара

Качество товара должно соответствовать техническим условиям, указанным в прилагаемых спецификациях. Качество товара подтверждается сертификатом качества, выданным заводом-изготовителем.

4 Цена и условия поставки

Цена на проданный товар установлена в долларах США за 1 тонну веса товара на условиях CFR freeout порт Анзали (свободная торговая зона) или порт Ноушахр (по выбору Покупателя), Иран, согласно Incoterms – 2010.

Цена может быть изменена по согласованию сторон и оформлена Дополнением к спецификации. Продавец имеет право поставить товар в количестве на 5 % больше или меньше, чем указано в спецификации, а Покупатель обязуется оплатить фактически поставленное количество учетом указанного расхода.

5 Дата поставки

Датой поставки товара считается дата коносамента, подтверждающего отгрузку товара из порта Астрахань в порт Анзали (особая экономическая зона) или в порт Ноушахр, Иран. Поставка по данному контракту осуществляется до «28» Февраля 2012 г.

6. Платеж и право собственности

6.1 Платеж в размере 100 % стоимости каждой отгруженной партии товара производится с документарного аккредитива.

6.2 Аккредитив должен включать следующие условия:

1 Форма аккредитива: безотзывный;

2 Название бенефициара: ТС ОМК, Volgogradskij prospect 2, 109316, Moscow, Russia;

3 Допустимое отклонение суммы аккредитива: +/- 5 %;

4 Исполняющий банк: «ВНЕШТОРГБАНК», Кузнецкий мост 16, 103031, Москва, Россия, BIC: VTBRRUMM;

5 Платеж: по предъявлению;

6 Принятие к перевозке: Астраханский порт;

7 Требуемые документы: 3/3 оригинала и одна копия Коносамента с пометкой "clean on board" "freight prepaid"; 3 оригинала и 2 копии Коммерческих счетов; 2 оригинала и 2 копии Упаковочного листа с указанием теоретического веса, количеством труб и названием судна; 1 оригинал Сертификата происхождения, заверенного Торгово-промышленной Палатой РФ;

8 Дополнительные условия: 1) документы, выписанные на английском и/или русском принимаются; 2) частичные отгрузки разрешены;

9 Все расходы по аккредитиву вне территории России оплачиваются Покупателем, расходы по аккредитиву на территории России оплачиваются Продавцом.

Аккредитив должен быть открыт в течение 5 рабочих дней с даты запроса Продавца, направленного по факсу в адрес Покупателя, на открытие аккредитива. Срок действия аккредитива должен быть не менее 90 дней от даты его открытия и акцептования Продавцом.

Покупатель обязан согласовать с Продавцом условия открываемого аккредитива, одобренные банком-эмитентом, до момента фактического открытия аккредитива, направив их Продавцу по факсу (7-095) 231-77-19. В противном случае Продавец имеет право требовать изменений аккредитива в соответствии с условиями настоящего Контракта. В течение четырех рабочих дней Продавец обязан рассмотреть условия аккредитива и дать подтверждение либо предложить изменения.

В противном случае аккредитив считается согласованным сторонами. В случае, если Продавец не согласен с условиями аккредитива или условия открытого аккредитива не соответствуют согласованным, Продавец имеет право задержать поставку товара на срок согласования таких условий. В случае, если условия согласованного сторонами аккредитива противоречат условиям настоящего контракта, применяются условия аккредитива.

7 Транспортные условия.

Продавец обеспечивает фрахтование тоннажа для перевозки груза в порт назначения. По окончании погрузки Продавец сообщает Покупателю по факсу или электронной почте название судна, дату выхода судна из порта погрузки, количество погруженного груза, ориентировочную дату подхода судна в порт выгрузки и другие данные, предусмотренные контрактом. Выгрузка в порту назначения производится за счет Покупателя по нормам, указанным в чартер-партии.

Нормы выгрузки и другие условия чартер-партии сообщаются Покупателю для согласования до начала погрузки в порту отправления. Время, использованное на ожидание причала в порту назначения, считается как стальнойное время, независимо от даты акцепта нотиса в порту назначения. Порядок подачи нотиса в соответствии с условиями чартер-партии.

В случае, если Покупатель не обеспечит выгрузку судна в соответствии с нормами выгрузки, указанными в чартер-партии, он оплачивает демередж по ставке, указанной в чартер-партии. В случае отгрузки на линейных судах расчеты по диспачу / демереджу не производятся. Все остальные условия перевозки, не предусмотренные в данном контракте, регулируются положениями чартер-партии «Дженкон».

10 Претензии

Если непосредственно в процессе приемки товара обнаружится несоответствие количества и качества, указанному в спецификации и/или отгрузочных документах, то Покупатель обязан прекратить приемку товара и немедленно согласовать с Продавцом порядок необходимых действий. При несоответствии качества товара, оговоренному в спецификациях, стороны принимают все возможные шаги к разрешению разногласий путем переговоров. В случае невозможности достижения согласия, Покупатель имеет право заявить претензию по качеству в течение 15 рабочих дней с даты получения товара.

По истечении вышеуказанных сроков претензии не принимаются. Предъявление претензии в отношении какой-либо поставленной части товара не может служить основанием для отказа Покупателя принять и оплатить товар, находящийся под рекламацией, а также оставшуюся часть товара, поставляемого по настоящему контракту.

Претензия Покупателя принимается к рассмотрению, если она направлена заказным письмом (курьерской почтой) с приложением всех необходимых документов, подтверждающих претензию, и при условии ее подтверждения результатами независимой экспертизы. Назначение независимой экспертной организации согласуется между Продавцом и Покупателем.

К претензии должны быть приложены:

1) рекламационный акт экспертизы, проведенной согласованной между сторонами независимой экспертной организацией. Акт должен содержать следующую информацию: номер контракта, наименование товара в соответствии с контрактом, вес товара, в отношении которого была заявлена претензия, дан-

ные о транспортном средстве и номер транспортной накладной, маркировка товара, экспертное подтверждение существования претензии;

2) существо претензии Покупателя;

3) требования Покупателя.

Продавцу предоставляется право проверить обоснованность претензии на месте складирования товара через своего представителя. Результаты независимой экспертизы признаются окончательными для обеих сторон. Датой заявления претензии считается дата получения Продавцом заказного письма. Продавец обязуется рассмотреть претензию в течение 30 календарных дней с даты получения заказного письма, содержащего все необходимые документы.

Покупатель не имеет права использовать и перепродавать товар, на который заявлена претензия. Данный товар находится на ответственном хранении Покупателя за его счет. Ответственность Продавца по всем претензиям ограничивается стоимостью дефектного товара в партии, при этом стоимость товара определяется на условиях базисной поставки, согласно соответствующей спецификации.

11 Форс-мажор

Ни одна из сторон не будет нести ответственность за полное или частичное неисполнение любой из своих обязанностей, если неисполнение будет являться следствием таких обстоятельств как наводнение, пожар, землетрясение, другие стихийные бедствия, а также война, боевые действия, гражданские волнения, запрет или ограничение экспорта или внесение изменений в законодательство, ухудшающие для Продавца условия экспорта, возникшие после заключения контракта.

Если любое из перечисленных обстоятельств непосредственно повлияло на исполнение обязательств в срок, установленный в контракте или спецификациях, то этот срок соразмерно отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательства, должна в письменной форме уведомить другую сторону о наступлении, предполагаемом сроке действия и прекращении вышеуказанных обстоятельств.

Уведомление другой стороне направляется в письменной форме немедленно, но не позднее 3 календарных дней с момента их наступления и прекращения. Факты, изложенные в уведомлении, должны быть подтверждены Торговой (Торгово-Промышленной) палатой или иным компетентным органом или организацией соответствующей страны. Не уведомление или несвоевременное уведомление лишает Стороны права ссылаться на любое из вышеперечисленных обязательств как на основание, освобождающее от ответственности за неисполнение обязательств.

В случае наступления обстоятельств, таких как введение новых законов, налогов и пошлин, не позволяющих Продавцу отгрузить товар в течение срока поставки по контракту на прежних условиях, Стороны согласятся предпринять некоторые из перечисленных ниже мер: продлить срок поставки, снизить объем

поставок, назначить новую цену или отказаться от контракта. В случае согласия с изменением условий Продавец будет продолжать свои обязательства по поставке. Продавец, в случае несогласия с условиями, может отказаться от контракта и от поставки.

12 Ответственность сторон

Стороны примут все зависящие от них меры по качественному и своевременному выполнению обязательств, указанных в настоящем контракте. В случае, если Покупатель не откроет аккредитив в соответствии с условиями настоящего контракта, Продавец имеет право расторгнуть контракт в одностороннем порядке. Покупатель обязан оплатить фактические расходы по хранению груза в порту Астрахань, возникшие из-за задержки в открытии аккредитива, а также возместить Продавцу понесенные убытки из-за срывов сроков отгрузки.

В случае несоблюдения Продавцом сроков поставки, оговоренных в контракте, Продавец обязан уплатить Покупателю пени в размере 0,1 % от стоимости недопоставленного товара за каждый день просрочки, начиная с 11 дня просрочки поставки. Однако общая сумма штрафа не должна превышать 5 % от стоимости недопоставленного в срок товара. В случае невыполнения сторонами своих обязательств должным образом, все споры, разногласия или требования разрешаются в соответствии процедурой, описанной в разделе 13 настоящего контракта

13 Применимое право, споры и арбитраж

Применимое право – законодательство Российской Федерации. Споры и разногласия, которые могут возникнуть из данного контракта или в связи с ним, будут разрешаться путем переговоров между Сторонами. Все споры и разногласия или требования, возникающие из настоящего контракта, или в связи с ним, в том числе касающиеся его исполнения, нарушения, прекращения или недействительности, подлежат разрешению в Международном Коммерческом Арбитражном Суде при Торгово-Промышленной Палате Российской Федерации (Москва) в соответствии с его Регламентом.

При рассмотрении споров по настоящему контракту с приложениями русский текст имеет приоритет. Расходы на привлечение юристов, адвокатов переводчиков, командировочные и прочие расходы, связанные с рассмотрением дела (кроме арбитражных сборов), стороны несут самостоятельно.

14 Прочие условия

Расходы по разгрузке товара в порту назначения оплачиваются Покупателем. Все пошлины, портовые и таможенные сборы и прочие расходы, которые необходимы по правилам порта назначения, оплачиваются Покупателем. Все изменения и дополнения к настоящему контракту действительны лишь в том случае, если они совершены в письменной форме в виде Дополнения или Спецификации к Контракту и подписаны обеими сторонами.

Ни одна из сторон не вправе передавать свои права и обязательства по настоящему контракту третьей стороне без письменного согласия другой стороны контракта, кроме случаев, предусмотренных законодательством РФ. Все соглашения, переговоры и переписка между сторонами по вопросам, изложенным в настоящем контракте, имевшие место до подписания контракта, теряют силу с даты подписания контракта.

В случае, если у Стороны по контракту происходит изменение адреса (юридического или почтового) реквизитов, она обязана известить противоположную Сторону об этом в письменном виде не позднее чем за 10 дней до даты начала действия новых данных. В противном случае Сторона, не получившая данного уведомления, не несет ответственность за несвоевременность доставки и получения корреспонденции другой стороной.

Контракт выполнен на русском/английском языках в двух экземплярах, каждый из которых имеет одинаковую юридическую силу. Копия контракта, полученная по факсу, является действующим инструментом для проведения таможенных и банковских процедур или других действий, необходимых для выполнения условий контракта, до момента обмена оригиналами контракта.

16 Юридические адреса сторон

ПРОДАВЕЦ: ООО «ТЦ ОМК». Юридический адрес : 117936 Москва, Ленинский проспект, д. 2-2А. Почтовый адрес : 109316, Москва, Волгоградский просп., д. 2. (Отдел ВЭС тел/факс: 231-77-22). АКБ "МЕТАЛЛИНВЕСТБАНК", Славянская пл. 2, Москва, Россия.

ПОКУПАТЕЛЬ: «Amiri Nassab Commercial», Legal address : 2nd Floor, Building No.121, Beginning of Islamic Republic Boilevard, Kerman, Iran Tel / Fax:+98 341 50140

The Buyers/ Покупатель

The Sellers/ Продавец

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (30 ноября 1994 года № 51-ФЗ).
- 2 Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (заключена в г. Вене 11.04.1980).
- 3 Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс – 2010» (публикация МТП N 715).
- 4 Внешнеторговый контракт : содержание, документы, учет, налогообложение : практич. пособие / Н. Б. Корепанова. – Москва : ИНФРА-М, 2019. – 237 с. – (Просто, кратко, быстро). – URL: <http://znanium.com/catalog/product/1022303>.
- 5 Внешняя торговля : Словарь-справочник / А. О. Руднева. – Москва : Научная книга, 2008. – 346 с. – ISBN 978-5-91393-030-9. – URL: <http://znanium.com/catalog/product/331909>.
- 6 Громова, Н. М. Внешнеторговый контракт = ContractsinForeignTrade : учебное пособие / Н. М. Громова. – 2-е изд., испр. – Москва : Магистр; ИНФРА-М, 2018. – 144 с. – ISBN 978-5-9776-0064-4. – URL: <http://znanium.com/catalog/product/952081>.
- 7 Забелин, В. Г. Внешнеторговые операции и их транспортное обеспечение : учебное пособие / В. Г. Забелин, Е. В. Зарецкая. – Москва : Альтаир-МГАВТ, 2015. – 80 с. – URL: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=537736>.
- 8 Комаров, А. С. Применение принципов унидруа – унификация регулирования международной торговли в действии / А. С. Комаров // Унификация международного частного права в современном мире : сборник статей. – Москва : НИЦ ИНФРА-М : ИЗиСП, 2013. – С. 50 – 66. – ISBN 978-5-16-009316-1. – URL: <http://znanium.com/catalog/product/525637>.
- 9 Купля-продажа товаров во внешнеторговом обороте : учебное пособие / С. В. Николюкин. – Москва : Юстицинформ, 2010. – 200 с. – ISBN 978-5-7205-0990-3. – URL: <http://znanium.com/catalog/product/217353>.
- 10 Лебедева, А. А. Английский язык для юристов. Предпринимательское право. Перевод контрактов : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» / А. А. Лебедева. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 231 с. – ISBN 978-5-238-01928-4. – URL: <http://znanium.com/catalog/product/1028692>.
- 11 Международные контракты и их регуляторы : учебник для магистратуры / М. В. Мажорина, Я. О. Алимова. – Москва : Норма : ИНФРА-М, 2019. – 448 с. – URL: <http://znanium.com/catalog/product/1018194>.
- 12 Международные переговоры: учебное пособие / С. И. Лашко, И. О. Мартыненко. – Москва : ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 132 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – URL: <http://znanium.com/catalog/product/556549>.
- 13 Синева, Н. А. Проблемы унификации в области международной торговли / Н. А. Синева // Унификация международного частного права в современном

мире : сборник статей. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, ИЗиСП, 2013. – С. 66 – 77. – URL: <http://znanium.com/catalog/product/525662>.

- 14 Составление международного контракта : методические рекомендации / С. А. Петрова. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 38 с. – ISBN 978-5-16-103040-0 (online). – URL: <http://znanium.com/catalog/product/509028>.

Артамонова Ирина Александровна

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ КОНТРАКТЫ

Методические указания
к выполнению контрольной работы для студентов заочной формы
обучения специальности 38.05.02 «Таможенное дело»

Редактор Л. П. Чукомина

БИЦ Курганского государственного университета.
640020, г. Курган, ул. Советская, 63/4.
Курганский государственный университет.