

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
КЫРГЫЗСКО-РОССИЙСКИЙ СЛАВЯНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра экономики и управления на предприятии

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Методические указания и тематика заданий
для самостоятельной работы студентов,
обучающихся по направлению «Экономика»

УДК 339.9
ББК У9(2)80
В 20

Рецензенты:

Ч. А. Нуралиева – д-р экон. наук, проф.
кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» КРСУ,
Ш. Р. Гапурбаева – канд. экон. наук, доц.
кафедры «Менеджмент и экономика» УНПК МУК

Составитель
Ю. В. Шинко

Рекомендовано к изданию
кафедрой экономики и управления на предприятии

В 20 **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ:** методические указания и тематика заданий для самостоятельной работы студентов, обучающихся по направлению «Экономика» / сост. Ю. В. Шинко. Бишкек: КРСУ, 2017. 36 с.

Методические указания и тематика заданий для самостоятельной работы составлены в соответствии с программой курса и требованиями образовательного стандарта к учебной дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность предприятия». Содержат задания и методические рекомендации по изучению дисциплины, предназначены для проведения практических занятий, а также самостоятельной работы студентов и ее контроля.

Материалы практикума способствуют закреплению студентами системы теоретических знаний, а также овладению методами всестороннего анализа современных явлений международной экономической жизни общества с научно обоснованными выводами.

ВВЕДЕНИЕ

Важная задача для экономиста и менеджера состоит в том, чтобы усвоить и использовать на практике некоторые положения и ситуации, рассмотренные в рамках курса «Внешнеэкономическая деятельность». Тематика заданий для самостоятельной работы приближена к этим задачам и нацелена на то, чтобы привить студентам навыки исследовательской работы по экономике на основе анализа источников, умение рассмотреть важнейшие теоретические и практические аспекты международных экономических связей, а также давать современную их интерпретацию.

Курс непосредственно связан с маркетингом, экономической теорией, мировой экономикой, правовыми вопросами, а также с целым рядом конкретных экономических дисциплин. Специфика предмета состоит в динамичности изучаемого материала, а это требует привлечения дополнительных источников информации, широкого использования экономических данных. Большую помощь в этом отношении приносит систематическое знакомство с информацией в Интернете, а также с изданиями, как например: «Плановый отдел», «Внешнеэкономический бюллетень», «Дело», «Деловой мир», «Business Week» и другими.

В процессе подготовки студенты изучают наиболее сложные проблемы внешнеэкономической деятельности, учатся всесторонне анализировать современные явления международной экономической жизни общества, делать правильные научно обоснованные выводы.

Самостоятельная работа состоит из двух частей:

I часть теоретическая (аналитическая) выполняется в виде презентации в программе Microsoft Power Point.

II часть практическая – Контракт на поставку строительной продукции (материалов, оборудования, машин и механизмов) или услуг из страны и фирмы.

Рекомендуется следующий порядок выполнения самостоятельной работы.

I ЧАСТЬ ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ (АНАЛИТИЧЕСКАЯ)

Выбор темы. У каждого студента есть право выбора любой из ниже предложенных тем (см. прил. 1). Перечень охватывает все темы дисциплины

с углубленным их рассмотрением применительно к КР. В исключительных случаях тема может быть сформулирована самостоятельно по предварительному согласованию с преподавателем.

Составление плана работы. Как правило, изложение большинства тем предполагает выделение следующих общих вопросов:

- Характеристика современного состояния проблемы;
- Теоретико-методологические основы проблемы;
- Анализ ключевых категорий, положений и каких-либо факторов по теме;
- Оценка влияния каких-либо элементов на **внешнеэкономическую деятельность КР**;
- Выводы, в которых выражается собственный взгляд на решение проблемы;
- Литература (с указанием веб-сайтов).

Изучение информационных материалов по теме. Для глубокой проработки требуется изучение монографий, научных статей в экономических журналах, статистических обзоров в периодической печати, экономической информации в сети Интернет, используя поисковые системы google.com, yandex.ru, rambler.ru, gg.ru, aport.ru, open.by, poisk.com, aol.com, а также корпоративные сайты различных государственных и частных учреждений и организаций и другие.

На этом этапе студенты приобретают опыт работы с источниками разного рода, умение находить в них главные положения, непосредственно относящиеся к избранной теме, учатся логично и последовательно излагать свои мысли при анализе сложных вопросов.

Оформление

Работа выполняется в виде **презентации в программе Microsoft Power Point** объемом не более 10 слайдов и представляется в распечатанном виде и в электронной версии на CD.

На титульном слайде необходимо указать свои фамилию, имя, отчество, факультет, специальность, курс, название темы.

На втором слайде приводится план изложения, а завершающий слайд должен содержать полный список использованной литературы и веб-сайтов.

Слайды должны быть подготовлены в соответствии с общими правилами оформления презентаций, не должны быть загромождены мелкими текстом, быть читаемыми на фоне и иметь иллюстрационный материал в виде диаграмм, рисунков, графиков.

Например: <http://userdoc.boom.ru/pp/demo/present1.htm>

II ЧАСТЬ ПРАКТИЧЕСКАЯ.

КОНТРАКТ НА КУПЛЮ (ПРОДАЖУ) СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ (МАТЕРИАЛОВ, ОБОРУДОВАНИЯ, МАШИН И МЕХАНИЗМОВ) ИЛИ УСЛУГ ИЗ СТРАНЫ И ФИРМЫ.

Студент составляет контракт на куплю (продажу) строительной продукции или услуги по выбору согласно приложению 1 по образцу контракта (см. прил. 2).

К контракту должны прилагаться: сертификаты (паспорта) качества продукции, сертификаты соответствия (см. прил. 3), гигиенический сертификат, международная товарно-транспортная накладная (CMR), заявление на открытие аккредитива (см. прил. 4), карта с указанием маршрута следования товара, грузовая таможенная декларация, спецификация продукции и ее описание, расчет таможенной стоимости и цены товара в месте покупателя.

Для выполнения контракта студент должен провести маркетинговые исследования по данному виду продукции, используя Интернет, найти фирму, описание и цену товара по прайс-листу, а также узнать условия поставки согласно ИНКОТЕРМС 2000.

Заявление на открытие аккредитива можно взять с сайта конкретного банка, который будет открывать аккредитив.

Контракт оформляется от имени студента и подписывается им.

Допускается по согласованию с преподавателем использовать действующие контракты с обязательным выполнением вышеприведенных требований и приложением используемого контракта.

Сдача самостоятельной работы

Студенты сдают работы на проверку на кафедру *не позднее чем за 2 недели до начала экзаменационной сессии.*

На каждую работу преподавателем кафедры дается общая оценка: «Допускается к защите» или «Не допускается к защите». Если работа не допущена, то студент дорабатывает работу с учетом изложенных в рецензии замечаний и рекомендаций преподавателя и вновь представляет работу на кафедру для повторного рецензирования.

В период экзаменационной сессии студенты докладывают темы презентации на практических занятиях и проходят устное собеседование с преподавателем.

По итогам собеседования преподаватель проставляет на титульном листе окончательную оценку работы: «Зачтено» или «Не зачтено». Студенты, не выполнившие в срок работы или не прошедшие устное собеседование не допускаются к зачету.

Учебно-методические материалы по дисциплине

Нормативные документы

1. Конституция КР. Принята референдумом (всенародным голосованием) 27 июня 2010 г. (Введена в действие Законом КР от 27 июня 2010 г.). (в редакции закона КР от 28 дек. 2016 г. № 218).
2. Гражданский Кодекс Кыргызской Республики (с изменениями и дополнениями по состоянию на 16 дек. 2016 г.)
3. Венская конвенция о праве международных договоров (г. Вена от 23 мая 1969 г.). (Кыргызская Республика присоединилась к Конвенции в соответствии с законом КР от 5 июля 1997 года № 49).
4. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности в Кыргызской Республике: закон Кыргызской Республики от 2 июля 1997 г. № 41 (в ред. законов КР от 24 дек. 2003 г. № 239, 5 окт. 2011 г. № 161, 4 нояб. 2011 г. № 201, 10 июня 2015 г. № 128).
5. О свободных экономических зонах в Кыргызской Республике: закон Кыргызской Республики от 11 янв. 2014 г. № 6 (в ред. закона КР от 30 дек. 2014 г. № 177):
6. О таможенном регулировании в Кыргызской Республике: закон Кыргызской Республики от 31 дек. 2014 г. № 184.
7. Об инвестициях в Кыргызской Республике: закон Кыргызской Республики от 27 марта 2003 г. № 66 (в ред. законов КР от 14 июня 2004 г. № 76, 31 июля 2006 г. № 144, 23 июня 2008 г. № 127, 17 окт. 2008 г. № 231, 30 апр. 2009 г. № 141, 16 июля 2009 г. № 222, 22 окт. 2009 г. № 284, 6 фев. 2015 г. № 31, 13 фев. 2015 г. № 32, 16 дек. 2016 г. № 207).
8. Об экспортном контроле: закон Кыргызской Республики от 23 янв. 2003 г. № 30. (в ред. законов КР от 28 апр. 2008 г. № 73, 5 окт. 2011 года № 161).

Основная литература

1. Международное регулирование внешнеэкономической деятельности / Д. П. Александров, С. А. Васьковский и др.; под ред. В. С. Каменкова. Минск: Дикта, 2012.
2. Алехнович А. В. Тесты по внешнеэкономической деятельности организации с комментариями и ответами. Для аттестации работников внешнеэкономических служб (+ CD-ROM). Минск: Дикта, 2010. 76 с.
3. Астахов В. П. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности. Ростов н/Д: Феникс, 2010. 264 с.
4. Астахов В. П. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности. Ростов н/Д: Мини Тайп, 2013. 390 с.
5. Ахвледиани Ю. Т. Страхование внешнеэкономической деятельности. М.: Юнити-Дана, 2010. 256 с.
6. Бархатов А. П. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности. М.: Дашков и К, 2012. 268 с.
7. Беркова О. В., Жудро М. К., Михайловский Е. И. Внешнеэкономическая деятельность в агропромышленном комплексе: учебное пособие. М.: Тетралит, 2014. 240 с.
8. Вардомский Л. Б., Скатерщикова Е. Е. Внешнеэкономическая деятельность регионов России. М.: КноРус, 2009. 448 с.
9. Жудро М. К. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум. Минск: Изд-во Гревцова, 2010. 164 с.
10. Кайгородов А. Г., Колибаба В. И. Внешнеэкономическая деятельность корпораций. Старый Оскол: ТНТ, 2012. 224 с.
11. Каспина Р. Г., Плотникова Л. А. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности. М.: Эксмо, 2010. 432 с.
12. Прокушев Е. Ф., Костин А. А. Внешнеэкономическая деятельность: учебник. М.: Юрайт, 2013. 528 с.
13. Рассел Джесси. Внешнеэкономическая деятельность. М.: Книга по Требованию, 2013. 100 с.
14. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности предприятия. Новосибирск М.: Внешторгиздат, 2014. 152 с.
15. Минько Э. В., Минько А. Э. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия. СПб.: Финансы и статистика, 2010. 608 с.
16. Молчанова О. В., Пронина Е. В. Аудит внешнеэкономической деятельности. М.: Финансы и статистика Инфра-М, 2011. 336 с.
17. Попов С. Основы внешнеэкономической деятельности. М.: Ось-89, 2014. 240 с.
18. Страхование во внешнеэкономической деятельности. Минск.: БГЭУ, 2014. 384 с.
19. Сухов В. Д., Сухов С. В. Коммерсант в промышленности. СПб.: Академия, 2004. 224 с.

Дополнительная литература

1. Гуляев Н. С., Ветрова Л. Н. Основные модели бухгалтерского учета и анализа в зарубежных странах: учебное пособие. М.: КноРус, 2004. 144 с.
2. Дадалко В. А., Румянцева Е. Е., Демчук Н. Н. Налогообложение в системе международных экономических отношений: учебное пособие. М.: Амрита-Русь, Менеджмент, 2000. 359 с.
3. Ильшев А. М., Ильшева Н. Н., Воропанова И. Н. Учет и анализ инновационной и инвестиционной деятельности: учебное пособие. М.: КноРус, 2005. 240 с.
4. Классификация товаров в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности: методическое пособие. Мн., 2002.
5. Михайлов Д. М. Внешнеторговый контракт: учебное пособие. М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1997. 187 с.
6. Плотников А. Ю. Новый ИНКОТЕРМС-2000. Содержание, практика применения, комментарии. М.: ПРИОР, 2002. 48 с.
7. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело: учеб. / под ред. С. И. Долгова, И. И. Кретьева. М.: БЕК, 1997. 784 с.
8. Товарная номенклатура ВЭД СНГ. Мн.: Мессия, 1997.
9. Тынель А., Функ Я., Хвалей В. Курс международного торгового права. Минск: Амалфея, 2000. 704 с.
10. Хвалей В. В., Функ Я. И. Курс правовых основ внешнеэкономической деятельности государств- участников СНГ (Россия, Беларусь, Украина). Минск: Амалфея, 1999. 256 с.
11. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, 1993.
12. Унифицированные правила по инкассо, 1995.
13. Международное частное право (действующие нормативные акты). М., 1999.
14. Экономика предприятия: Практикум 1 / Л. Н. Нехорошева, Л. А. Лобан, Н. Ф. Загривная и др.; под ред.: Л. Н. Нехорошева, Л. А. Лобан. Минск: БГЭУ, 2004. 368 с.

Электронные ресурсы

1. АТИ – Грузоперевозки // URL: <http://ati.su>
2. Всемирный банк // URL: <http://www.vsemirnyjbank.org/>
3. Заявление на аккредитив.
// URL: http://obrazec.org/21/zajavlenie_na_akkreditiv.htm
4. Интернет ресурсы Государственной таможенной службы при Правительстве Кыргызской Республики // URL: <http://customs.gov.kg/>
5. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)
// URL: <http://www.un.org/ru/ga/unctad/>
6. Международный Валютный Фонд (МВФ)
// URL: <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>
7. Министерство иностранных дел Кыргызской Республики
// URL: <http://www.mfa.gov.kg/>
8. Онлайн калькулятор. Морские единицы измерения
// URL: <http://planetcalc.ru/529/>
9. Онлайн калькулятор морского фрахта // URL: <http://seafreightrates.ru/>
10. Организация Объединенных Наций (ООН)
// URL: <http://www.un.org/ru/index.html>
11. Склад законов // URL: <http://sklad-zakonov.narod.ru>
12. European Union website, the official EU website // URL: <http://europa.eu/>
13. World Trade Organization // URL: <http://www.wto.org>

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

	Фамилия и инициалы	Темы презентаций	КОНТРАКТ строительная продукция (материал, оборудование, машины и механизмы)		
			Страна	Продукция (по собственному усмотрению)	Условия поставки
1		Развитие инфраструктуры управления внешнеэкономической деятельностью в КР	Куба		DDP – поставка с оплатой таможенных пошлин
2		Развитие механизма привлечения иностранных кредитов в экономику КР	Кения		DAF – поставка до границы
3		Инвестиционная ситуация в КР и условия работы совместных предприятий на местном рынке	Алжир		CIP – фрахт / перевозка и страхование оплачены до границы
4		Организация и эффективность работы СЭЗ в КР	Новая Зеландия		EXW – франко завод
5		Роль национальной политики в повышении эффекта от зарубежных инвестиций	Босния и Герцеговина		DEQ – поставка с пристани
6		Использование опыта зарубежных стран в решении проблемы внешней задолженности в КР	Китай		DDP – поставка с оплатой таможенных пошлин

Продолжение прил. 1

	Фамилия и инициалы	Темы презентаций	КОНТРАКТ строительная продукция (материал, оборудование, машины и механизмы)		
			Страна	Продукция (по собственному усмотрению)	Условия поставки
7		Влияние финансовой политики в КР на развитие внешнеэкономической деятельности предприятий	Словакия		FCA – франко перевозчик
8		Система налоговых льгот как средство развития экспортного производства в КР	Аргентина		FCA – франко перевозчик
9		Система кредитования как средство развития экспортного производства в КР	Гана		DES – поставка с судна
10		Влияние политики государственного регулирования цен на развитие внешнеэкономической деятельности предприятий КР	Нидерланды		EXW – франко завод
11		Тарифные методы регулирования внешней торговли в КР и пути их развития	Сенегал		FOB – свободно на борту

Продолжение прил. 1

	Фамилия и инициалы	Темы презентаций	КОНТРАКТ строительная продукция (материал, оборудование, машины и механизмы)		
			Страна	Продукция (по собственному усмотрению)	Условия поставки
12		Нетарифные методы регулирования внешней торговли в КР и пути их развития	Нигерия		DDP – поставка с оплатой таможенных пошлин
13		Международный опыт применения мер нетарифного регулирования и его использование в КР	Чили		FCA – франко перевозчик
14		Влияние мер государственного регулирования на внешнеторговую деятельность предприятий КР	Саудовская Аравия		DAF – поставка до границы
15		Система преференций во внешней торговле КР	Эстония		EXW – франко завод
16		Количественные ограничения экспорта и импорта и регистрация внешнеторговых контрактов – методы нетарифного регулирования внешней торговли в КР	Перу		DEQ – поставка с пристани

	Фамилия и инициалы	Темы презентаций	КОНТРАКТ строительная продукция (материал, оборудование, машины и механизмы)		
			Страна	Продукция (по собственному усмотрению)	Условия поставки
17		Организация и особенности сертификации происхождения товаров в КР	Пакистан		DAF – поставка до границы

КОНТРАКТ № _____
« ____ » _____ 20 __ г. № _____

(Наименование юридического лица, Ф. И. О. индивидуального предпринимателя)

именуемое в дальнейшем «Продавец», в лице

(Должность, Ф. И. О.)

действующего на основании

(Устав, положение, доверенность, №, дата, № свидетельства)

с одной стороны, и

(Наименование юридического лица, Ф. И. О. индивидуального предпринимателя)

именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице

(Должность, Ф. И. О.)

действующего на основании

(Устав, положение, доверенность, №, дата, № свидетельства)

(Государственной регистрации индивидуального предпринимателя)

с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта

В СООТВЕТСТВИИ С НАСТОЯЩИМ КОНТРАКТОМ ПРОДАВЕЦ ПРОДАЛ, А ПОКУПАТЕЛЬ КУПИЛ НА УСЛОВИЯХ

(ФОБ, СИФ, КАФ, ФАС и др.)

(Название товара)

в количестве

(Штук, кг и др.)

ассортимент которых уточняется в прилагаемой к контракту спецификации, подписываемой договаривающимися сторонами и являющейся неотъемлемой частью контракта.

2. Сроки поставки

2.1. Поставка

(Наименование товара)

должна быть осуществлена

(Конкретная дата, период с ____ по ____)

2.2. Досрочная поставка

(допускается, не допускается, другие условия, связанные с досрочной поставкой)

3. Цена

3.1. Цена за

(Единица измерения: сом, \$, др. валюта)

3.2. Общая цена контракта

(Сом, \$, др. валюта)

3.3. Цены устанавливаются

(На условиях ФОБ, СИФ, КАФ, ФАС и т. д.)

В ЦЕНУ ТОВАРА ВОШЛИ ТРАНСПОРТНЫЕ РАСХОДЫ ПО ДОСТАВКЕ И ПОГРУЗКЕ ТОВАРА НА БОРТ СУДНА, ВСЕ РАСХОДЫ В СЛУЧАЕ ПОВРЕЖДЕНИЯ И ПОТЕРИ ТОВАРА В ПУТИ ДО МОМЕНТА ДОСТАВКИ НА БОРТ СУДНА, ПОЛУЧЕНИЕ НА СВОЙ РИСК И ЗА СВОЙ СЧЕТ ЭКСПОРТНОЙ ЛИЦЕНЗИИ, СТОИМОСТЬ УПАКОВКИ, ОПЛАТА РАСХОДОВ В СВЯЗИ С ПРОВЕРКОЙ ТОВАРА, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПОСТАВКИ ТОВАРА.

4. Качество

4.1. Качество

(Наименование товара)

должно соответствовать

(ГОСТ, ОСТ, СТП, дата их утверждения, если они имеются)

Возможны варианты этого пункта.

Вариант 2.

Качество

(Наименование товара)

должно соответствовать качеству образцов (эталонов), одобренных и подтвержденных обеими сторонами (упакованных и опломбированных и т. д. обеими сторонами).

Образцы

(Наименование товара)

являются эталоном для сторон настоящего контракта. Один экземпляр эталона хранится у Продавца, два других – у Покупателя в течение

(Указать срок)

с момента получения Покупателем

(Наименование товара)

Эталоны (образцы) передаются Продавцом Покупателю бесплатно.

Вариант 3.

Качество товара может быть подробно описано в договоре.

4.2. Продавец гарантирует качество товара в течение

_____ (Срок)
с момента

_____ (Отгрузки, получения, введения в эксплуатацию)

4.3. Качество товара подтверждается сертификатом изготовителя. Продавец должен обеспечить Покупателя

_____ (Название документации, инструкции на товар и т. д.)

в количестве _____ штук на _____ языке.

5. Техническая характеристика (при необходимости):

5.1. Комплектность товара _____

5.2. Длина _____

5.3. Ширина _____

5.4. Вес _____

5.5. Цвет _____

5.6. И т. д. _____

6. Упаковка и маркировка

6.1. Упаковка должна обеспечить сохранность

_____ (Наименование товара)

во время транспортировки

_____ (Вид транспорта или любой)

перевалки в пути, во время хранения в

_____ (Если необходимо, указать особые условия хранения)

предотвратить порчу товара от атмосферных воздействий.

6.2.

_____ (Наименование товара)

должен быть упакован

(Указать подробно тару (коробки, ящики, прокладки), количество внутри тары, вместимость и т. д., описать материал тары (дерево, пластмасса, ткань и т. д.), в которой товар должен быть упакован, способы крепления (обшивка) и т. д.)

6.3. Места упаковки

_____ (Ящики, контейнеры, др.)

пломбируются пломбами

_____ (Изготовителя, продавца, органов транспорта)

_____ (Указать, в каких местах пломбируется упаковка)

Оттиск пломбы должен быть четким. Номера пломб вносятся в транспортные документы

_____ (Накладная, др.)

высылаемые Покупателю, и в упаковочные листы, вкладываемые в

_____ (Контейнер, др. опломбированное место)

В УПАКОВОЧНОМ ЛИСТЕ УКАЗЫВАЕТСЯ:

- номер контракта;
- наименование Продавца и Покупателя;
- наименование товара;
- количество мест и товара;
- вес брутто и нетто;
- номера пломб.

6.4. Каждый

(Ящик, место и т. д.)

должен иметь следующую маркировку, нанесенную несмываемой краской:

- номер контракта;
- наименование Продавца и Покупателя;
- наименование и количество товара (для внутренней маркировки);
- вес брутто и нетто;
- номер ящика;
- адрес Покупателя (получателя) (для внешней маркировки);

(Др. реквизиты по согласованию сторон контракта)

7. Отгрузка и транспортировка

Отгрузка

(Наименование товара)

осуществляется силами, средствами и за счет Продавца.

**ПРОДАВЕЦ ОФОРМЛЯЕТ НЕОБХОДИМЫЕ ДОКУМЕНТЫ
(ЛИЦЕНЗИИ, СЕРТИФИКАТ СТРАНЫ ПРОИСХОЖДЕНИЯ,
ОПЛАТУ ТАМОЖЕННОЙ ПОШЛИНЫ,
НАЛОГ НА ЭКСПОРТ) ЗА СВОЙ СЧЕТ.**

ДОСТАВКА

(Наименование товара)

ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ

(Вид транспорта)

за счет

(Покупателя, продавца)

Место доставки

(Склад Покупателя, город и т. д.)

Право собственности на

(Наименование товара)

и риск его случайной гибели переходят

(Указать момент перехода – с момента передачи органам транспорта
или доставки на склад Покупателя, доставки в порт, на пристань и т. д.)

Груз сопровождается

(Назвать документы)

В каждом

(Название документа – накладная, коносамент и т. д.)

должны быть указаны:

- номер контракта;
- наименование Продавца и Покупателя;
- наименование товара;
- вес брутто и нетто;
- объем (при необходимости – площадь);
- номер контейнера (ящика и т. д.);
- число и знаки пломб;

(Другие реквизиты – по договоренности)

В отгрузочных документах должны быть сделаны отметки

8. Информация об отгрузке

8.1. Продавец информирует Покупателя по

(Способ информирования – телеграф, телефон, телефакс и т. д.)

о готовности товара к отгрузке не менее чем за _____ дней
до начала отгрузки.

В извещении указывается

(Наименование товара, количество, вес и т. д.)

Немедленно после отгрузки

(Наименование товара)

Продавец сообщает:

- номер контракта;
- наименование судна (вид транспорта, № и т. д.);
- дату, номер рейса (расписание);
- номер коносамента;
- наименование товара;
- количество товара;
- количество мест;
- вес брутто, нетто;
- общую стоимость товара;
- другие данные, указанные в контракте.

Продавец должен отправить авиапочтой

(Название документов, их количество)

Покупателю в течение

(Часы, дни)

9. Сдача-приемка товара и проверка его качества

9.1. Приемка товара по количеству и качеству осуществляется в течение

(Срок)

с момента

(Получения, поступления и т. д. товара)

в (на)

(склад Покупателя, в момент разгрузки у конечного получателя,
в момент приемки от органа транспорта и т. д.)

9.2. Приемка

(Наименование товара)

по количеству осуществляется

ПОКУПАТЕЛЕМ В СООТВЕТСТВИИ С

(Транспортные или иные документы)

9.3. Приемка _____ по качеству осуществляется Покупателем в соответствии с качеством, указанным в сертификате (образце, описаниях, технических условиях и т. д.).

9.4. В случае обнаружения несоответствия количества

(Наименование товара)

или его качества названным выше документам Покупатель извещает об этом Продавца в течение

(Срок)

(Способ извещения)

и составляет акт с представителем

(Указать с кем: представителем торгово-промышленной палаты,
незаинтересованной организации или в одностороннем порядке)

9.5. Получив извещение, Продавец должен принять решение по факту недостатка или несоответствия качества и сообщить о нем Покупателю в течение

_____ (Срок)

_____ (Способ извещения)

ПРОДАВЕЦ ДОЛЖЕН

_____ (Заменить товар, снизить цену и т. д.)

9.6. Претензии по вопросам качества и количества поставленного товара предъявляются Покупателем к Продавцу в течение

с момента

_____ (Составления акта приемки или др.)

**ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН РАССМОТРЕТЬ ПРЕТЕНЗИЮ
В ТЕЧЕНИЕ ___ ДНЕЙ С МОМЕНТА ЕЕ ПОЛУЧЕНИЯ.
ЕСЛИ ПРОДАВЕЦ НЕ ДАЛ ОТВЕТА В НАЗВАННЫЙ СРОК,
ТАКАЯ ПРЕТЕНЗИЯ СЧИТАЕТСЯ
ПРИЗНАННОЙ ПРОДАВЦОМ.**

10. Расчеты за поставленную продукцию

10.1. Оплата за поставленный товар производится в

_____ (Сом, \$, др. валюта)

Путем

_____ (Указать форму расчетов – векселя, чеки, аккредитивы и т. д.)

10.2. Оплата производится при следующих условиях

_____ (Указать, если они имеются)

и при наличии экземпляров документов:

_____ (Назвать все необходимые документы:
счет, спецификация, ярлыки, накладные, оформленные лицензии и т. д.)

Документы должны быть оформлены на _____ языке.
В накладных (*других документах*) должны быть в обязательном порядке следующие реквизиты:

_____ (Назвать то, что стороны считают необходимым внести в документы:
№ пломб, дата передачи груза, место передачи товара и т. д.)

10.3. Оплата производится:

_____ (Например, 80% товара оплачивается в течение указанного срока,
оставшиеся 20 % – в течение _____
или все 100 % стоимости товара оплачиваются сразу)

11. Санкции

11.1. В случае просрочки поставки товаров против установленных в контракте сроков Продавец уплачивает Покупателю пению ___ % от стоимости товара, поставка которого просрочена, за каждый день просрочки. Если просрочка превышает ___ дней, начисление процентов (пени) прекращается и сверх начисленной пени Продавец уплачивает Покупателю штраф в сумме ___ % от стоимости не поставленного в срок товара.

11.2. В случае поставки некачественного, некомплектного товара Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере ___ % от стоимости товара, признанного некачественным (некомплектным). Кроме того, Покупатель имеет право вернуть некачественный товар за счет Продавца, если стороны контракта не приняли решения об использовании товара по другому назначению и снижению цены на товар, исправлению в установленный сторонами срок дефектов товара (если они устранимы).

11.3. Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере ___ % от стоимости товара:

- при несоответствии условиям контракта упаковки и маркировки товара;
- при неполной загрузке _____;
(Машины, контейнера, вагона и т. д.)

- при неправильном оформлении отгрузочной документации;
- при пересортице товара;
- при повреждении товара в пути и частичной потери товарного вида, если этот товар не признается некачественным согласно п. 11.2 настоящего контракта.

11.4. В случае просрочки оплаты товара Покупатель уплачивает Продавцу пеню в размере ___% от суммы платежа за каждый день просрочки.

11.5. Уплата штрафов и пени не освобождает стороны от обязанности возместить ущерб, понесенный другой стороной в результате несоблюдения ими условий контракта.

12. Форс-мажорные обстоятельства

12.1. Ни одна из сторон не будет нести ответственности за полное или частичное неисполнение своих обязательств, если неисполнение является следствием наводнения, пожара, землетрясения и других стихийных бедствий или военных действий, возникших после заключения контракта.

ОСВОБОЖДАЮТ СТОРОНЫ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НЕИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ А ТАКЖЕ ЗАПРЕТ НА СОВЕРШЕНИЕ ДЕЙСТВИЙ, СОСТАВЛЯЮЩИХ СОДЕРЖАНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, ИСХОДЯЩИЙ ОТ ПРАВИТЕЛЬСТВА, ПАРЛАМЕНТА.

(Перечислить другие обстоятельства)

12.2. Если любое из названных обстоятельств непосредственно повлияло на исполнение обязательства в срок, установленный в контракте, то этот срок соразмерно отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства.

12.3. Сторона, для которой создавалась невозможность исполнения обязательства, обязана немедленно (однако не позднее 10 дней с момента их наступления и прекращения) в письменной форме уведомить другую сторону о наступлении, предполагаемом сроке действия и прекращении вышеуказанных обстоятельств. Факты, изложенные в уведомлении, должны быть подтверждены торговой (торгово-промышленной палатой)

(или иным компетентным органом или организацией) соответствующей страны. Неуведомление или несвоевременное уведомление лишает сторону права ссылаться на любое вышеуказанное обстоятельство как на основание, освобождающее от ответственности за неисполнение обязательства.

12.4. Если невозможность полного или частичного исполнения обязательства будет существовать свыше трех месяцев, Покупатель будет иметь право расторгнуть контракт полностью или частично без обязанности по возмещению возможных убытков (в т. ч. расходов) Продавца.

13. Сроки исковой давности. Арбитраж

13.1. Срок исковой давности по требованиям сторон, вытекающим из настоящего контракта, устанавливается в четыре года.

13.2. Любой спор, разногласие или требование, возникающие или касающиеся настоящего договора либо его нарушения, прекращения или недействительности, подлежат разрешению в арбитраже в соответствии с действующим в настоящее время Арбитражным Регламентом ЮНСИТРАЛ.

ОРГАН, РАССМАТРИВАЮЩИЙ СПОР

Число арбитров

(Один, три, кто их назначает)

МЕСТО АРБИТРАЖА

(Город, страна)

ЯЗЫК (ЯЗЫКИ) АРБИТРАЖНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА

14. Прочие условия

14.1. Все налоги, сборы и таможенные пошлины, связанные с выполнением настоящего контракта и взимаемые на территории Продавца, уплачиваются за счет Продавца, а на территории Покупателя – за счет

_____ (Продавца, Покупателя)

14.2. Страхование товара и транспортировки до границы _____ производится Продавцом и от границы _____ Покупателем.

14.3. Все переговоры и переписка, предшествующие подписанию настоящего контракта, считаются недействительными.

**НИ ОДНА ИЗ СТОРОН НЕ ИМЕЕТ ПРАВА ПЕРЕДАЧИ
СВОИХ ПРАВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО КОНТРАКТУ
ТРЕТЬЕМУ ЛИЦУ БЕЗ ПИСЬМЕННОГО
НА ЭТО СОГЛАСИЯ ДРУГОЙ СТОРОНЫ.**

14.4. Всякие изменения и дополнения к настоящему контракту будут действительны лишь при условии, если они будут выполнены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих сторон.

14.5. Настоящий контракт составлен в двух экземплярах на русском и _____ языках, причем оба текста имеют одинаковую силу.

14.6. Вся деловая переписка осуществляется на _____ языках.

14.7. При решении споров, вытекающих из данного контракта, стороны руководствуются положениями Венской конвенции 1980 г. «О договорах международной купли-продажи товаров».

15. Юридические адреса сторон:

ПРОДАВЕЦ

Наименование (юр. лица): _____
(Ф. И. О. индивидуального предпринимателя)

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (Факс): _____

ПОКУПАТЕЛЬ

Наименование (юр. лица): _____
(Ф. И. О. индивидуального предпринимателя)

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (Факс): _____

ПРОДАВЕЦ

(Подпись, печать)

ПОКУПАТЕЛЬ

(Подпись, печать)

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

ОБРАЗЕЦ СЕРТИФИКАТА СООТВЕТСТВИЯ

НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА СЕРТИФИКАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ — БелСТ
 КОМИТЕТ ПО СТАНДАРТИЗАЦИИ, МЕТРОЛОГИИ И СЕРТИФИКАЦИИ
 ПРИ СОВЕТЕ МИНИСТРОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

РУП "СТРОЙТЕХНОРМ"
 Наименование органа по сертификации продукции,
 220002, г. Минск, ул. Кропоткина, 89
 его адрес и телефон
 тел. 234-95-10, факс 288-61-21

АМ № 0004399

СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ

Зарегистрирован в Государственном реестре под № ВУ/112 03.1.1 ГА1945

22-го декабря 2007 г.
 Действителен до 22-го декабря 2009 г.
 Срок действия продлен до 22 декабря 2012 г.

Зам. руководителя органа по сертификации И.Б. Сучков
 Настоящий сертификат удостоверяет, что идентифицируемая должным образом продукция, изготовленная **Wirtgen GmbH** предприятие (фирма), страна
Федеративная Республика Германия

и представленная на сертификацию под наименованием **Холодный ресайк-лер WR 2500 S** наименование, тип, вид, марка

Серийное производство **8705 90** код ОКП
тип производства или размер партии код ТН ВЭД

соответствует требованиям нормативных документов **СТБ 9573-09 п.3.3** реквизиты технической и товарно-сопроводительной документации
СТБ 1680-2003 п. п. 5.1.2., 5.1.3., 5.1.4 нормативные документы и их пункты

Заявитель (изготовитель, продавец) **Wirtgen GmbH** наименование
Hohner Straße 2, 53578 Windhagen, Germany адрес, учетный номер налогоплательщика (код УИН)
61122

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

ЗАЯВЛЕНИЕ НА ВЫПУСК АККРЕДИТИВА

Заявление на выпуск аккредитива № _____ от « » 20 ____ г.

Приказодатель (наименование, адрес, телефон):		Бенефициар (наименование, адрес, телефон):
Адрес:		Адрес:
Тел. (Факс):		Тел. (Факс):
Банк-эмитент (наименование, адрес, расчетный счет):		Банк-бенефициара (наименование, адрес, расчетный счет):
Адрес:		Адрес:
Дата выпуска:	Дата последней отгрузки:	Срок действия аккредитива:
Форма аккредитива: <input type="checkbox"/> безотзывной <input type="checkbox"/> отзывной	Вид аккредитива: <input type="checkbox"/> подтвержденный <input type="checkbox"/> неподтвержденный	Сумма (цифрами и прописью):
Отгрузка из: Для транспортировки в Условие поставки:		Аккредитив исполняется посредством: <input type="checkbox"/> платежа <input type="checkbox"/> акцепта <input type="checkbox"/> неограниции После предоставления документов указанных ниже
Частичные отгрузки: <input type="checkbox"/> разрешены <input type="checkbox"/> не разрешены	Перегрузки: <input type="checkbox"/> разрешены <input type="checkbox"/> не разрешены	Дополнительные условия: В случае нарушения Продавцом сроков поставок и (или) других условий контракта, все расходы по продлению и (или) изменению аккредитива относятся за счет Продавца.
Описание товара / номер и дата контракта:		
Перечень документов: <input type="checkbox"/> счет-фактура <input type="checkbox"/> ж / д накладная		
<input type="checkbox"/> CMR <input type="checkbox"/> автонакладная		
<input type="checkbox"/> авианакладная <input type="checkbox"/> коносамент		
Сертификаты: <input type="checkbox"/> качества <input type="checkbox"/> соответствия <input type="checkbox"/> происхождения		
Документы должны быть предоставлены в течение		

Комиссии за обслуживание аккредитива просим отнести на счет: Паспорт сделки:	
Приказодатель принимает на себя обязательства оплатить все комиссии, связанные с выпуском и обслуживанием аккредитива, согласно тарифам, установленным на дату оплаты, в том числе дает разрешение Банку на списание их со счета, открытого в Банке.	Мы просим Вас открыть от нашего имени ваш документарный аккредитив, в соответствии с инструкциями, приведенными выше (копия контракта прилагается). Этот аккредитив должен быть подчинен Унифицированным Правилам и Обычаям для документарных аккредитивов (ред. 1993 г., Публикация № 500 Международной торговой палаты, Париж), в той мере в какой они применяются. Руководитель _____ Главный бухгалтер _____

ВОПРОСЫ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ПО ПРЕДМЕТУ «ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

Понятие внешнеэкономической деятельности

- Предмет и специфика внешнеэкономической деятельности.
- Виды и принципы внешнеэкономической деятельности.
- Государственные приоритеты КР во внешнеэкономической деятельности и тенденции ее развития.

Управление внешнеэкономической деятельностью

- Субъекты внешнеэкономической деятельности.
- Государственное управление внешнеэкономической деятельностью.
- Управление внешнеэкономической деятельностью на региональном уровне.
- Формы управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии.

Регулирование внешнеэкономической деятельности

- Международно-правовые акты регулирования внешнеэкономической деятельности.
- Особенности регулирования внешнеэкономической деятельности в КР и рамках СНГ.
- Нормативные правовые акты КР в области регулирования внешнеэкономической деятельности.
- Инструменты государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
- Характеристика тарифных и нетарифных методов регулирования.
- Государственная монополия на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров, работ и услуг.
- Экспортный контроль.
- Контроль за качеством ввозимых товаров.

Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности

- Структура, задачи и функции Государственного таможенного комитета КР.
- Таможенные пошлины и сборы.
- Страна происхождения товара.
- Виды таможенных режимов.

- Определение таможенной стоимости товара.
- Основные документы, оформляемые при пересечении таможенной границы.
- Организация таможенного контроля.

Оформление внешнеторговых сделок

- Источники информации о ценах мирового рынка контактов с контрагентами зарубежных стран.
- Понятие и виды международных сделок.
- Нормы Венской конвенции 1980 г. об условиях внешнеторговых сделок.
- Оферта.
- Основные требования законодательства КР по оформлению внешнеторговых сделок.
- Структура и содержание внешнеторгового контракта купли-продажи товаров.
- Регистрация внешнеторговых сделок.
- Способы обеспечения исполнения обязательств во внешнеторговых сделках.

Международные перевозки

- Понятие и классификация международных перевозок.
- Организация международных перевозок.
- Виды и технико-экономические критерии выбора транспорта международных перевозок.
- Виды и особенности морских перевозок.
- Транспортные операции.
- Логистика в обеспечении эффективности внешнеэкономической деятельности.
- Товаросопроводительная документация.
- Организация перевозов.
- Транспортно-экспедиционное обслуживание.
- Договоры на перевозку грузов.
- Базисные условия поставки и транспортные условия международных сделок.

Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности

- Понятие валюты и валютных ценностей.
- Сущность и виды валют. Валютный курс.
- Специфика правового регулирования статуса валюты.

- Понятие, виды и порядок осуществления валютных операций.
- Субъекты валютных операций.
- Различия в правовом статусе резидентов и нерезидентов.
- Правовое регулирование экспортных и импортных валютных операций.
- Валютная политика страны.

Страхование во внешнеэкономической деятельности

- Понятие риска.
- Виды рисков.
- Способы уменьшения возможных убытков, вызываемых рисками (страхование, хеджирование, анализ конъюнктуры и др.).
- Сущность, методы и преимущества хеджирования.
- Понятие страхования.
- Виды и объекты страхования.
- Страхование грузов, страховые случаи, страховая премия.
- Страховой полис.

Инвестиционная деятельность иностранных субъектов в КР

- Иностранные инвестиции в КР.
- Формы иностранных инвестиций.
- Виды субъектов с иностранными инвестициями (совместные и иностранные предприятия).
- Льготы предприятия с иностранными инвестициями.
- Защита иностранных инвестиций.
- Создание предприятий с иностранными инвестициям.
- Бизнес-планирование инвестиционных проектов в КР.
- Свободные экономические зоны.
- Кыргызские инвестиции за рубеж.

Формы международных расчетов

- Понятия валюта цены и условия платежа.
- Унификация международных расчетов.
- Банковский перевод.
- Аккредитив.
- Инкассо.
- Открытый счет.
- Аванс.
- Чек.
- Электронные платежные системы.

Международные кредиты

- Условия международного кредита.
- Формы международного кредита.
- Международные кредитные рынки.
- Стоимость международного кредита.
- Понятие и типы международного форфейтинга, факторинга, лизинга.

Международные торговые споры

- Основания и виды ответственности по международным торговым сделкам.
- Понятие и виды арбитража.
- Арбитражный процесс.
- Арбитражное соглашение.
- Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ.
- Альтернативные методы разрешения споров.

Международное научно-техническое сотрудничество

- Формы международного научно-технического обмена.
- Современные тенденции развития мирового рынка информации и технологий.
- Франчайзинг, инжиниринг и кооперационные соглашения.

Тематика практических занятий

1. Расчетно-аналитическое задание по определению выполнения контрактных обязательств по экспорту.
2. Выбор наилучшего варианта приобретения технологического оборудования по импорту на условиях кредита.
3. Оценка экономической эффективности экспортно-импортных операций.
4. Включение валютной оговорки в текст контракта. Расчет возможных валютных рисков.
5. Семинары по актуальным проблемам внешнеэкономической деятельности.

Составитель
Юлия Валерьевна Шинко

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Методические указания и тематика заданий
для самостоятельной работы студентов,
обучающихся по направлению «Экономика»

Корректор *А. А. Матвиенко*
Компьютерная верстка – *Ю. Ф. Атаманов*

Подписано в печать 09.03.17.
Формат 60x84¹/₁₆
Офсетная печать. Объем 2,25 п. л.
Тираж 100 экз. Заказ 163

Отпечатано в типографии КРСУ
720048, г. Бишкек, ул. Горького, 2