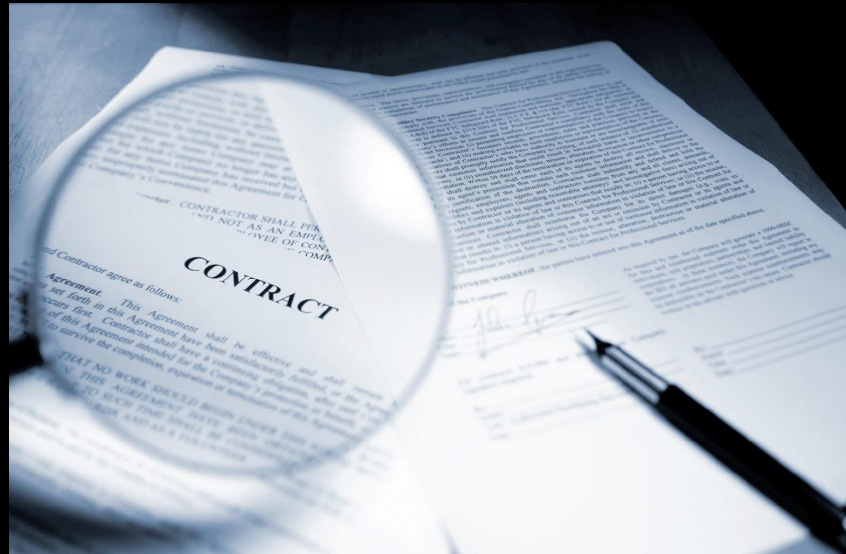


Внешнеторговый контракт,
цели и формы его
составления. Нормативная
база внешнеторговых
контрактов. Типовые
контракты.

Доклад подготовили:
Богомолова Владлена
Баскакова Алина
3 курс ФТД Т-1407



- **Внешнеторговый контракт** — это договор о купле-продаже, поставке, проведении каких-либо работ, услуг, заключаемый двумя или более сторонами (контрагентами). Контракт является основным документом, определяющим меру материальной ответственности сторон за выполнение обязательств, поэтому от правильности его составления зависит конечный результат сделки.

- В разделе I «Предмет контракта» указываются вид внешнеэкономической операции, базисные условия поставки, точное наименование товара (в соответствии с таможенной классификацией), количество
- и происхождение товара.
- В разделе II «Качество товара» указываются качественная характеристика товара, соответствующие документы, подтверждающие качество и способ определения качества данного товара. Документом, подтверждающим качество товара, может быть сертификат качества, который выдается либо производителем, либо другой организацией, дающей сертификат по заказу продавца.



- **В разделе III** «Цена и общая сумма контракта» фиксируется валюта цены, т.е. по согласованию сторон выбирается валюта одной из стран или валюта третьей страны. Здесь же указываются цена единицы товара и общая сумма контракта. Важным моментом внешнеторговой сделки является определение уровня цены товара, т.е. контрактной цены. В качестве контрактной используются справочные цены, биржевые котировки, цены международных аукционов, цены отдельных крупных предложений и запросов, цены конкурентов.
- **Раздел IV** называется «Срок поставки». Срок поставки — это календарные даты, в течение которых товар должен быть доставлен покупателю в установленное контрактом место (географический пункт). Кроме срока поставки в данном разделе контракта выделяется дата поставки, указывающая момент передачи товара покупателю.



- **В разделе V** «Условия платежа» должна быть указана валюта, в которой будут производиться расчеты между сторонами за поставленный товар. Кроме того, указываются: место и срок платежа, способ платежа (расчет за наличные, платежи с авансом или платежи в кредит), форма расчетов. В международной практике существуют следующие формы расчетов:
 - по инкассо (с предварительным или последующим акцептом);
 - * • аккредитивная;
 - банковский перевод;
 - открытый счет.
- **В разделе VI** «Сдача-приемка» должен быть согласован сторонами и зафиксирован момент сдачи-приемки — определенный момент, когда происходит передача товара покупателю в соответствии с количеством и качеством, которые предусмотрены контрактом. Необходимо также согласовывать вид сдачи-приемки.
- В контракте также указывается место сдачи-приемки. Сроки сдачи-приемки по количеству и сдачи-приемки по качеству не совпадают между собой. Проверка товара по количеству проводится сразу же при его получении. Проверка товара по качеству требует большего времени (это зависит от вида товара).

- **В разделе VII** «Упаковка и маркировка товара» оговариваются требования к упаковке товара, вид упаковки, условия упаковки. Специфика товара здесь играет большую роль. Маркировка товара должна соответствовать перечисленным в контракте реквизитам.
- **Раздел VIII** контракта называется «Санкции». Санкции предусматриваются за недобросовестное выполнение обязательств по заключенному между сторонами внешнеторговому контракту как по отношению к продавцу, так и по отношению к покупателю.
- **В разделе IX** «Арбитраж» определяется порядок разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами при исполнении контракта.



- **Раздел X** называется «Форс-мажор». В **разделе XI** «Прочие условия» кроме основных условий контракта стороны согласовывают другие взаимные права и обязанности.
- **Раздел XII** «Юридические адреса сторон» — заключительный раздел внешнеторгового контракта. Здесь должны быть обязательно указаны юридические адреса сторон, т.е. полное фирменное наименование, местонахождение и почтовые реквизиты.
- Разнообразии видов и форм внешнеэкономической деятельности предприятий должно способствовать повышению эффективности внешних связей государства в целом. Это позволит решить такие задачи, как увеличение валютных ресурсов и объемов торговли, улучшение структуры экспорта и импорта, погашение внешних долгов, расширение сфер сотрудничества, привлечение капитала и технологий в страну.



- **Типовой контракт** — это примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики и принятых договаривающимися сторонами после того, как они были согласованы с требованиями конкретной сделки.

