

# СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ДОГОВОРА КУПЛИ- ПРОДАЖИ



Статья 1. Преамбула

Статья 2. Предмет  
договора

Статья 3. Количество  
товара

Статья 4. Качество товара

Статья 5. Срок и дата

Статья 6. Базисные  
условия поставки

Статья 7. Цена товара

Статья 8. Условия  
платежа

Статья 9. Отгрузка

Статья 10. Сдача-приемка  
товаров

Статья 11. Гарантия и  
рекламации

Статья 12. Страхование

Статья 13. Упаковка и маркировка

Статья 14. Штрафные санкции

Статья 15. Форс-мажор

Статья 16. Арбитраж

Статья 17. Прочие условия

Статья 18. Итоговая  
формулировка

Статья 19. Юридические адреса  
сторон, подписи, печати

# Понятие международного договора купли-продажи товаров

По Венской конвенции 1980 г. понятие определяется с учетом критериев:

1. Субъектный состав договора (нахождение на территории разных государств, определение государственной принадлежности – по регистрации (в РФ) или оседлости).
2. Предмет договора.
3. Объект договора – имущество, приобретенное для предпринимательских целей.
4. Договор консенсуальный, возмездный и взаимный.
5. Не подпадает купля-продажа: а) с аукциона, б) во исполнение закона; в) фондовых инструментов; г) судов водного и воздушного транспорта; д) электроэнергии.

**Договор поставки** – это договор о передаче в обусловленный срок товаров, покупателю для осуществления последним предпринимательской деятельности или для других целей, не связанных с семейным, личным, домашним или другим использованием (ст. 506 ГК РФ). Обычно, это реальный договор.

# Понятие международного договора купли-продажи товаров

По Венской конвенции 1980 г. понятие определяется с учетом критериев:

1. Субъектный состав договора (нахождение на территории разных государств, определение государственной принадлежности – по регистрации (в РФ) или оседлости).
2. Предмет договора.
3. Объект договора – имущество, приобретенное для предпринимательских целей.
4. Договор консенсуальный, возмездный и взаимный.
5. Не подпадает купля-продажа: а) для личного, семейного, домашнего пользования; б) с аукциона, б) во исполнение закона; г) фондовых инструментов; д) судов водного и воздушного транспорта; е) электроэнергии.

## Условия контракта

- **Существенные условия:** 1. наименование, 2. количество и качество; 3. базис; 4. Цена; 5. условия платежа; 6. санкции и рекламации; 7. юр. адреса и подписи сторон.
- **Не существенные условия:** 1. условия сдачи-приемки; 2. страхование; 3. отгрузочные документы; 4. гарантии; 5. упаковка и маркировка; 6. форс-мажор; 7. арбитражная оговорка. 8. прочие условия.
- **Индивидуальные условия:** 1. наименования сторон; 2. предмет контракта; 3. качество товара; 4. количество; 5. цена; 6. срок поставки; 7. юр. Адреса и подписи.
- **Универсальные условия:** 1. условия сдачи-приемки; 2. базис; 3. условия платежа; 4. упаковка и маркировка; 5. гарантии; 6. санкции и рекламации; 7. форс-мажор; 8. арбитражная оговорка.

# ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Предшествуют тексту контракта:

- Наименование договора, которое отражает характер сделки;
- Номер договора присваивается по соглашению сторон;
- Место заключения контракта определяет применяемое к сделке законное право, устанавливающее права и обязанности сторон;
- Дата и место подписания контракта, т.е. момент вступления в договорные отношения, т.е. момент, с которого возникли права и обязанности сторон.

**Статья 1. Преамбула** и определение сторон оговаривается стороны, заключившие договор:

- Указывается полное юридическое наименование сторон, под которыми они зарегистрированы в своей стране;
- Их правовое положение, включая номер лицензии на данный вид деятельности;
- Указываются наименование сторон в тексте контракта (ФИО и должность лица, подписавшего контракт в данной фирме, а также основания его действий - документ, на основании которого он подписал контракт).

**Статья 2. Предмет договора/контракта** – это действие/совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки, указывается объект операции.

Определяя объект контракта, необходимо указать точные и наиболее употребляемые названия, не допускающие подмены – такой, каким товар именуется в международной торговле.

1. Если товар одного наименования, то указываются различные признаки и характеристики, которыми он обладает.
2. Если товар неоднороден, то в этом случае подобный перечень всех поставляемых сортов, видов, фасонов, марок дается в спецификации, прилагаемой к контракту, и является его неотъемлемой частью, о чем в контракт делается оговорка.
3. Если предметом контракта является один товар, но со сложными техническими характеристиками, то в приложении контракта добавляются статья - Технические характеристики. В них указывается мощность и другие характеристики.

*«Продавец обязуется поставить, а Покупатель обязуется оплатить \_\_\_\_\_ (наим-ие товара) \_\_\_\_\_ на условиях \_\_\_\_\_ (базис) \_\_\_\_\_ в соответствии с приложением к настоящему контракту, являющемуся неотъемлемой частью контракта.»*

### Статья 3. Количество товара.

При определении количества товара стороны должны согласовать единицы измерения количества, систему меры весов, порядок установления количества. Количество товара может указываться в статье предмет контракта или в отдельной статье «Количество товара».

Если единицей измерения является **ВЕС** товара, то в контракте необходимо указывать **НЕТТО** или **БРУТТО**.

**Нетто** – вес товара без тары и упаковки.

**Полубрутто** – вес товара с внутренней упаковкой.

**Брутто** – вес товара с тарой и упаковкой.

**Нетто-брутто** – вес товара с тарой, когда тара составляет не более 1-2% от веса.

Указывающееся количество товара необходимо учитывать различия в системе мер и весов разных стран. При перевозке товаров насыпью, навалом, наливом сложно оговорить точное количество товара, поэтому устанавливается оговорка «опцион». Например, 10000т±10%.

**Статья 4. Качество товара.** Стороны устанавливают качественные характеристики товара, т.е. совокупность свойств, определяющих его использование по назначению. Также указывается технический уровень и качество поставляемого товара и документ, подтверждающий это качество.

В международной практике используются следующие способы определения качества в контрактах:

1. *По стандартам*, т.е. стороны выбирают и фиксируют либо национальные стандарты, либо отраслевые, либо международные, либо стандарты союзов предпринимателей и ассоциаций, стандарты, введенные страховыми компаниями. Уровень качества всегда подтверждается сертификатом качества, который выдается заводом-изготовителем или независимой уполномоченной организацией. Обязательно указывается номер стандарта и разработки.
2. *По техническим условиям*, которые разрабатываются на товары, имеющие индивидуальные характеристики, по которым отсутствуют стандарты.

3. *По образцам.* при торговле потребительскими товарами и при заключении сделок на ярмарках, выставках. В контракте обязательно указываются количество отобранных образцов, порядок сравнения поставляемого товара с образцом, срок хранения образцов и организации, где этот образец будет храниться.

4. Специальные способы:

- ❖ По содержанию определенных веществ в товаре;
- ❖ По выходу готового продукта;
- ❖ По натуральному весу одной единицы товара;
- ❖ По предварительному осмотру (со склада или аукциона при продаже);
- ❖ По принципу ТЕЛЬ-КЕЛЛЬ (такой, какой есть);
- ❖ Проверка качества методом продавца. Продавец обязан произвести проверку качества товара за свой счет при отгрузке и предъявить покупателю документа.



За предоставление сертификата качества продавец вправе увеличить цену.

**Статья 5. Срок и дата** поставки означает указание временного периода или даты, когда товар должен быть поставлен продавцом и передан в собственность покупателя в согласованном месте.

**Товар по контракту может поставляться:**



единовременно (указывается один срок поставки)

по частям, когда указывается срок поставки каждой партии



**Сроки поставки устанавливаются следующими способами:**



Определением календарного фиксированного дня поставки

Определением периода, в течение которого должна быть произведена поставка (период, месяц, квартал, год)

Применение специальных терминов:

1. При продаже (например, с ярмарки):

- 1) «Немедленная поставка»
- 2) «Без задержки»
- 3) «Со склада»
- 4) «Товар в наличии на месте»



Товар должен быть поставлен в течение 1-14 дней при этих терминах.

2. По мере готовности

3. По мере подготовки партии товара.

Иногда контрагенты вообще не указывают срока поставки, по истечении которого оканчивается срок поставки либо принятия товара («По снятию урожая», «В течение лета», «После открытия навигации»).

Покупатель вправе отказаться от принятия товара, поставка которого просрочена. Систематическая просрочка поставщиком является существенным нарушением договора и может повлечь за собой отказ от поставки товара.

В некоторых случаях в контракты вносятся специальные оговорки относительно досрочной поставки: «допускается досрочная поставка» или «досрочная поставка возможна при письменном согласии покупателя», т.к. влечет досрочную оплату.

**Дата поставки** – дата передачи товара в распоряжение покупателя, определяется способом доставки, т.е. транспортировки товара и может быть следующей:



## **Статья 6. Базисные условия:**

1. Определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товаров;
2. Устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя;
3. Распределяют между продавцом и покупателем многочисленные расходы, связанные с транспортировкой товара.

***Решают в контракте такие вопросы, как:***

- кто предоставляет транспортные средства для поставки товара;
- кто оформляет таможенную очистку на вывоз или ввоз товара;
- кто обеспечивает получение лицензии;
- когда переходит риск случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя;
- когда продавец выполняет свои контрактные обязательства по поставке товара.

## Продолжение

Расходы, связанные с транспортировкой товара от экспортера к импортеру весьма разнообразны и составляют иногда 40-50 % цены товара. Термин "свободно" ("франко") означает, что импортер свободен от риска и всех расходов по доставке товара до пункта, обозначенного словом "свободно".

Для унификации прав и обязанностей сторон контракта были разработаны *базисные условия*. Они упрощают операции и определяются обычаями, сложившимися в коммерческой практике отдельных стран, морских портов и отраслей торговли. Эти международные правила носят факультативный характер. Их применение в полном объеме или в какой-то части согласуются договаривающимися сторонами.

Базисные условия не содержат положения, определяющие момент перехода собственности на товар.

**Статья 7. Цена товара** – важнейшая характеристика и условие сделки. Отсутствие в контракте цены влечет недействительность контракта.

Цена в контракте указывается в денежных единицах определенной валюты за количественную единицу на согласованном базисе поставке. При установлении цены товара в контракте стороны определяют и согласуют следующие моменты:

1. Единица измерения, за которую устанавливается цена;
2. Базис цены;
3. Валюта цены;
4. Способ определения и фиксации цены;
5. Уровень цены.



**Единица измерения** может быть установлена следующим образом:

- За определенную количественную единиц или за определенное количество единиц;
- За весовую единицу, исходя из содержания базиса в товаре (концентраты, удобрения);

- За весовую единицу в зависимости от колебания наружного веса, содержания посторонних примесей и влажности;
- За единицу сделки (минимальное количество товара).

При поставках разнородного товара цена устанавливается за единицу товара каждого вида, марки, фасона.

**Базис цены** устанавливает входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке в цену товара.

За основу расчета цены принимается некая исходная цена продукции или товара при подготовке контракта. В качестве исходной базы может выступать:

1. Мировая цена, по которой товар реализуется на мировом рынке;
2. Местная цена – на местном рынке продукции данного вида;
3. Монопольная цена, по которой устанавливает либо продавец, либо покупатель;
4. Договорная цена – по договоренности сторон;
5. Лимитная цена – верхний уровень цены для данного вида продукции.

6. Прейскурантная цена – на промышленную, сельскохозяйственную или иную продукцию, зафиксированную в специальных изданиях (справочниках, каталогах, ценниках);
7. Оптовая цена – крупных партий;
8. Цена фрахта – с учетом предусмотренного возмещения за транспортные расходы.

цена подразделяется на крупные группы цен:

#### Базисные цены

Это справочные и прејскурантные цены, официальные продажные цены и цены крупных предложений и запросов

Цена фактических сделок отражают реальный уровень цен (контрактные цены, среднестатистические цены, цены аукционов и торговые, биржевые котировки)

**Валюта цены** в контракте может быть выражена в валюте экспортера, импортера или третьей страны.

Цена товара может быть установлена в одной валюте, а платеж – в другой валюте

Между странами, имеющими конвертируемую валюту или обширные хозяйственные связи, может быть использован такой способ расчетов, как клиринг – система взаимных расчетов, основанная на зачете взаимных требований и обязательств, вытекающих из стоимостного равенства товарных поставок и оказываемых услуг.

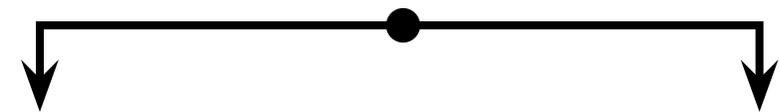
Клиринговые расчеты ведутся на основе межправительственных соглашений.

### **Способы фиксации цены**

**Контрактная цена** может быть зафиксирована в момент его заключения, на протяжении срока действующего контракта и к моменту его исполнения.



# Способы фиксации цены



Твердая цена устанавливается в момент подписания контракта, не подлежит изменению и не зависит от сроков и порядка поставки продукции. В контракте делается оговорка: долговременный контракт(редкое) либо кратковременный

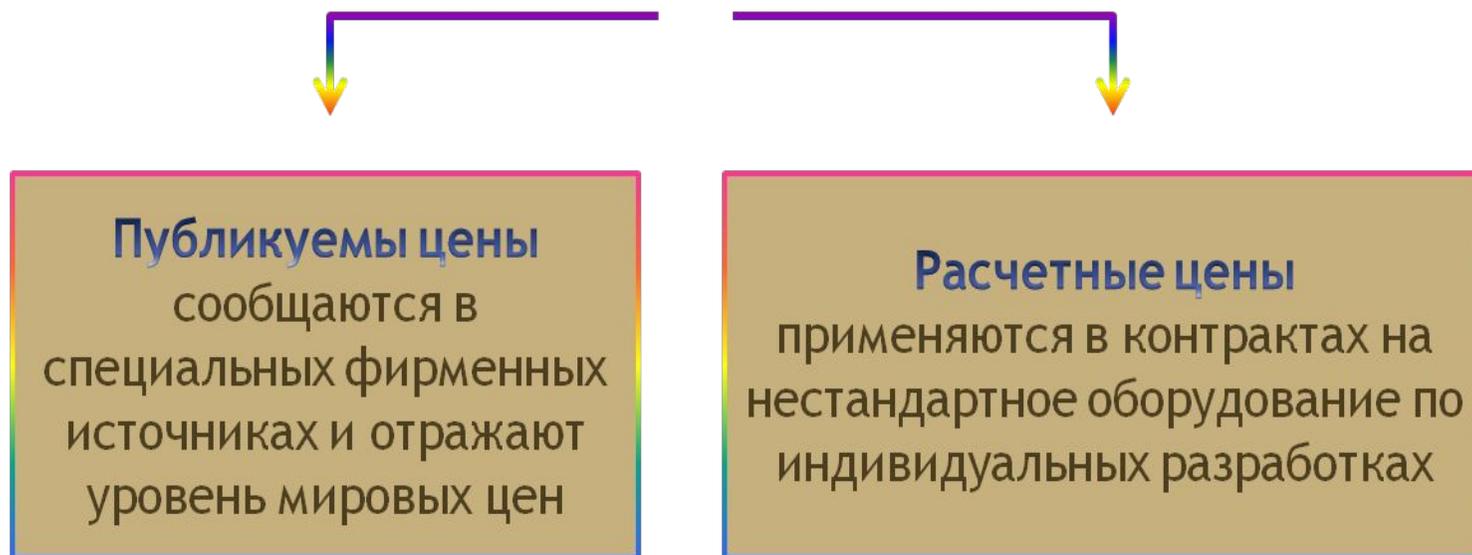
Цена с последующей фиксацией  
Цена в контракте не указывается, а оговариваются условия фиксации и принцип установления цены

Подвижная цена фиксируется в момент заключения контракта, но может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменяется

Скользкая цена рассчитывается в момент исполнения сделки с учетом изменений в издержках производства или вообще изменений в контракте

## Уровень цены

На этапе предварительного определения уровня цены контракты ориентируются на 2 вида цен:



## Пояснения к статье 6. Базисные условия поставки

**INCOTERMS** – документ, содержащий базисные условия поставки (редакция 2000, 2003, 2010 гг.) Содержит информацию о расходах по доставке товара и структуру самих затрат.

## Ст. 8 Условия платежа

Включают: 1. валюту платежа; 2. условия и срок платежа; 3. способ и форму расчетов между фирмами; 4. на какой стадии движения товара производится его оплата и будет ли она совершаться единовременно или несколькими взносами; 5. перечень документов, необходимых для перечисления денег.

Если в тексте контракта не указан конкретный момент оплаты, им считают либо переход права собственности на товар, в т.ч. передачу товаросопроводительных документов. Таковы обычаи международной торговли.

Срок платежа лучше указывать, опираясь на определенную дату. Этот пункт может выглядеть так: *Оплата товара в размере 100% будет произведена в течение пяти банковских дней с даты поставки товара.*

Постарайтесь избегать в тексте договора таких формулировок: плата товара в размере 100% будет произведена после даты поставки товара. В этом случае деньги могут поступить к вам лишь в течение двух недель после поставки товара. Таковы обычаи международной торговли.

**Расчеты путем банковских переводов** в международной торговле осуществляются с помощью платежных поручений.

**Например:**

"Платеж за товар будет производится Покупателем в течение 15 дней с даты подписания настоящего контракта путем перевода на счет \_\_\_\_\_ в коммерческом банке \_\_\_\_\_ к/с в \_\_\_\_\_ Банк, полной стоимости товара, который должен быть отгружен по настоящему контракту. Не позднее 10 дней с даты получения платежа Продавец произведет отгрузку товара Покупателю. Все расходы, связанные с переводом, и банковская комиссия будут оплачиваться Покупателем.

В случае, если Покупатель не произведет денежного перевода в установленный контрактом срок, Покупатель обязан уплатить Продавцу пеню в размере 0,1% стоимости товара, подлежащего поставке по контракту, за каждый день просрочки в течение 30 дней. По истечении 30 дней начисление пени прекращается и сверх начисленной пени Покупатель обязан уплатить Продавцу неустойку в размере 10% от стоимости товара, подлежащего поставке по настоящему контракту. В этом случае Продавец освобождается от обязанности поставить товар по контракту без права предъявления ему каких-либо претензий за неисполнение контракта".

# Статья 9. Отгрузка

О готовности к отгрузке, о произведенной отгрузке.

Определяется: 1) Способ извещения покупателей об отгрузке товаров; 2) Срок, в который должно быть сделано извещение (количество дней до начала поставки), в течении которых продавец извещает покупателя; 3) Описание отгрузочных инструкций и обязанностей продавца в отношении покупателя:

**Например:** "Продавец извещает за свой счет по телеграфу (факсу) покупателя не позднее, чем за \_\_\_\_\_ дней до наступления срока поставки о готовности товара к отгрузке, а также в течение \_\_\_\_\_ рабочих дней после отгрузки, приводя следующие данные: дату отгрузки, наименование товара, количество мест, вес брутто и нетто, номер контракта, наименование судна и номер коносамента при морских отгрузках; номер рейса и авианакладной при авиаотгрузках; номер автотранспортного средства и номер товаротранспортной накладной при автомобильных перевозках; номер железнодорожной накладной при железнодорожных отгрузках; номер почтовой квитанции при почтовых отправлениях. Извещение об отгрузке должно быть подтверждено письмом."

## Статья 10. Сдача-приемка товаров

Указывается, что товар считается сданным продавцом и принятым покупателем в соответствии с определенным количеством, весом и качеством.

Покупатель, в результате, получает возможность распоряжаться товаром, а продавец считается выполнившим свои обязательства.

### ***Виды сдачи-приемки:***

- 1) Предварительная – имеет целью установить соответствие изготовленного товара условиям договора.
- 2) Окончательная – означает фактическое исполнение контракта по количеству и качеству и ее данные являются основой для расчета сторон.



# 10. Сдача-приемка товара по количеству и качеству

Устанавливается порядок приемки по количеству и качеству, срок приемки, срок предъявления рекламаций, вопросы взаимодействия сторон при решении спорных моментов, порядок независимой экспертной оценки качества товара, кто может выступать в качестве эксперта, кто признается незаинтересованной стороной и т. п.

Порядок проверки качества принятых товаров может определяться в договоре путем включения соответствующих условий о проверке, либо путем указания в договоре нормативных документов по определению качества товаров (отечественных и зарубежных), устанавливающих порядок проверки. При этом стороны должны четко представлять требования к качеству, которым должны соответствовать товары. Обычно качество подтверждается следующими документами:

1. сертификатом качества,
2. ветеринарным и санитарным сертификатами.

Желательно, чтобы указанные документы были выданы международными организациями, которые профессионально занимаются данным видом деятельности.

# 10. Сдача-приемка товара по количеству и качеству

Сдача-приемка товара - это завершающий этап поставки товара. Момент сдачи-приемки товара по количеству и качеству определяется **базисными условиями поставки** (переход права собственности на продукцию от продавца к покупателю, в том месте и тогда, где и когда происходит переход права собственности и риска его случайной гибели или повреждения от продавца к покупателю).

Этот раздел контракта может выглядеть так:

Приемка товара по количеству будет производиться представителем Покупателя в присутствии представителя перевозчика в течение двух дней с момента прибытия товара на склад Покупателя по адресу: Россия, г.Москва, ул. Академическая, д.30. Продавец обязан в течение двух недель возместить недостачу товара и заменить недоброкачественный товар на качественный.

# Статья 11. Гарантии и рекламации

Формулируются обязательства продавца относительно гарантий качества и технических характеристик товара.

**Стороны согласуют:** 1) Сроки гарантий.

2) Обязанности продавца в течении гарантийного периода.

Указываются случаи, на которые гарантийные обязательства не распространяются. Стороны указывают возможные способы удовлетворения обоснованных рекламаций.

Например: "Продавец гарантирует нормальную работу оборудования, а также его отдельных узлов и деталей в течение \_\_\_ месяцев с момента завершения его монтажа, пуска его в эксплуатацию, однако не более \_\_\_ месяцев с даты поставки, при условии надлежащей эксплуатации оборудования и использования сырья и материалов требуемого качества, предусмотренных стандартом \_\_\_\_ .

В случае задержки в монтаже/пуске оборудования в эксплуатацию по вине Продавца срок гарантии, исчисляемый с даты поставки, отодвигается на время такой задержки, возникшей по вине Продавца.

Рекламации предъявляются в письменной форме и содержат следующие данные: наименование товара; его количество и место нахождения; основание для рекламации с указанием, в связи с какими именно недостатками она может быть предъявлена; конкретные требования импортера по ее урегулированию. К ней прикладываются все необходимые доказательные документы.

**Пример:** "При обнаружении по прибытию товара в пункт назначения несоответствия его качества условиям контракта при обстоятельствах, исключаящих ответственность перевозчика, или в случае установления недостачи товара внутри нарушенной оригинальной упаковки производителя товара, т.е. при отсутствии следов доступа к грузу в пути, Покупатель имеет право предъявить претензию к Продавцу.

Претензии по количеству должны сопровождаться актом, составленным в месте назначения товара, с участием представителя Продавца, или актом официальной контрольной организации.

## Статья 12. Страхование

Возможность получения компенсации от рисков утраты и порчи товаров.

Указывается: 1) Какой груз подлежит страхованию. 2) От какого риска. 3) Кто осуществляет страхование. 4) В чью пользу страхуется.

Страховые полисы разделяются по трем критериям: рейс, срок и вид. По рейсовому полису объект страхуется на перевозку из одного пункта в другой, по временному - на определенное время (срок). По смешанному полису объект страхуется и на рейс и на срок. Генеральный полис, содержит общие условия страхования.

Обязанность застраховать груз зависит от базисных условий поставки "Инкотермс". Например, при поставке на условиях СІР или СІF - это обязанность продавца. В остальных случаях страхование является добровольным, и его основные условия вы устанавливаете в контракте.

Если в контракте обязанность по страхованию не предусмотрена, то сторона, на которой лежит риск случайной гибели товара в период транспортировки, обычно сама заинтересована в его страховании.

В контракте нужно обязательно указать: а) обязанность продавца или покупателя по страхованию груза; б) длительность и объем страховой гарантии; в) условия страхования.

Термины: 1. Наиболее полно защищают интересы стороны, несущей риски "**с ответственностью за все риски**". Стоимость услуги по страхованию будет достаточно велика. 2. Минимальными условия "**с ответственностью за частную аварию**". Это происходит под воздействием стихийных сил, вследствие аварийных ситуаций при погрузке, укладке, подборке, выгрузке груза.

**Пример:** Продавец производит страхование товара против транспортных рисков на полную контрактную стоимость товара. По желанию Покупателя Продавец должен застраховать товар на 110% цены товара CIF за свой счет. Страхование производится в валюте контракта в страховой компании «----» на условиях "с ответственностью за все риски". Страховой полис выписывается на имя Покупателя. Или «Товар должен быть застрахован Продавцом в \_\_\_\_\_ с ответственностью за частную аварию" согласно п. 2.2 Правил транспортного страхования грузов независимо от процента повреждения».

# Статья 13. Упаковка и маркировка

Упаковка должна служить:

- 1) Носителем информации.
- 2) Обеспечивать физическую сохранность товара.
- 3) Предохранять товар от порчи, хищения, повреждения.
- 4) Обеспечивать формирование рациональных по габаритам и весу единиц для:
  - складирования и хранения;
  - транспортировки, погрузки и выгрузки;
  - таможенных досмотров;
  - продажах.
- 5) Соответствовать климатическим условиям, требованиям таможенного режима, законодательству страны назначения.

## Определение вида упаковки зависит от:

- чувствительности товара подлежащего упаковке;
- ценности продукции;
- видов возможных повреждений при складировании и транспортировке;
- действующих норм и законов;
- требований и порядка упаковки, маркировки и транспортировки обычных и опасных грузов.

**Маркировка** - это указанная на упаковке информация о свойствах товара, его особенностях, в том числе при погрузке, транспортировке ("не кантовать", "беречь от огня", "беречь от влаги" и т. д.), по существу представляет товаросопроводительную информацию - содержит номер контракта, номер транса, весогабаритные характеристики мест, номер места, число мест в партии или трансе и др. На русском и иностранном языках на двух сторонах грузового места. Если сложно, прикрепить к товару бирку с маркировкой.

**Например:** "Продавец за свой счет на каждое место партии товара с двух сторон должен нанести по трафарету несмываемой краской на \_\_\_\_\_ языке следующую маркировку: наименование пункта назначения, адрес получателя товара, наименование и адрес продавца с указанием страны отправления товара, номер места, вес брутто, вес нетто и другие реквизиты, которые могут быть заблаговременно, до начала поставки сообщены Покупателем Продавцу.

## 14. Ответственность за нарушения условий контракта, санкции

Вы можете предусмотреть ответственность за нарушение условий контракта двумя способами: уплата штрафов (неустоек, пеней); возмещение убытков.

**Уплата штрафов** Законы большинства стран разрешают включить в договор условия о штрафе. В то же время законодательство некоторых стран, в частности США и Великобритании, не признает штрафов, выплачиваемых вне зависимости от причиненных убытков. Взыскать штраф можно только в случае, если суд признает, что это условие носит характер заранее оцененных убытков, размер которых можно было бы реально предвидеть в момент заключения договора. Поэтому, если контракт подчиняется материальному праву этих стран, организация будет обязана возместить только убытки.

Если в тексте контракта не указано, законами какой страны регулируются отношения между продавцом и покупателем, применяют законы той страны, с которой договор наиболее тесно связан (ст.1211 ГК РФ). Такой страной считается страна, где находится место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет исполнение договора (поставляет товар).

# 14. Ответственность за нарушения условий контракта, санкции

Вы можете предусмотреть ответственность за нарушение условий контракта двумя способами: уплата штрафов (неустоек, пеней); возмещение убытков.

**Уплата штрафов** Законы большинства стран разрешают включить в договор условия о штрафе. В то же время законодательство некоторых стран, в частности США и Великобритании, не признает штрафов, выплачиваемых вне зависимости от причиненных убытков. Взыскать штраф можно только в случае, если суд признает, что это условие носит характер заранее оцененных убытков, размер которых можно было бы реально предвидеть в момент заключения договора. Поэтому, если контракт подчиняется материальному праву этих стран, организация будет обязана возместить только убытки.

## **Возмещение убытков**

Оценки убытков в англо-американском (например, США, Великобритания) и в континентальном (например, Россия, Германия, Франция, Испания) праве различаются.

Например, согласно правовым нормам Германии, если вы нарушили контракт умышленно, то вам придется возместить все убытки, причем, нужно особо оговорить, что вы понимаете под убытками.

Этот пункт может выглядеть так: Убытки за нарушение контракта одной стороной составляют сумму, равную тому ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другой стороной вследствие нарушения контракта. Такие убытки не могут превышать ущерб, который нарушившая контракт сторона предвидела или должна была предвидеть в момент его заключения как возможное последствие его нарушения, учитывая обстоятельства, о которых она в то время знала или должна была знать.

## **Возмещение убытков**

Оценки убытков в англо-американском (например, США, Великобритания) и в континентальном (например, Россия, Германия, Франция, Испания) праве различаются.

Например, согласно правовым нормам Германии, если вы нарушили контракт умышленно, то вам придется возместить все убытки, причем, нужно особо оговорить, что вы понимаете под убытками.

Убытки за нарушение контракта одной стороной составляют сумму, равную тому ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другой стороной вследствие нарушения контракта.

Такие убытки не могут превышать ущерб, который нарушившая контракт сторона предвидела или должна была предвидеть в момент его заключения как возможное последствие его нарушения, учитывая обстоятельства, о которых она в то время знала или должна была знать.

За просрочку в поставке продавец обязан уплатить неустойку.

Нарушения обязательств и со стороны импортеров: задержки в представлении необходимой документации, в открытии аккредитивов, в производстве платежей.

Краткий перечень нарушений обязательств и размеров ответственности за нарушения, которые чаще всего встречаются на практике: продажа товара под другим названием или видом - 10% плюс убытки;

нарушение требований контракта к качеству, упаковке, маркировке - штраф в размере 5-7%;

неизвещение или несвоевременное извещение об отгрузке - штраф в размере 4-8%;

отсутствие на судне с товаром в порту прибытия всех или какого-либо из предусмотренных в контракте отгрузочных документов - штраф 0,5-1% стоимости партии груза за каждый день, начиная с даты прибытия судна, плюс убытки;

нарушение условий контракта по оформлению документов - штраф 1-5% плюс убытки;

нарушение условий контракта по срокам поставки - 0,5-1% от стоимости непоставленного товара за каждый день просрочки плюс отказ от контракта при превышении 30-45 дней;

нарушение срока оплаты товара - штраф в размере 0,5-2% от неуплаченной суммы за каждый день просрочки;

односторонний отказ от выполнения контракта - штраф 10%;

простой транспортных средств, доставивших товар, по вине покупателя - штраф в размере до 20% от стоимости товара плюс убытки (в данном случае столь высокий процент штрафа объясняется штрафными санкциями со стороны перевозчика к продавцу, заказавшему транспорт).

## 15. Основания освобождения от ответственности (форс-мажор)

Условия, которые разрешают переносить срок исполнения контракта или вообще освобождают стороны от полного или частичного исполнения контракта.

Желательно максимально подробно и четко определить в контракте, что именно вы считаете действием непреодолимой силы и форс-мажором.

Форс-мажорные обстоятельства делятся на две категории: длительные и кратковременные. К первым обычно относятся, прежде всего, запрещение экспорта (иногда и импорта), война, блокада, валютные ограничения или другие мероприятия правительств и правительственных органов. К кратковременным относятся пожары, наводнения, другие стихийные бедствия, замерзание моря, закрытие морских проливов, лежащих на обычном морском пути между портами погрузки и выгрузки, отклонения в пути, вызванные военными действиями и др.

Чтобы подтвердить фактически события непреодолимой силы, нужно получить свидетельство ТПП и представить его иностранному партнеру. Список этих событий во всех странах разный. Права и обязанности сторон регламентируются статьей 79 Венской конвенции 1980 года. Границы перечня можно расширить путем добавления записи "и других обстоятельств, независящих от сторон".

## 16. Арбитраж

Взаимоотношения сторон при наступлении разногласий относительно исполнения договора.

Стороны вправе самостоятельно определить в договоре подсудность спора какому либо гос-му судебному органу или, наоборот, исключить подсудность спора какому-либо органу, или вправе определить, что споры между ними передаются на разрешение третейского суда.

Укажите, нормы права какой страны вы будете использовать. Также лучше указать суд, где будет рассматриваться спор, его статус, государственное значение, порядок производства. Если порядок производства в арбитраже должен устанавливаться по соглашению сторон, то подробно оговорите этот порядок в арбитражном соглашении и старайтесь неукоснительно следовать ему при непосредственном разбирательстве.

**Пример:** Любой спор, возникший из настоящего контракта, подлежит разрешению в Арбитражном суде г. Москвы (Россия) в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации или Любой спор, возникший из настоящего контракта, подлежит разрешению в суде по месту нахождения ответчика.

Арбитражное соглашение устанавливается путем записи в договоре (арбитражная оговорка) или составления отдельного документа, четко указывающего, какие споры, кто и с чьим участием будет разрешать (третейская запись).  
Указывается:

1. взаимное признание соответствующего арбитражного решения, что регулируется Конвенцией "О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений", от 1960 г. Россия является участником данной Конвенции.

2. правовые нормы, в соответствии с которыми арбитраж будет обосновывать собственное решение, и иные основания рассмотрения споров во взаимоотношениях.

Не следует подписывать арбитражных соглашений, предусматривающих решение спора по законам, которые вам неизвестны.

Основное преимущество третейского суда состоит в скорости (так как здесь нет вышестоящих апелляционных, кассационных и прочих инстанций), экономичности (сбор здесь ниже госпошлины) и возможности выбора арбитров.

Недостатки связаны, в первую очередь, со сложностями исполнения решения третейского суда.

Кроме постоянно действующих арбитражных судов есть арбитражи "ad hoc", которые создаются каждый раз для решения одного или нескольких спорных вопросов по конкретному контракту. В арбитражах "ad hoc" разбирательство, как правило, ведут три лица: два арбитра (по одному от истца и ответчика) и один суперарбитр. В контрактах чаще всего предусматривается, что расходы по арбитражу несет проигравшая сторона.

Арбитраж делится на **общий арбитраж**, рассматривающий все споры по внешнеэкономическим сделкам, и **специализированный арбитраж**.

Если в тексте контракта упоминание о применимом праве к договору отсутствует, то на практике применяют право страны, с которой договор наиболее тесно связан (ст.1211 ГК РФ). Такой страной считают страну, где находится место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет исполнение договора. Обычно такой стороной признаются: продавец - в договоре купли-продажи;

## 17. Прочие условия и 18. Итоговая формулировка

Например, а) условия и момент вступления контракта в силу, б) общие принципы делопроизводства, в) условия уступки договора в пользу третьих лиц без угрозы штрафа; г) вопросы, связанные с реализацией товаров с использованием фирменных знаков; д) установка запрета на реэкспорт товаров; е) ответственность за неуведомление об изменении реквизитов, юридических адресов, организационно-правовой формы и т. д.

Вступление контракта в силу так же, как срок его действия, может зависеть от множества условий.

Можно предложить следующие варианты: Настоящий контракт вступает в силу с момента его подписания. После вступления настоящего контракта в силу все предыдущие переговоры, предварительные документы и переписка по нему теряют свою силу. Настоящий контракт действует до момента исполнения сторонами всех обязательств по нему в полном объеме,

или: Настоящий контракт вступает в силу через пять календарных дней с момента его подписания. После вступления настоящего контракта в силу все предыдущие переговоры, предварительные документы и переписка по нему теряют свою силу. Настоящий контракт действует до 31 декабря 2012 года.

В этом разделе вы должны определить, на каком языке (языках) будет вестись переписка между сторонами и на каком языке (языках) будет составлен текст контракта.

Если условие о языке вы не оговорили, то по обычаям международной торговли языком переписки становится тот язык, на котором сделано предложение заключить сделку.

Обычно внешнеторговый контракт составляют на двух языках: на языке продавца и на языке покупателя. При этом в нем оговаривают, что оба текста имеют одинаковую юридическую силу.

Так как точный перевод с одного языка на другой невозможен, иногда возникает несоответствие в переводе. Поэтому мы рекомендуем вам сделать оговорку, какому языку отдается предпочтение в случае несовпадений или разночтений.

Этот пункт может выглядеть так: Настоящий контракт составлен на русском и английском языках. Переписка по настоящему контракту будет вестись на русском языке. В случае возникновения разночтений или каких-либо несовпадений в смысловом содержании терминов преимуществом обладает текст настоящего контракта, написанный на русском языке.

## 19. Реквизиты сторон

В этом заключительном разделе вам необходимо максимально точно указать:

**юридический** (по которому организация зарегистрирована) и **фактический** адреса; банковские реквизиты; лицо, подписавшее контракт, и его должность.

Если контракт подписывает не генеральный директор, а **иное лицо** (например, по доверенности), его должность должна быть указана так, как есть на самом деле. Никакие "и. о.", косые черточки перед должностью недопустимы. В противном случае такой контракт может быть признан недействительным.

Российская организация не вправе требовать от иностранной фирмы поставить на контракт **печать**. В ряде государств законодательством не установлено обязательное использование печати для оформления каких-либо документов (например, в Польше вместо печати используется штамп фирмы или личная печать подписывающего документ лица).