



Международные контракты купли продажи и их условия.



Подготовили: Тихомирова Лариса
Столбова Анна
ДС-04

Международный контракт купли-продажи

- - Контрактом считается соглашение между двумя и более юридическими лицами, именуемыми сторонами контракта, выполнение которого обеспечивается на основе положений Венской конвенции (1980г.) при соблюдении участниками своих обязательств.
- - один из наиболее распространенных типов договоров, согласно которому продавец обязуется передать индивидуально определенное имущество и/или права на него в собственность (оперативное управление) покупателю, а покупатель принять имущество и уплатить за него определенную денежную сумму.



Типовыми разделами контракта, выстроенными в определенной последовательности, являются :

- Преамбула и определение сторон;
- Предмет контракта;
- Цена и общая сумма;
- Качество товара;
- Сроки поставки;
- Условия платежа;
- Упаковка и маркировка товара;
- Гарантии;
- Штрафные санкции и возмещение убытков;
- Страхование;
- Освобождение от ответственности;
- Арбитражная оговорка.

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).



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.



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, $10000\text{т} \pm 10\%$.



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.

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)

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.

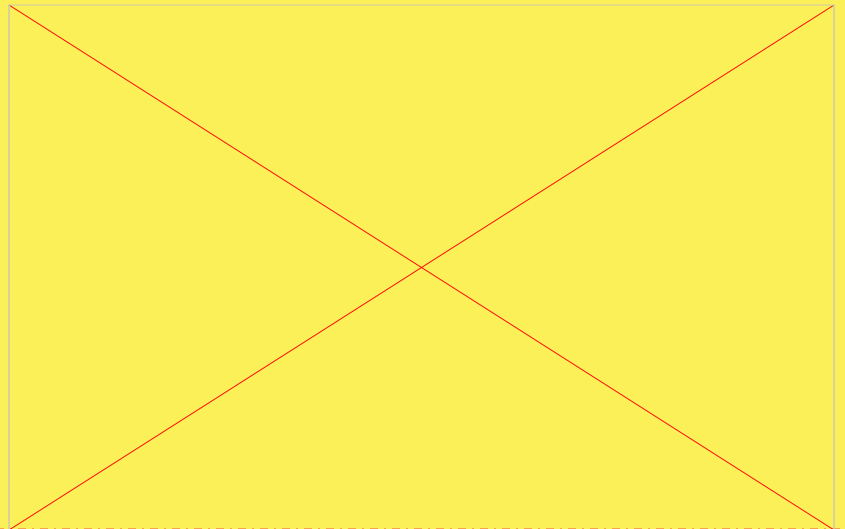
Расходы по доставке товара, которые несет продавец, включаются в цену товара. Для унификации прав и обязанностей сторон контракта были разработаны базисные условия. Они упрощают операции, связанные с поставкой товара и определяются обычаями, сложившимися в коммерческой практике отдельных стран, морских 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.



INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS

Правила ИНКОТЕРМС -
признанный и экономичный инструментарий
для облегчения международной торговли.



1. Затраты на стороне продавца	2. Затраты в стране экспортера	3. Затраты в пути	4. Затраты в стране импортера	5. Затраты на стороне покупателя
<ul style="list-style-type: none"> ▪Производственные затраты на единицу товара (стоимость материала, амортизация, зарплата рабочим); ▪Подготовка (упаковка, маркировка, получение необходимых документов); ▪Прибыль. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪Расходы по погрузке товара на внутренний транспорт; ▪Оплата перевозки товара от склада продавца до основных перевозочных средств; ▪Расходы на страхование до границы; ▪Расходы по выгрузке и складированию; ▪Погрузка товара на основное транспортное средство; ▪Оплата экспортных формальностей; ▪Прочие (комиссионные расходы, реклама). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪Оплата перевозки товара по международным стандартам; ▪Страхование в пути по международным тарифам. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪Оплата импортных формальностей: импортная пошлина; сборы за выдачу лицензий, сертификатов; таможенное оформление; ▪Расходы по выгрузке товара с основных транспортных средства; ▪Расходы по перегрузке и складированию. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪Оплата по перевозке от основного транспортного средства до склада покупателя; ▪Оплата страхования при внутренних перевозках; ▪Оплата выгрузки на складе покупателя.

<p>Группа E Отгрузка</p>	<p>EXW</p>	<p>Франко завод</p>
<p>Группа F Основная перевозка не оплачена</p>	<p>FCA FAS FOB</p>	<p>Франко перевозчик Свободно вдоль борта судна Свободно на борту</p>
<p>Группа C Основная перевозка оплачена</p>	<p>CFR CIF CPT CIP</p>	<p>Стоимость и фрахт Стоимость, страхование и фрахт Перевозка оплачена до Перевозка и страхование оплачены до</p>
<p>Группа D Прибытие</p>	<p>DAF DES DEQ DDU DDP</p>	<p>Поставка на границе Поставка с судна Поставка с причала Поставка без оплаты пошлин Поставка с оплатой пошлин</p>

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 поставки. 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.

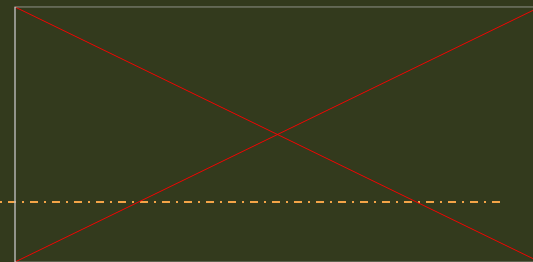


Единица измерения может быть установлена следующим образом:

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



Условия платежа



Статья содержит:

- 1) Установление валюты платежа.
- 2) Способ и порядок расчета за поставленные товары.
- 3) Перечень документов, представляемых к оплате.
- 4) Защитные меры против необоснованной задержки платежа, либо других нарушений платежных условий контракта.

Условия платежа устанавливаются на какой стадии движения товара (исполнения ВЭС) будет осуществляться оплата товара.
Будет
оплата осуществляться единовременно или несколькими взносами.

При выборе условий платежа учитывают:

- Характер товара.
- Конъюнктуру рынка соответствующего товара.
- Торговые обычаи.
- Наличие межправительственных платежных соглашений.
- Нормы национального валютного контроля стран контрагентов.
- Сложившиеся в банковской практике единообразные правила по применению различных форм расчетов.

Отгрузка



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:
- о готовности к отгрузке, о произведенной отгрузке.

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.



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.
- 3) Порядок предъявления претензий и удовлетворения рекламаций.

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

Страхование

Указывается:

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

Обязанности сторон определяются базисными условиями поставки.



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



Штрафные санкции

Предусматривается ответственность за нарушение обязательств контракту выраженная в определенной сумме.

Наиболее распространенный вид – **штраф с продавцов** за просрочку поставки, определяется в % от стоимости недопоставленного товара, а также за поставку дефектного товара, за поставку товара в упаковке с маркировкой или отгрузочными реквизитами несоответствующими условиям контракта.

Штраф с покупателя – за задержку платежа, за не предоставление технической документации и т.д.

Форс-мажор или обстоятельства непреодолимой силы

Эта статья разрешает переносить срок исполнения договора или вообще освобождает стороны от полного или частичного исполнения сторон в случае определенных обстоятельств.

Стороны должны согласовать:

- 1) перечень обстоятельств.
- 2) предельный срок действия обстоятельств, после которого партнеры имеют право аннулировать взаимные обязательства.



Арбитраж

Споры, возникающие между партнерами при исполнении контракта, которые они не могли разрешить договорным путем, передаются на рассмотрение в арбитраж.

Арбитраж по сравнению с общим судом имеет преимущества:

- ▣ более оперативно принимает решения;
- ▣ обеспечивает равноправие сторон;
- ▣ обеспечивает сохранность коммерческих тайн;
- ▣ в качестве судьи выступают узкие специалисты компетентные в вопросах внешней торговли;
- ▣ ниже издержки по разрешению споров;
- ▣ легче привести в исполнение решение; арбитражного суда.



Виды арбитражей:

- ▣ 1) Разовый – для разбирательства по конкретному вопросу.
- ▣ 2) Постоянно действующий – при торговых палатах, биржах, союзах предпринимателей или как самостоятельный субъект.

Главный вопрос данной статьи – указание места арбитража.



Прочие условия

Статья включает условия:

- относительно предшествующих переговоров и переписки;
- о порядке внесения изменений в контракт и дополнений к нему;
- о реэкспорте и передаче прав и обязанностей по контракту третьим лицам;
- патентная оговорка;
- оговорка о сохранении секретности.

Итоговая формулировка

Указывается на каких языках и в скольких экземплярах составляется контракт. Обязательна оговорка, что все экземпляры имеют одинаковую юридическую силу и момент вступления контракта в силу.



Условия контракта купли-продажи



□ Условия контракта купли-продажи включают:

- Согласованные сторонами и закрепленные в документе статьи, отражающие взаимные обязанности контрагентов;
- Стороны самостоятельно выбирают формулировки статей контракта, руководясь ситуацией на рынке, торговыми обычаями и потребностями сторон;
- Некоторые условия, которыми определяются международные и другие соглашения/условия торговли, на которые в контракте делаются ссылки



Таможенные операции



- – необходимая составляющая, сопровождающая ВТД. Они включают комплекс процедур по таможенному оформлению внешнеторговых грузов, перемещаемых через таможенные границы, включая их декларирование, контроль, досмотр, подтверждение таможенной стоимости, оплату таможенных пошлин, налогов и сборов, а также помещение товаров в соответствующие таможенные режимы. Таможенные операции сопровождается пакет типовых товаросопроводительных, транспортных, финансовых и разрешительных документов, вытекающих из международных требований технологии таможенного производства и национальной практики госрегулирования ВЭД.



Транспортировка грузов морем.

- ▣ **Морские перевозки имеют специфические особенности их организации: во-первых, товар можно отправить на предварительно зафрахтованном у судовладельца судне и, во-вторых, на линейном судне, принадлежащем судоходной компании.**
- ▣ **При фрахтовании судов наличие договора морской перевозки подтверждается чартером. Этот документ (договор) означает аренду судна продавцом (или грузового помещения на судне) для перевозки груза за его счет.**

Правовые основы контракта купли-продажи.

- ▣ Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980г.)
 - ▣ Протокол об изменении Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Вена, 1980г.)
 - ▣ Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (заключена в Нью - Йорке 14.06.1974) //Вестник ВАС РФ.-№ 9.- 1993.
 - ▣ Гражданский кодекс РФ. Части первая, вторая, третья и четвертая.- М.: Проспект, КНОРУС, Издательство «Омега-Л», 2009- 544с.
 - ▣ Международные правила толкования торговых терминов ИНКО-ТЕРМС. М., 2010.
-

