



## **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.

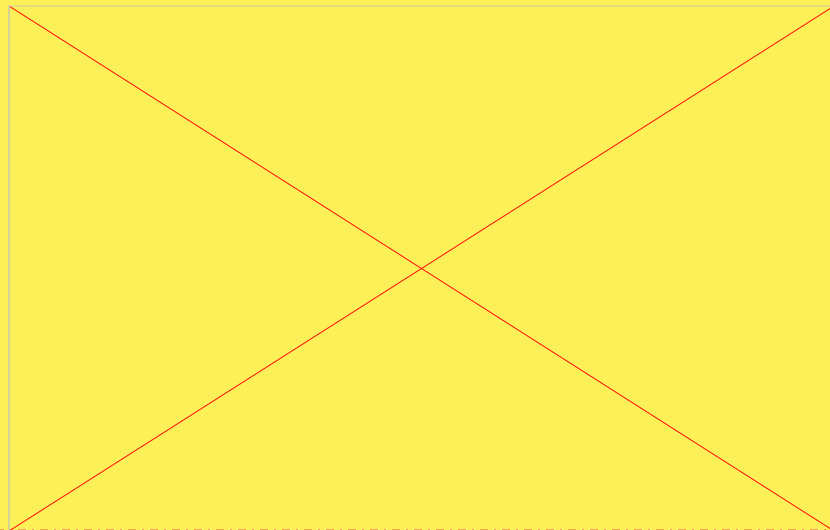
Расходы по доставке товара, которые несет продавец, включаются в цену товара. Для унификации прав и обязанностей сторон контракта были разработаны базисные условия. Они упрощают операции, связанные с поставкой товара и определяются обычаями, сложившимися в коммерческой практике отдельных стран, морских 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"> <li>▪Производственные затраты на единицу товара (стоимость материала, амортизация, зарплата рабочим);</li> <li>▪Подготовка (упаковка, маркировка, получение необходимых документов);</li> <li>▪Прибыль.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪Расходы по погрузке товара на внутренний транспорт;</li> <li>▪Оплата перевозки товара от склада продавца до основных перевозочных средств;</li> <li>▪Расходы на страхование до границы;</li> <li>▪Расходы по выгрузке и складированию;</li> <li>▪Погрузка товара на основное транспортное средство;</li> <li>▪Оплата экспортных формальностей;</li> <li>▪Прочие (комиссионные расходы, реклама).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪Оплата перевозки товара по международным стандартам;</li> <li>▪Страхование в пути по международным тарифам.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪Оплата импортных формальностей: импортная пошлина; сборы за выдачу лицензий, сертификатов; таможенное оформление;</li> <li>▪Расходы по выгрузке товара с основных транспортных средства;</li> <li>▪Расходы по перегрузке и складированию.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪Оплата по перевозке от основного транспортного средства до склада покупателя;</li> <li>▪Оплата страхования при внутренних перевозках;</li> <li>▪Оплата выгрузки на складе покупателя.</li> </ul>

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

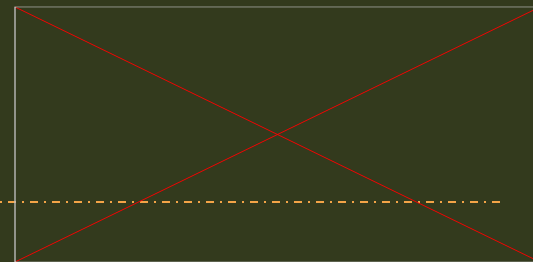


Единица измерения может быть установлена следующим образом:

- 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 фрахтованном 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.
- 

