

# СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ДОГОВОРА КУПЛИ- ПРОДАЖИ



# Структура

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) 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. наименования и предмет договора; 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*

### 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:**

```
graph TD; A[Товар по контракту может поставляться:] --> B[единовременно (указывается один срок поставки)]; A --> C[по частям, когда указывается срок поставки каждой партии];
```

единовременно (указывается один срок поставки)

по частям, когда указывается срок поставки каждой партии

**Сроки поставки устанавливаются следующими способами:**

```
graph TD; A[Сроки поставки устанавливаются следующими способами:] --> B[Определением календарного фиксированного дня поставки]; A --> C[Определением периода, в течение которого должна быть произведена поставка (период, месяц, квартал, год)];
```

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.

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.

**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 единицу 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.

По степени приближения к действительному уровню мировой цены цена подразделяется:

Базисные цена  
Это справочные и  
прейскурантные 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

Скользящая 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.

# Классификация терминов



ICC rules for the use of domestic and international trade terms



<b>EXW</b>	<b>Ex Works</b>	<b>Франко-завод</b>
<b>FCA</b>	<b>Free Carrier</b>	<b>Франко-перевозчик</b>
<b>CPT</b>	<b>Carriage Paid to</b>	<b>Перевозка оплачена до</b>
<b>CIP</b>	<b>Carriage and Insurance Paid to</b>	<b>Перевозка и страхование оплачены до</b>
<b>DAT</b>	<b>Delivered at Terminal</b>	<b>Поставка на терминале</b>
<b>DAP</b>	<b>Delivered at Place</b>	<b>Поставка в месте назначения</b>
<b>DDP</b>	<b>Delivered Duty Paid</b>	<b>Поставка с оплатой пошлин</b>

## классификация терминов

### 2 группа. Правила морского и внутреннего водного вида транспорта ( 4 термина)



<b>FAS</b>	<b>Free Alongside Ship</b>	<b>Свободно вдоль борта судна</b>
<b>FOB</b>	<b>Free on Board</b>	<b>Свободно на борту судна</b>
<b>CFR</b>	<b>Cost and Freight</b>	<b>Стоимость и фрахт</b>
<b>CIF</b>	<b>Cost Insurance and Freight</b>	<b>Стоимость, страхование и фрахт</b>

**БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ  
ПО Incoterms 2000 И ПО Incoterms 2010  
Варианты применения Incoterms 2010 по сравнению с  
Incoterms 2000**

	<b>Инкотермс 2000</b>	<b>Инкотермс 2010</b>
<b>1.</b>	<b>EXW</b>	<b>EXW</b>
<b>2.</b>	<b>FCA</b>	<b>FCA</b>
<b>3.</b>	<b>FAS</b>	<b>FAS</b>
<b>4.</b>	<b>FOB</b>	<b>FOB</b>
<b>5.</b>	<b>CPT</b>	<b>CPT</b>
<b>6.</b>	<b>CFR</b>	<b>CFR</b>
<b>7.</b>	<b>CIP</b>	<b>CIP</b>
<b>8.</b>	<b>CIF</b>	<b>CIF</b>
<b>9.</b>	<b>DES</b>	<b>DAP</b>
<b>10.</b>	<b>DEQ</b>	<b>DAT</b>
<b>11.</b>	<b>DAF</b>	<b>DAP</b>
<b>12.</b>	<b>DDU</b>	<b>DAP, DAT</b>
<b>13.</b>	<b>DDP</b>	<b>DDP</b>

# INCOTERMS

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;</li><li>▪ Расходы по таможенному оформлению;</li><li>▪ Расходы по выгрузке товара с основных транспортных средств;</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>

# INCOTERMS

**INCOTERMS** не регулирует:

- право перехода собственности на товар;
- освобождение от обязанностей или исключение ответственности при наличии неожиданных или непредвиденных обстоятельств (форс-мажор);
- последствия различных нарушений договора, за исключением тех из них, которые относятся к доставке товара.

В рамках **INCOTERMS** действуют 13 коммерческих терминов:

**1 группа E** – группа отправки **EXW** означает свободный франко-завод, т.е. поставка с предпродавца, всю перевозку оплачивает сам покупатель.

**2 группа F** основная перевозка не оплачена:

**FCA** – франко- перевозчик

**FAS** – свободно вдоль борта (или на пристани)

**FOB** – франко на борту судна





# INCOTERMS

**3 группа C** основная перевозка оплачена, т.е. международная перевозка оплачивается продавцом.



**CFR** — стоимость и фрахт

**CIF** — стоимость страхования и фрахт за свой счет в пользу покупателя

**CPT** — провозная плата оплачена до места назначения

**CIP** — провозная плата и страхование оплачены до места назначения покупателя

**4 группа D** — группа прибытие

**DAF** — поставка до границы страны-импортера (2000 г)

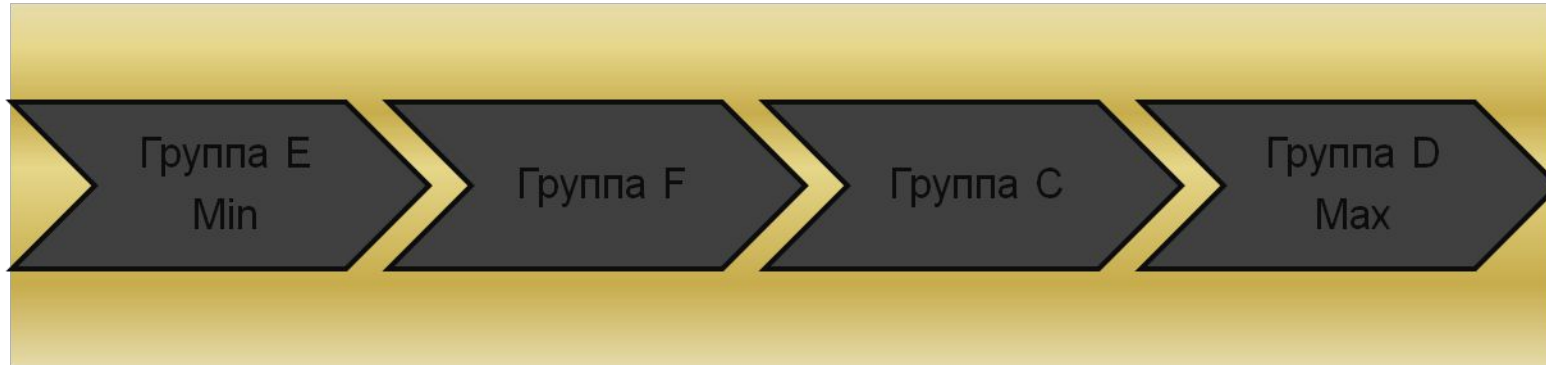
**DES** - поставка с судна (2000 г)

**DEQ** - поставка с пристани (2000 г)

**DDU** - поставка без уплаты пошлины (2000 г)

**DDP** - поставка с уплатой пошлины, прошел таможенную

# INCOTERMS



**EXW** – поставка со склада продавца или предприятия

Особенности продавца:

1. Предоставить товар в распоряжение покупателя на своей территории в согласованный срок;
2. Уведомить покупателя о времени и месте предоставления товара в его распоряжение.

Особенности покупателя:

1. Принять товар, как только он будет предоставлен в его распоряжение;
2. Получить за свой счет и риск необходимые экспортные и импортные лицензии и выполнить таможенное оформление по экспорту и импорту.



# INCOTERMS

**FCA** – поставка товара, прошедшего таможенную очистку для вывоза, указанному покупателем перевозчику в обусловленном месте.

## Особенности продавца:

1. Доставить товар в распоряжение перевозчика указанного покупателем в установленном месте в установленный срок;
2. Получить за свой счет и риск необходимые экспортные лицензии и выполнить таможенное оформление по экспорту;
3. Нести весь риск утраты или порчи товара до момента его доставки;
4. Предоставить покупателю за свой счет транспортные документы;
5. Уведомить покупателя о доставке товара в распоряжение перевозчика.

## Особенности покупателя:

1. Принять поставку товара;



# INCOTERMS

**FAS** – франко вдоль борта судна, т.е. когда продавец доставит товар к борту, на пристань.

## Особенности продавца:

1. Доставить товар к борту указанного покупателем судна в установленном порту отгрузки в согласованный срок;
2. Нести весь риск утраты или порчи товара до момента его доставки;
3. Предоставить покупателю за свой счет документы, подтверждающие поставку товара;
4. Уведомить покупателя о доставке товара к борту указанного судна;
5. Выполнение экспортных формальностей.

## Особенности покупателя:

1. Принять поставку товара;
2. Получить за свой счет и риск необходимые импортные лицензии и выполнить таможенное оформление по импорту;
3. Нести весь риск утраты или порчи товара, а также все



# INCOTERMS

**FOB** – франко на борту судна. Отличается от FAS только тем, что товар должен быть помещен на борт судна продавцом, который несет весь риск до момента поставки на судно.

**CFR** - стоимость и фрахт, отличается от FAS и FOB следующим.



## Особенности продавца:

1. Доставить товар на борт указанного покупателем судна в установленном порту отгрузки в согласованный срок;
2. Получить экспортные лицензии, провести таможенную очистку для вывоза товара;
3. Нести весь риск утраты или порчи товара до момента перехода за поручни судна;
4. Продавец заключает за свой счет договор перевозки до указанного порта назначения;
5. Оплатить фрахт и другие сборы, связанные с перевозкой товара в указанный пункт назначения и его разгрузкой, которые могут взиматься судоходной компанией:

# INCOTERMS

## Особенности покупателя:

1. Принять поставку товара от перевозчика в порту назначения;
2. Получить за свой счет и риск необходимые импортные лицензии и выполнить таможенное оформление по импорту;
3. Нести весь риск утраты или порчи товара, а также все расходы по товару с момента его перехода через поручень судна в установленном порту;
4. Оплатить все сборы, связанные с перевозкой товара места назначения и его разгрузкой, исключая расходы судоходную компанию.

**CIF** – стоимость, страхование и фрахт.

## Особенности продавца – особенности CFR:

1. обеспечить за свой счет страхование груза;
2. Предъявление страхового иска покупателю.

**CPT** - перевозка оплачена до согласованного места



# INCOTERMS

**CIP** + страховка = CIF не в порту.

**DAF** – поставка на границу. (2000 г)

Обязанности продавца:

1. Заключить договор о доставке товара до указанного места на границе и оплатить расходы по разгрузке, если имеется необходимость или существует практика разгрузки товара в указанном месте по его прибытии для предоставления в распоряжение.



Обязанности покупателя те же только на границе.

**DES** – поставка с судна, т.е. покупатель забирает с судна товар – только для морского транспорта. (2000 г)

**DEQ** =DES+следующие обязанности продавца: (2000 г)

1. Осуществляет разгрузку на пристань;  
2. Экспортные и импортные формальности возложены на продавца.

**DDU** – поставка без оплаты пошлины с указанием места назначения – DAF не до границы, а в указанном месте

# INCOTERMS

**DDP** - поставка с уплатой пошлины = DDU: все таможенные формальности оплачивает продавец, поставка до места назначения.

**EXW + там/ оформ. (импорт) + внутр перевозка = FCA, FAS, FOB**



**FCA, FAS, FOB + фрахт = CFR, CPT**



**CFR, CPT + страхование = CIF, CIP**

**CFR, CPT + риски до места(порта) = DAF, DES, (2000 г) DAP. DAT **DDU** (2010 г)**



## **DAT Delivered at Terminal**

### **Поставка на терминале**

Используется вне зависимости от вида транспорта

Использование как во внутренней так и в международной торговле

Продавец осуществляет поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале в поименованном порту или в месте назначения.

Терминал – любое место, закрытое или нет, такое как причал, склад, контейнерный двор, автомобильный, железнодорожный или авиакарга терминал.

Продавец несет все риски, связанные с доставкой и разгрузкой на терминале.

В ДКП и договоре перевозки необходимо четко указать терминал или пункт на терминале.

## **DAP Delivered at Place    Поставка в месте назначения**

Используется вне зависимости от вида транспорта

Использование как во внутренней так и в международной торговле

Продавец осуществляет поставку, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовым к разгрузке, в согласованном месте назначения.

Продавец несет все риски, связанные с доставкой в поименованное место.

В ДКП и договоре перевозки необходимо четко указать место назначения.

## **DDP Delivered Duty Paid** **Поставка с оплатой пошлин**

Используется вне зависимости от вида транспорта

Использование только в международной торговле

Продавец осуществляет поставку, когда в распоряжение покупателя предоставлен товар, очищенный от таможенных пошлин, на прибывшем транспорте средстве, готовым для разгрузки в поименованном месте назначения.

Продавец несет все расходы и риски, связанные с доставкой в поименованное место и выполнением таможенных формальностей.

В ДКП и договоре перевозки необходимо четко указать место назначения.

## Базисы поставки по Incoterms 2010 и преимущественные виды транспорта

№№ п/п	Название базиса	Виды транспорта Способы перевозки	Дополнительные условия применения
1.	EXW	Любой (значения не имеет)	
2.	FCA	Автомобильный, Воздушный, Мультимодальный	
3.	FAS	Морской, Внутренний водный	Нет рисков утраты товара при погрузке
4.	FOB	Морской трамповый, Морской линейный, Внутренний водный	Есть риски утраты товара при погрузке
5.	CPT	Автомобильный, Воздушный, Железнодорожный (в пределах правового поля СМГС), Мультимодальный	
6.	CFR	Морской трамповый, Морской линейный, Внутренний водный	Оговорки о сталие, демередже и диспаче

## Базисы поставки по Incoterms 2010 и преимущественные виды транспорта (продолжение)

№№ п/п	Название базиса	Виды транспорта Способы перевозки	Дополнительные условия применения
7.	CIP	Автомобильный, Воздушный, Железнодорожный (в пределах правового поля СМГС), Мультимодальный	
8.	CIF	Морской трамповый, Морской линейный, Внутренний водный	Оговорки о сталие, демередже и диспаче
9a.	DAP	Морской или внутренний водный. Поставка на судне в порту назначения	Вместо условия DES
9b.	DAP	Железнодорожный (между зонами СМГС и СИМ-COTIF)	Вместо условия DAF
9c.	DAP	Любой (значения не имеет)	Вместо условия DDU
10a.	DAT	Морской трамповый, Морской линейный, Внутренний водный	Вместо условия DEQ
10b.	DAT	Любой (значения не имеет)	Вместо условия DDU
11.	DDP	Любой (значения не имеет)	

# Базисы поставки по Incoterms 2010 и подтверждающие поставку документы

№№ п/п	Название базиса	Виды транспорта Способы перевозки	Подтверждающие документы
1.	EXW	Любой (значения не имеет)	Приемосдаточный акт
2.	FCA	Автомобильный, Воздушный, Мультимодальный	Автомобильная или авианакладная, FBL <sup>2</sup>
3.	FAS	Морской, Внутренний водный	Доковая расписка порта или FWR <sup>3</sup>
4.	FOB	Морской трамповый, Морской линейный, Внутренний водный	Бортовой коносамент или накладная (морская или внутренняя водная)
5.	CPT	Автомобильный, Воздушный, Железнодорожный (в пределах правового поля СМГС), Мультимодальный	Автомобильная или авианакладная, железнодорожная накладная СМГС, FBL
6.	CFR	Морской трамповый, Морской линейный, Внутренний водный	Бортовой коносамент или накладная (морская или внутренняя водная)

## Базисы поставки по Incoterms 2010 и подтверждающие поставку документы (продолжение)

№№ п/п	Название базиса	Виды транспорта Способы перевозки	Подтверждающие документы
7.	CIP	Автомобильный, Воздушный, Железнодорожный (в пределах правового поля СМГС), Мультимодальный	Автомобильная или авианакладная, железнодорожная накладная СМГС, FBL + страховой полис
8.	CIF	Морской трамповый, Морской линейный, Внутренний водный	Бортовой коносамент или накладная (морская или внутренняя водная) + страховой полис
9a.	DAP	Морской или внутренний водный. Поставка на судне в порту назначения	Сюрвейерский акт выгрузки, тальманская расписка
9b.	DAP	Железнодорожный (между зонами СМГС и СИМ-COTIF)	Железнодорожная накладная СМГС или СИМ-COTIF с отметкой погранстанции
9c.	DAP	Любой (значения не имеет)	Приемосдаточный акт
10a.	DAT	Морской трамповый, Морской линейный, Внутренний водный	Доковая расписка порта или FWR
10b.	DAT	Любой (значения не имеет)	Складской документ хранителя или FWR
11.	DDP	Любой (значения не имеет)	Приемосдаточный акт

## Статья 8. 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



## Статья 9 статья. Отгрузка

Определяется:

- 1) Способ извещения покупателей об отгрузке товара
- 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.

## 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



По количеству приемка осуществляется путем пересчета либо взвешивания товара. По качеству – на основе документа, подтверждающего качество товара либо проверкой качества фактически поставленного товара в месте приемки.

## 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.
- 3) Порядок предъявления претензий и удовлетворения рекламаций.

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

## Статья 12. Страхование

3) Кто осуществляет страхование.

4) В чью пользу страхуется.

Обязанности сторон определяются базисными условиями поставки.

Статья 13. Упаковка и маркировка

Назначения упаковки:

- для рекламных целей;
- для расфасовки;
- для сохранения товара в различных внешних средах.

Разделы об упаковке и маркировке включают в контракт, при этом указывается:

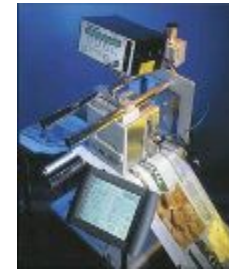
- вид и характер упаковки
- ее качество и размеры
- порядок упаковки
- способ оплаты
- возвратность тары и контейнеров
- содержание и способ нанесения на упаковку каждого места маркировки



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;



## Статья 14. 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.

## Статья 15. 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) продолжительность срока действия обстоятельств.



## Статья 16. 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.

## Статья 17. 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.

## Статья 18. 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.

## Статья 19. Юридические адреса сторон, подписи и печати



# 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, либо 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



# Методы платежей

**Оплата после отгрузки** (платеж против документов). Экспортер извещает об отгрузке импортера и ожидает платеж.

**Торговля по открытому счету.** Экспортер представляет импортеру товаросопроводительные документы для оплаты по счету. Движение товара опережает движение денег.

**Авансовый платеж**, безопасный для экспортера. Иногда 10-30 % аккредитива.

**Инкассо (документарное).** Банк получает инкассо с инструкциями от продавца и представляет документы в обмен на платеж или акцепт векселя. Этапы платежей. 1. Договоренность об условиях инкассо; 2. Выдача инкассового поручения и представление документов; 3. пересылка поручения инкассирующему банку; 4. Представление документов плательщику.

**Документарный аккредитив.** Банк покупателя производит платеж против представления экспортером документов. Отзывной аккредитив – риск для экспортера. Безотзывной аккредитив. Безотзывной неподтвержденный аккредитив – банк корреспондент авизует бенефициару открытие аккредитива. Безотзывной подтвержденный аккредитив. Покрытый и непокрытый аккредитив если банки предоставляют покрытие на сумму и срок контракта..

## 9. 10. Отгрузка и 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.

## 9. 10. Отгрузка и 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.

## 12. Страхование

Возможность получения компенсации от рисков утраты и порчи товаров.

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.

Если вы страхуете товар, для вас предпочтительнее всего условие "с ответственностью за все риски". Это условие предусматривает, что возмещению подлежит ущерб, который причинен любыми событиями. Однако в этом случае стоимость услуги по страхованию будет достаточно велика.

Вы можете использовать также условие, называемое "с ответственностью за частную аварию". В этом случае возмещению подлежит ущерб, который вызван утратой или повреждением груза. Это происходит под воздействием стихийных сил, вследствие аварийных ситуаций при погрузке, укладке, подборке, выгрузке груза и приеме судном топлива.

Страховать товар на других условиях нет смысла, так как они не защитят ваш товар от рисков в должной мере.

Этот раздел контракта может выглядеть так: Продавец производит страхование товара против транспортных рисков на полную контрактную стоимость товара. По желанию Покупателя Продавец должен застраховать товар на 110% цены товара СІF за свой счет. Страхование производится в валюте контракта в страховой компании «Ингосстрах» на условиях "с ответственностью за все риски". Страховой полис выписывается на имя Покупателя.

## 13. Упаковка и маркировка

**Упаковочные средства** должны соответствовать технологическим и потребительским качествам товара для исключения повреждения товара при его погрузке, транспортировке товара, его выгрузке. Нормы по упаковке товаров определены в различных международных документах.

**Пункт об упаковке** товара лучше обсудить с партнером, зная условия и маршрут. Например: Товар должен быть упакован в деревянные ящики, масса нетто 75 кг. Упаковка должна выдержать морскую, железнодорожную и автомобильную перевозки. Стоимость упаковки включена в стоимость товара.

**Внешний вид** упаковки товара способствует его продвижению на рынке.

**Четкая регламентация** о виде упаковки, способе ее оплаты, условиях возврата, размере, маркировке.

**Маркировка** - это указанная на упаковке информация о свойствах товара, его особенностях, в том числе при погрузке, транспортировке. Вы должны указывать маркировку на русском и иностранном языках на двух сторонах грузового места. Если указать на упаковке маркировку сложно, вы можете прикрепить к товару бирку с маркировкой.

Вариант пункта контракта: Маркировка должна включать: 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.

**Некоторые особенности.** Например, в договоре указывается, что товары упаковываются в тару. Но в тару продукция тарируется, а

# 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).

### 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

# Продолжение

Для того чтобы иностранная организация не злоупотребляла своими правами, рекомендуем в текст договора внести такой пункт: сторона, ссылаясь на нарушение контракта, должна принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для уменьшения ущерба, включая упущенную выгоду, возникающую вследствие нарушения контракта. Если она не примет таких мер, то нарушившая контракт сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков на сумму, на которую они могли быть уменьшены.

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.

Это может выглядеть так: непреодолимой силой признаются следующие события: пожар, эпидемия, авария на транспорте, война и военные действия, блокада, издание государственными органами актов, препятствующих исполнению настоящего контракта; землетрясение, наводнение и другие стихийные бедствия. |

Чтобы подтвердить фактически события непреодолимой силы, нужно получить свидетельство торгово-промышленной палаты и представить его иностранному партнеру.

На практике получить такое свидетельство в российских условиях очень сложно. Список этих событий во всех странах разный. Так, например, арбитражная практика стран Восточной Европы относит к непреодолимой силе также паводки, селевые потоки, резкое падение уровня воды в реках. Так что, если ваш контракт заключен с одной из стран этого региона, вам нужно учесть эти обстоятельства, когда вы составляете договор.

Например, вы можете указать в контракте, что список обстоятельств непреодолимой силы регламентируется законами Российской Федерации.

Также вы можете указать, что права и обязанности сторон регламентируются статьей 79 Венской конвенции 1980 года.

В этом случае фирма не несет ответственности за неисполнение обязательств, если докажет, что возникшее препятствие находилось вне контроля фирмы и что его нельзя было предусмотреть перед заключением договора.



## 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.

Участники внешнеэкономического договора в своем арбитражном соглашении вправе определить, что споры между ними передаются на разрешение третейского суда.

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).

При наличии в договоре надлежащего арбитражного соглашения государственный суд должен признать себя некомпетентным в разрешении спора, если иное не предусмотрено международными договорами.

Основное преимущество третейского суда состоит в быстроте (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.

## продолжение

В арбитражном соглашении стороны должны

указать:

1. процедуру назначения арбитража (если речь идет не о государственном арбитражном суде),
2. местонахождение арбитража,
3. споры, которые подлежат разрешению в арбитражном порядке;

установить:

1. взаимное признание соответствующего арбитражного решения,
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.

При установлении органа, компетентного рассматривать спор по конкретному договору, укажите его статус, государственное значение, порядок производства. Если порядок производства в арбитраже должен устанавливаться по соглашению сторон, то до мельчайших подробностей оговорите этот порядок в арбитражном соглашении и старайтесь неукоснительно следовать ему при непосредственном разбирательстве.

Вопрос исполнения иностранных арбитражных решений регулируется Конвенцией "О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений", вступившей в действие в 1960 г.

Россия является участником данной Конвенции с двумя оговорками:

1. государство применяет Конвенцию в отношении признания и приведения в исполнение решений, вынесенных на территории другого договаривающегося государства;
2. в отношении решений, вынесенных на территории недоговаривающихся государств, государство применяет Конвенцию только в той мере, в которой

## продолжение

Укажите, нормы права какой страны вы будете использовать. Также лучше указать суд, где будет рассматриваться спор. Это может выглядеть так: Любой спор, возникший из настоящего контракта, подлежит разрешению в Арбитражном суде г.Москвы (Россия) в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Если же вы не хотите привязывать разрешение спора к конкретному суду, то можете записать в контракте так: Любой спор, возникший из настоящего контракта, подлежит разрешению в суде по месту нахождения ответчика.

Кроме постоянно действующих арбитражных судов есть арбитражи "ad hoc", которые создаются каждый раз для решения одного или нескольких спорных вопросов по конкретному контракту. К таким судам относят:

Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате России (МКАС); Морскую арбитражную комиссию при Торгово-промышленной палате России (МАК); Арбитражный суд Торговой палаты г. Стокгольма; Лондонский международный третейский суд.

Арбитражи Швеции, Великобритании достаточно дороги. Разбирательство в них может позволить себе только очень крупная компания.

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:

- 1) продавец - в договоре купли-продажи;
- 2) арендодатель - в договоре аренды;
- 3) подрядчик - в договоре подряда;
- 4) перевозчик - в договоре перевозки;
- 5) страховщик - в договоре страхования;
- 6) комиссионер - в договоре комиссии;
- 7) залогодатель - в договоре о залоге.

## 17. Прочие условия

Прочие условия определяют некоторые обстоятельства, способные оказать существенное влияние на условия договора, 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.

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. 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

## Продолжение

Обычно в этом разделе внешнеэкономического контракта указывают условия о порядке внесения изменений и дополнений в договор.

Они должны быть совершены в простой письменной форме (ст.452 ГК РФ), если иное требование не предусмотрено применимым правом.

На практике сложилось два способа внесения изменений или дополнений в контракт.

Первый - это внесение необходимых поправок непосредственно в текст контракта. Фактически каждый раз контракт переписывается заново.

Второй - это оформление изменений и дополнений в виде дополнительных протоколов, соглашений, прилагаемых к контракту.

Этот пункт договора может выглядеть так: Любые изменения и дополнения к настоящему контракту действительны при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то представителями сторон. Что касается количества экземпляров контракта, то об этом можно написать так: Настоящий контракт составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из сторон.

В содержание данного раздела договора также могут включаться положения, которые определяют (при необходимости):

- порядок въезда в страну представителей сторон договора;
- ответственность за нарушение патентных прав и положений контракта о секретности; положения о конфиденциальности; положения об ограничении прямого или косвенного экспорта и реэкспорта; передачу прав на участие в контракте или на исполнение части контракта.

## 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).
- Реквизиты российской фирмы могут выглядеть так: **Покупатель:**
- Закрытое акционерное общество "Импортер"
- Россия, 129281, г.Москва, ул.Енисейская, д.21
- Банк покупателя: Банк-корреспондент Сбербанка России -
- Bank of New York, New York, NY, USA SWIFT: IRVT US 3N
- Номер корсчета Сбербанка России в банке-корреспонденте:
- 890-0057-610 Swift: SABR RU MM
- Банк бенефициара: Saving bank of the Russian Federation, Moscow, Russia
- Swift: SABR RU MM 100
- Отделение - Kievskoye branch 5278, Moscow, Russia
- Клиент-бенефициар - JSC Импортер
- Номер счета - 40702840638260207527
- Также необходимо проверить, чтобы иностранная компания полностью предоставила все свои координаты. Так как, например, отсутствие платежных реквизитов может затруднить перечисление денег.