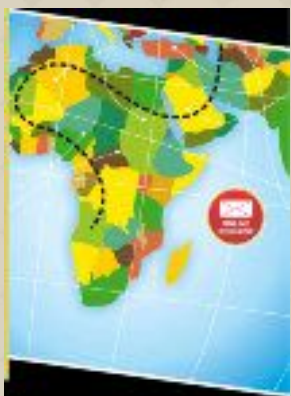




СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ДОГОВОРА КУПЛИ- ПРОДАЖИ



1. Статья 1. Преамбула 11.
 2. Статья 2. Предмет договора
 3. Статья 3. Количество товара 12.
 4. Статья 4. Качество товара 13.
 5. Статья 5. Срок и дата 14.
 6. Статья 6. Базисные условия поставки 15.
 7. Статья 7. Цена товара 16.
 8. Статья 8. Условия платежа 17.
 9. Статья 9. Отгрузка 19.
 10. 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

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

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:

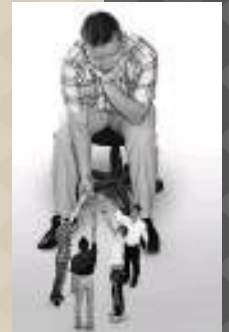
- Указывается полное юридическое наименование сторон, под которыми они зарегистрированы в своей стране;
- Их правовое положение, включая номер лицензии на данный вид деятельности;
- Указываются наименование сторон в тексте контракта (ФИО и должность лица, подписавшего контракт в данной фирме, а также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

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

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.



СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

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, $10000\text{т} \pm 10\%$.



СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

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.



СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

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.



СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

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)



СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

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.



СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

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:



Дата транспортного документа, свидетельствующего о принятии товара к перевозке

Дата расписки транспортно-экспедиторской фирмы

Дата складского свидетельства (варрант)

Дата подписания акта сдачи-приема

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

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.



СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

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);

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

- 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.

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

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)

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

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.



СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

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

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

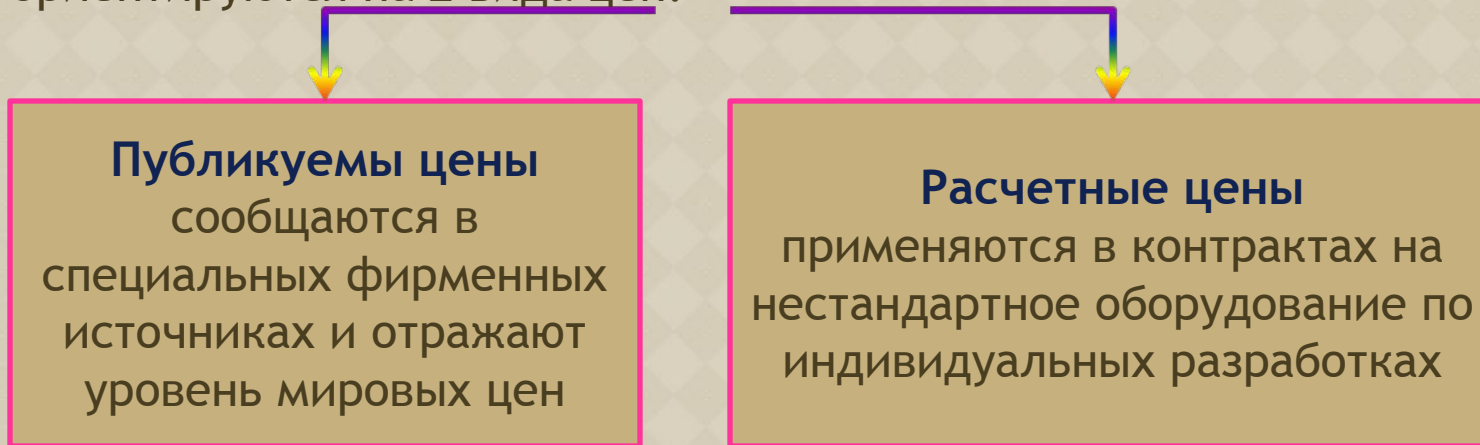
Цена с последующей фиксацией
Цена в контракте не указывается, а оговариваются условия фиксации и принцип установления цены

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

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

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, 2003г.) Содержит информацию о расходах по доставке товара и структуру самих затрат.

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">▪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.

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 предприятия продавца, 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

DES - поставка с судна

DEQ - поставка с пристани

DDU - поставка без уплаты пошлины

DDP - поставка с уплатой пошлины, прошел таможенную очистку, соответственно покупатель не тратит денег, а продавец привозит товар прямо на предприятие



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;
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 доставки (т.е. после передачи товара);
4. Уведомить продавца о наименовании перевозчика.



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 расходы по товару с момента его доставки (т.е. после передачи товара);
4. Уведомить продавца о наименовании судна, пункте и времени погрузки.



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;
6. Предоставить покупателю за свой счет транспортные документы;
7. Уведомить покупателя о доставке товара на борт указанного судна;



INCOTERMS

Особенности покупателя:

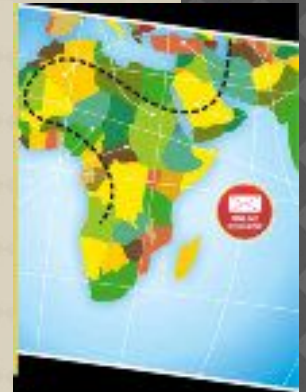
1. Принять поставку товара от перевозчика в порту назначения;
2. Получить за свой счет и риск необходимые импортные лицензии и выполнить таможенное оформление по импорту;
3. Нести весь риск утраты или порчи товара, а также все расходы по товару с момента его перехода через поручень судна в установленном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



INCOTERMS

CIP + страховка = CIF не в порту.

DAF - поставка на границу.

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 - тол для морского транспорта.

DEQ =DES+следующие обязанности продавца:

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, перевозка оплачена, риски до момента доставки, экспортные формальности возложены также на продавца.



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, DDU

DAF, DES, DDU + пошлина (импорт) = DEQ, DDP



INCOTERMS

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 устанавливают 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.



INCOTERMS

Статья 9 статья. 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.

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.



INCOTERMS

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

Указывается:

- 1) Какой груз подлежит страхованию.
- 2) От какого риска.



INCOTERMS

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

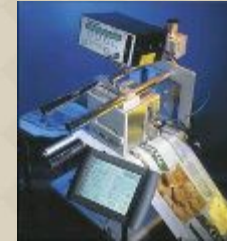


INCOTERMS

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.



INCOTERMS

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) предельный срок действия обстоятельств, после которого партнеры имеют право аннулировать взаимные обязательства.



INCOTERMS

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.
- 2) Постоянно действующий - при торговых палатах, биржах, союзах предпринимателей или как самостоятельный субъект.



Главный вопрос данной статьи - указание места арбитража.

INCOTERMS

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

