



Учебная дисциплина
«Организация и техника внешнеторговых операций»

ЛЕКЦИЯ 1

**Организация и техника
проведения внешнеторговых
переговоров**

Агапова Анна Вячеславовна, зав. кафедрой МЭО
кабинет 412, тел. 23-08, эл. Почта av_agarova@rambler.ru

ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ
(очная форма обучения)

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр
		3
Аудиторные занятия, в том числе:	42	42
Лекции (Л)	12	12
Практические занятия (ПЗ), в том числе:	30	30
– в интерактивной форме;	16	16
Самостоятельная работа	66	66
Форма промежуточной аттестации - зачет	-	-
Общая трудоемкость часы	108	108
зачетные единицы	3	3

Объем дисциплины

- Тема 1. Организация и техника проведения ВТО (2-6-8)
- Тема 2. Прямой и косвенный метод внешнеторговых операций (2-4-8)
- Тема 3. Международные встречные операции (2-4-10)
- Тема 4. Институционально-конкурсный метод организации ВТО (2-4-10)
- Тема 5. ВТО по передаче различных форм интеллектуальной собственности (2-4-10)
- Тема 6. ВТО по трансферу материальных факторов производства (2-4-10)
- Тема 7. ВТО по переносу производственной деятельности за рубеж (-4-10)

Итого: Л – 12, ПЗ – 30, СР-66 Всего - 108

Зачет

ЛИТЕРАТУРА

- **Основная**

1. Ткаченко М.Ф., Гончарук И.В. Организация и техника внешнеторговых операций: учебное пособие.- М.: РИО Российской таможенной академии . - ЭБС

- **Дополнительная**

1. Жиряева Е. В. Правовое регулирование ВЭД: учебное пособие. – М.: Интермедия, 2015 г. – 130 с. ЭБС Книгафонд

(<http://www.knigafund.ru>)

2. Матвеева О.П. Организация внешнеторговой деятельности. учебное пособие. – СПб.: Троицкий мост, 2015. – ЭБС Троицкий мост (<http://www.trmost.com>)

- **Издания в электронной библиотечной системе**

1. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник [Электронный ресурс] / Е. Ф. Прокушев – М.: Дашков

и К, 2011. – 500 с.- Режим доступа:

<http://www.knigafund.ru/books/114390>

ВОПРОСЫ ЛЕКЦИИ

- 1. Протокольные аспекты внешнеторговых переговоров. Этапы и техника внешнеторговых переговоров.
- 2. Национальные стили ведения внешнеторговых переговоров
- 3. Основные стадии процесса установления международных договорных отношений между контрагентами.
- 4. Структура и содержание статей контракта в международной торговле.

1-й учебный вопрос

- Протокольные аспекты внешнеторговых переговоров.
- Этапы и техника внешнеторговых переговоров

Этапы внешнеторговых переговоров

- ❖ А. Подготовительный этап внешнеторговых переговоров
- ❖ Б. Подготовка протокола ведения внешнеторговых переговоров
- ❖ В. Проведение внешнеторговых переговоров
- ❖ Г. Составление примерного внешнеторгового контракта

А. Подготовительный этап

- ❖ Выбор контрагента на основе изучения рынка страны-импортера (*кто проводит ?*)
- ❖ Ведение деловой переписки с контрагентом на предмет заключения внешнеторгового контракта
- ❖ Подготовка сторонами проекта внешнеторгового контракта
- ❖ Формирование сторонами делегации и договоренность о месте и времени проведения переговоров, выборе языка переговоров
- ❖ Соблюдение принимающей стороной протокольных аспектов внешнеторговых переговоров: встреча делегации, подготовка помещения, рассадка за столом, запись деловой беседы

Б. Подготовка протокола ведения внешнеторговых переговоров

- Содержание протокола:
 1. Названия фирм, проводивших переговоры
 2. Дата и время проведения переговоров (если в течение нескольких дней?)
 3. Участники переговоров
 4. Основные обсуждаемые вопросы
 5. Достигнутые договоренности
 6. Передача документов и раздаточных материалов
 7. Итог переговоров (заключение внешнеторгового контракта)

В. Проведение внешнеторговых переговоров

- Начало проведения переговоров
- Передача информации
- Аргументирование
- Опровержение доводов
- Принятие решений

2-й учебный вопрос

- **Национальные стили ведения внешнеторговых переговоров**

Понятие стиля ведения переговоров

- **Стиль** – метод, совокупность приемов какой-нибудь работы, деятельности (С.И. Ожегов. Толковый словарь русского языка).
- **Стиль ведения международных переговоров** – комплекс норм поведения, выработанных многолетней международной практикой делового общения.

Национальные стили ведения переговоров

Национальные стили ведения переговоров значительно отличаются друг от друга. Это обусловлено **факторами**:

- особенностями национальных культур;
- глубина и прочность национальных традиций;
- традиции ведения бизнеса;
- уровень профессионализма переговорщиков.

Характеристика национальных стилей ведения внешнеторговых переговоров

Выделяют следующие виды национальных стилей ведения переговоров:

- Американский;
- Французский;
- Японский;
- Немецкий;
- Итальянский;
- Арабский;
- Российский.

Характеристика национальных стилей ведения внешнеторговых переговоров

- *Американский стиль*

Обсуждение всех деталей

Агрессивность

Только они правы

Любят торговаться

Характеристика национальных стилей ведения внешнеторговых переговоров

- *Французский стиль*

Поведение зависит от контрагента

Большое внимание предварительным договоренностям

Жесткое следование инструкциям руководства

Конфронтация

Стремление использовать родной язык

Характеристика национальных стилей ведения внешнеторговых переговоров

- *Японский стиль*

Склонны к уступкам при уступках со стороны партнера

Решение сложных вопросов до начала переговоров

Точность и обязательность

Групповая солидарность

Характеристика национальных стилей ведения внешнеторговых переговоров

- *Немецкий стиль*

Последовательность в обсуждении вопросов

Переходят сразу к делу, цифрам и фактам

Время-деньги

Четкость формулировок и предсказуемость

Переговоры только в формальной обстановке и в рабочее время

Хорошее знание немецкого или английского языка

Характеристика национальных стилей ведения внешнеторговых переговоров

- *Итальянский стиль*

Общительность

Отсутствие излишнего формализма

Любят, если партнер проявляет интерес к Италии

Переговоры должны вестись на уровне представительства

Характеристика национальных стилей ведения внешнеторговых переговоров

- *Арабский стиль*

Избегают определенности, четких ответов, суетливости, поспешности

Отказ в смягченном виде

Любят торговаться, поэтому изначально завышают цены

Стремятся сохранить свое лицо и угодить партнеру

Характеристика национальных стилей ведения внешнеторговых переговоров

- *Российский стиль*

Внимание уделяется общим вопросам без проработки деталей

Уходят от решений, связанных с риском

Редко идут на уступки

Характерны крайности при ведении переговоров

3-й учебный вопрос

- Основные стадии процесса установления международных договорных отношений между контрагентами

Основные стадии процесса установления международных договорных отношений между контрагентами

- Выбор конкретного товара
- Поиск зарубежных контрагентов
- Проработка возможных условий транспортировки товара, сдачи-приемки, платежа
- Определение оптимального уровня контрактной цены
- Разработка тактики выступления с продажей товара на внешнем рынке
- Организация работы по внедрению товара и последующему закреплению на рынке
- Проведение коммерческих переговоров с иностранными контрагентами с целью заключения сделки

Способы заключения внешнеторговых сделок

- По результатам ознакомления покупателя с рекламой продавца
- На международных выставках и ярмарках, международных биржах, аукционах и торгах
- Безоговорочное подтверждение (акцепт) покупателем полученного от продавца предложения (оферты) либо подтверждение (акцепт) продавцом поступившего от покупателя заказа или запроса

ОФЕРТА

- Письменное предложение продавца (оферента) покупателю в коммерческой практике
- Твердая (безотзывная) оферта: отправляется только одному покупателю; указывается срок действия оферты; вступление сторон в договорные обязательства – безоговорочный акцепт покупателя

ОФЕРТА

- Свободная оферта: предложение на один и тот же товар нескольким покупателям; срок для ответа не устанавливается; подтверждение – твердая контроферта, на которую должен последовать акцепт продавца

ОФЕРТА

- Согласно статьям 440, 441 Гражданского кодекса РФ договор считается заключённым после того, как лицо, направившее оферту, получает согласие (акцепт).
- В оферте можно заранее явно указать порядок определения времени заключения договора, чтобы не возникало разночтений из-за традиций разных стран.

Запрос

- Инициативное обращение потенциального покупателя к продавцу, содержащее просьбу предложить определенный товар
- Посылается нескольким конкурирующим фирмам различных стран
- Для ускорения ответа на запрос может быть направлен **заказ, который равносильен твердой оферте**

Порядок подписания внешнеторговых сделок

- Заключаются в письменном виде: в виде контракта, предполагается обмен письмами, факсами и т.д.
- Необходимо участие двух сторон сделки для подписания контракта
- Право подписи имеют только определенные лица

4-й учебный вопрос

- Структура и содержание статей контракта в международной торговле

Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров от 11.04.1980 г. (Венская конвенция)

Структура и содержание договора международной 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.

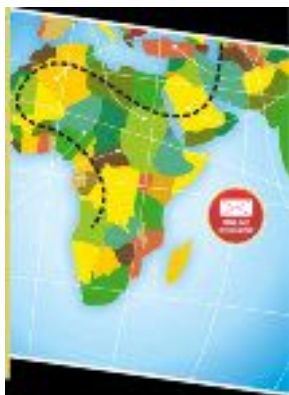
Условия контракта

1. Существенные
2. Несущественные

При неисполнении хотя бы одного из существенных условий контракта, другая сторона может расторгнуть сделку.

При нарушении несущественных условий другая сторона не имеет права расторгнуть сделку, а может потребовать только исполнения обязательств и взыскания убытков.

Структура и содержание международного договора купли-продажи



Статья 1. Преамбула

Статья 2. Предмет
договора

Статья 3. Количество
товара

Статья 4. Качество
товара

Статья 5. Срок и дата

Статья 6. Базисные
условия поставки

Статья 7. Цена товара

Статья 8. Условия
платежа

Статья 9. Отгрузка

Статья 10. Сдача-

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).
- **ОСОБЕННОСТИ:** первым указывается продавец, потом – покупатель; названия продавца и покупателя должны соответствовать наименованиям партнеров в разделе «Юридические адреса сторон».

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 подробный 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.



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» («около» или «приблизительно»). Например, 10000т±10%.

Так, оговорка «около» для зерна составляет 5%, кофе – 3%, каучука – 2,5%, леса – 10%. Поставка товаров по контракту в пределах опциона оплачивается покупателем по фактическому количеству и не является нарушением условий контракта

При определении количества товара могут использоваться нестандартные единицы измерения. В этом случае во избежание возможных недоразумений необходимо учитывать вес мешка, пачки, объем бутылки. Так, мешок кофе в Бразилии, Венесуэле, Мексике, Колумбии весит 60 кг, в Эквадоре, Доминике, Пуэрто-Рико, на Кубе – 20 кг

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 международные, либо национальные стандарты, либо отраслевые, 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, для нефтепродуктов это **30** дней. (Что относится к нефтепродуктам?)

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



Варрант - свидетельство товарного склада о приёме на хранение определённого товара

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 а полном объеме или в какой-то части согласуются договаривающимися сторонами.

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

Incoterms

1936

•1953

•1967

•1976

•1980

•1990

•2000

•2010



ИНКОТЕРМС-2020

Рекомендательный характер

Переход риска случайной гибели и случайного повреждения товара

Определение момента выполнения продавцом обязанности по передаче товара

Категория Е - Отгрузка

EXW (EX Works (... named place))

Франко завод (...название места)

ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА	ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ
А.1. ПОСТАВКА ТОВАРА В СООТВЕТСТВИИ С ДОГОВОРом	В.1. ОПЛАТА ЦЕНЫ

Формирование контрактной цены

Обязан-
ности
продавца



Расход,
формирую-
щий
контрактную
цену

Incoterms 2010

• **Группа E**

• *Место отправки (Departure)*

• EXW

• **Группа F**

• *Основная перевозка не оплачена (Main Carriage Unpaid)*

• FCA

• FAS

• FOB



• **Группа C**

• *Основная перевозка оплачена (Main Carriage Paid)*

• CFR

• CIF

• CPT

• CIP

• **Группа D**

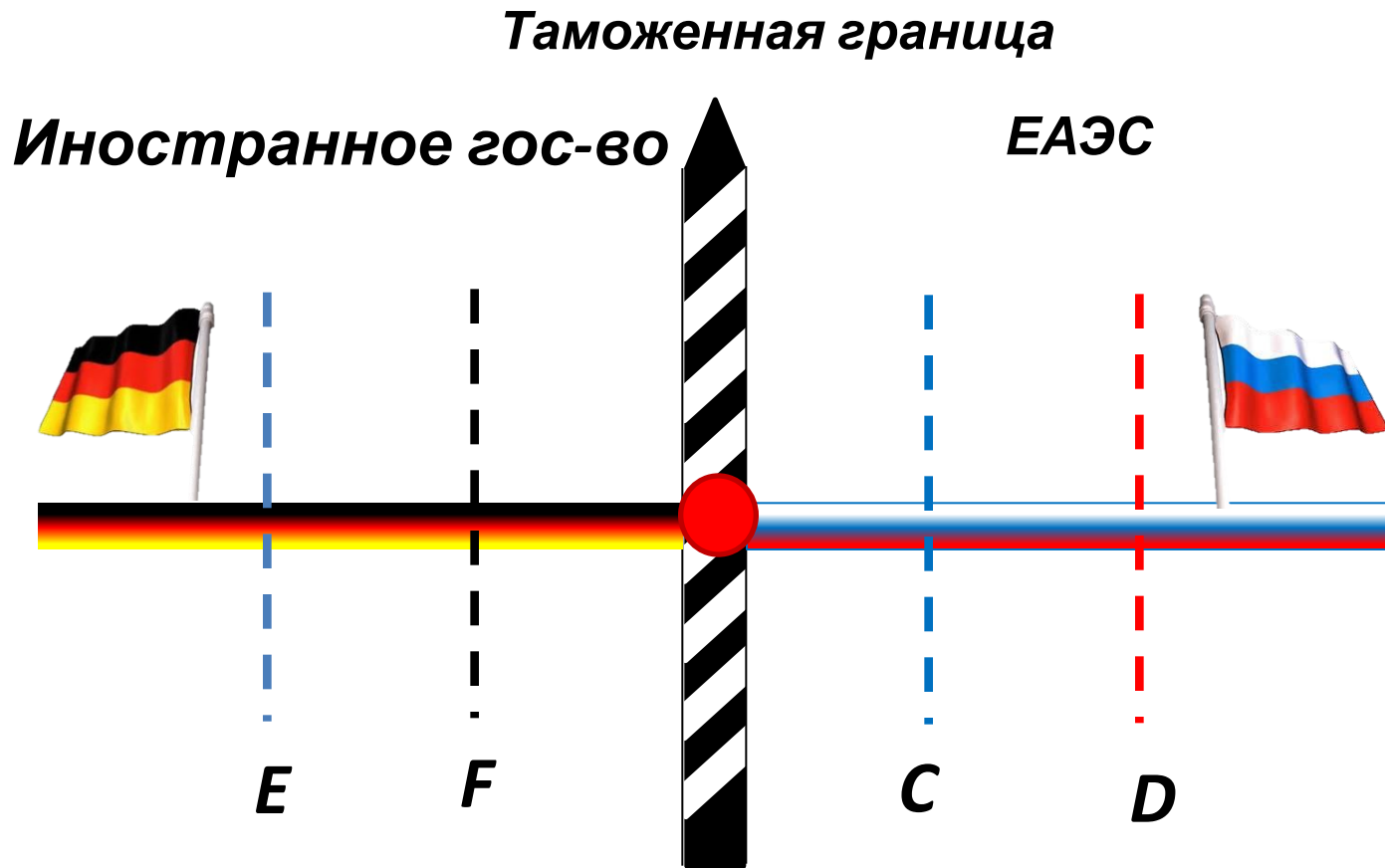
• *Доставка (Arrival)*

• DAP

• DAT/DPU

• DDP

Базисные условия поставки



Основание для разделения терминов на
данные группы –
наличие различных обязанностей
сторон по отношению к перевозке
поставляемого товара

- Продавец
- (A)
- Покупатель
- (B)

Классификация

Классификация

ПРАВИЛА ДЛЯ МОРСКОГО И ВНУТРЕННЕГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТА

FAS *Free Alongside Ship* Свободно вдоль борта
судна

FOB *Free on Board* Свободно на борту

CFR *Cost and Freight* Стоимость и фрахт

CIF *Cost Insurance
and Freight* Стоимость,
страхование и фрахт

ПРАВИЛА ДЛЯ ЛЮБОГО ВИДА ИЛИ СМЕШАННЫХ ВИДОВ ТРАНСПОРТА

EXW	<i>Ex Works</i>	Франко завод
FCA	<i>Free Carrier</i>	Франко перевозчик
CPT	<i>Carriage Paid to</i>	Перевозка оплачена до
CIP	<i>Carriage and Insurance to</i>	Перевозка и страхование <i>Paid</i> оплачены до
DPU	<i>Delivered Named Place Unloaded</i>	Доставка на место выгрузки
DAP	<i>Delivered at Place назначения</i>	Поставка в месте
DDP	<i>Delivered Duty Paid</i> ПОШЛИН	Поставка с оплатой

Группы базисных условий поставки

Отправление

Покупатель забирает товар прямо с завода продавца

E

Основная перевозка оплачена

Продавец доставляет товар до государства, ближайшего к стране покупателя

C

Основная перевозка не оплачена

Покупатель забирает товар из страны продавца

F

Прибытие

Продавец доставляет товар в страну назначения

D

Условные обозначения

- ЦТ – цена товара
- ТР – транспортные расходы
- СР – страховые расходы
- Р – разгрузка
- П – погрузка
- ПНСЭ – пошлины, налоги, сборы на экспорт
- ПНСИ – пошлины, налоги, сборы на импорт

???

Контрактная цена = цене товара ?

???

**Какая цена может быть
больше?**

Почему?

Расходы по страхованию

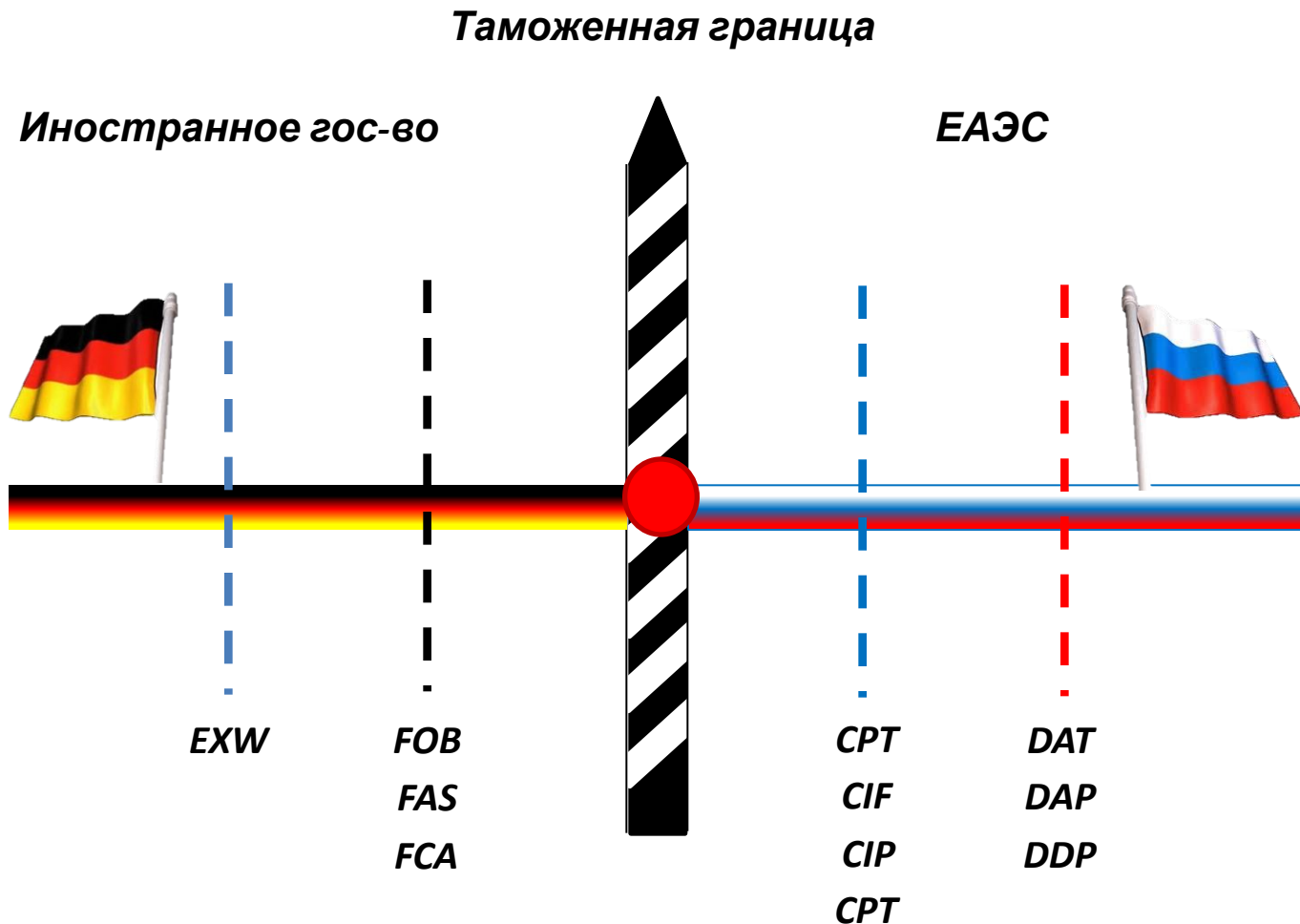
**Страховые расходы включены в цену контракта
только в условиях CIF, CIP**

**В остальных случаях право страхования груза
остается за покупателем**

Insurance

**Формирование цены внешнеторгового
контракта в зависимости от базисных
условий поставки**

Базисные условия поставки



Условие EXW

EX Works

(Франко завод)

...название места



Риск переходит на покупателя с момента предоставления товара на складе продавца



КЦ = ЦТ

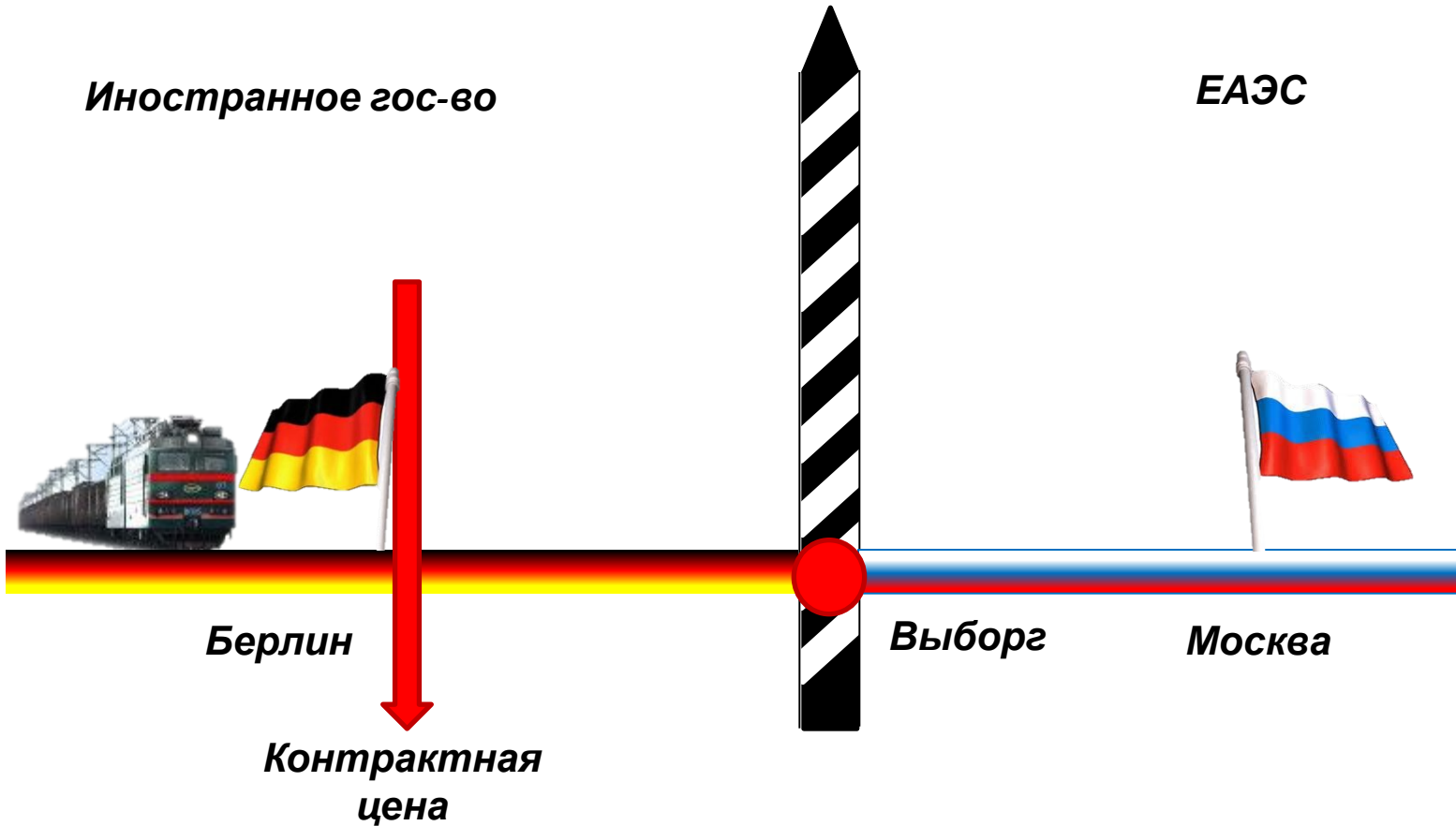


Условие EXW

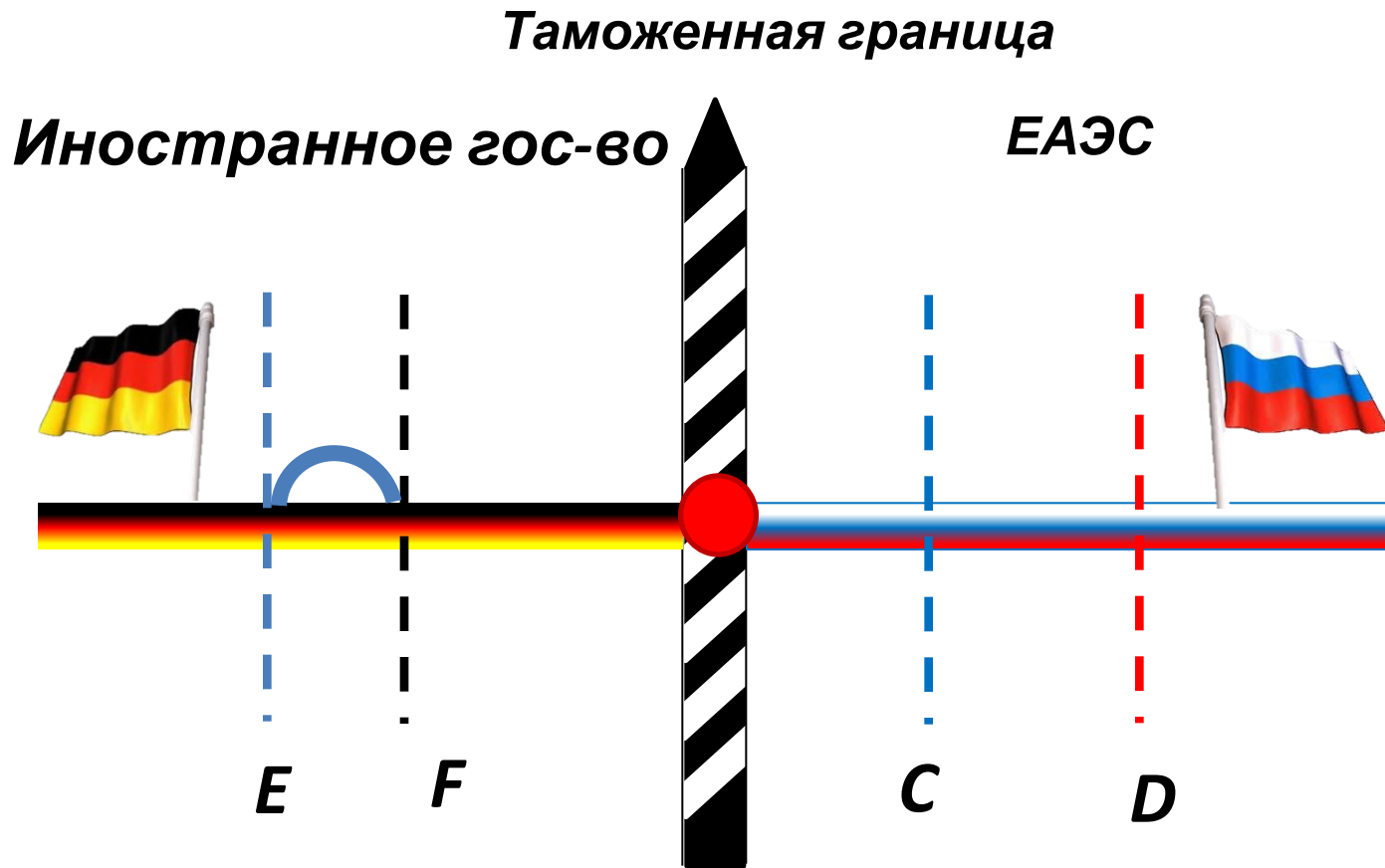
Таможенная граница

Иностранное гос-во

ЕАЭС



Базисные условия поставки



Условие FCA



Free Carrier
(Франко - перевозчик)
...название места



Риск переходит с продавца на покупателя в момент передачи товара перевозчику в согласованном месте



ЦК= ЦТ+ПНСЭ+ТР до обусловленного места

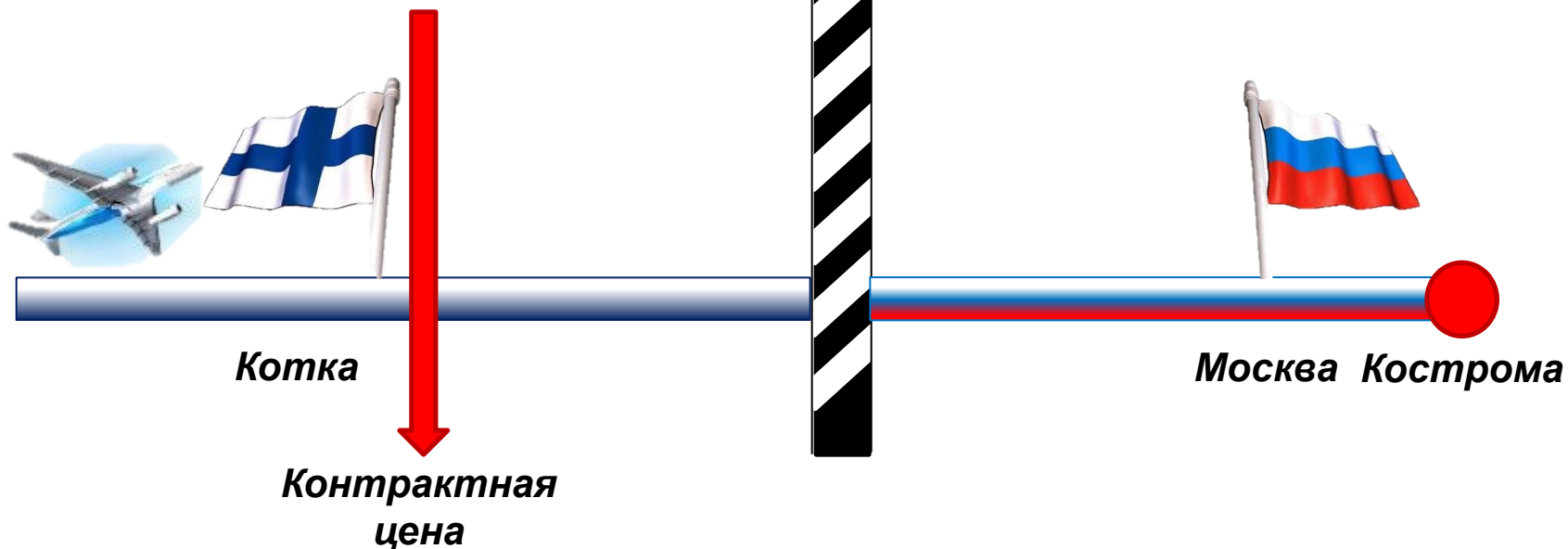


Условие FCA

Таможенная граница

Иностранное гос-во

ЕАЭС



Условие FAS

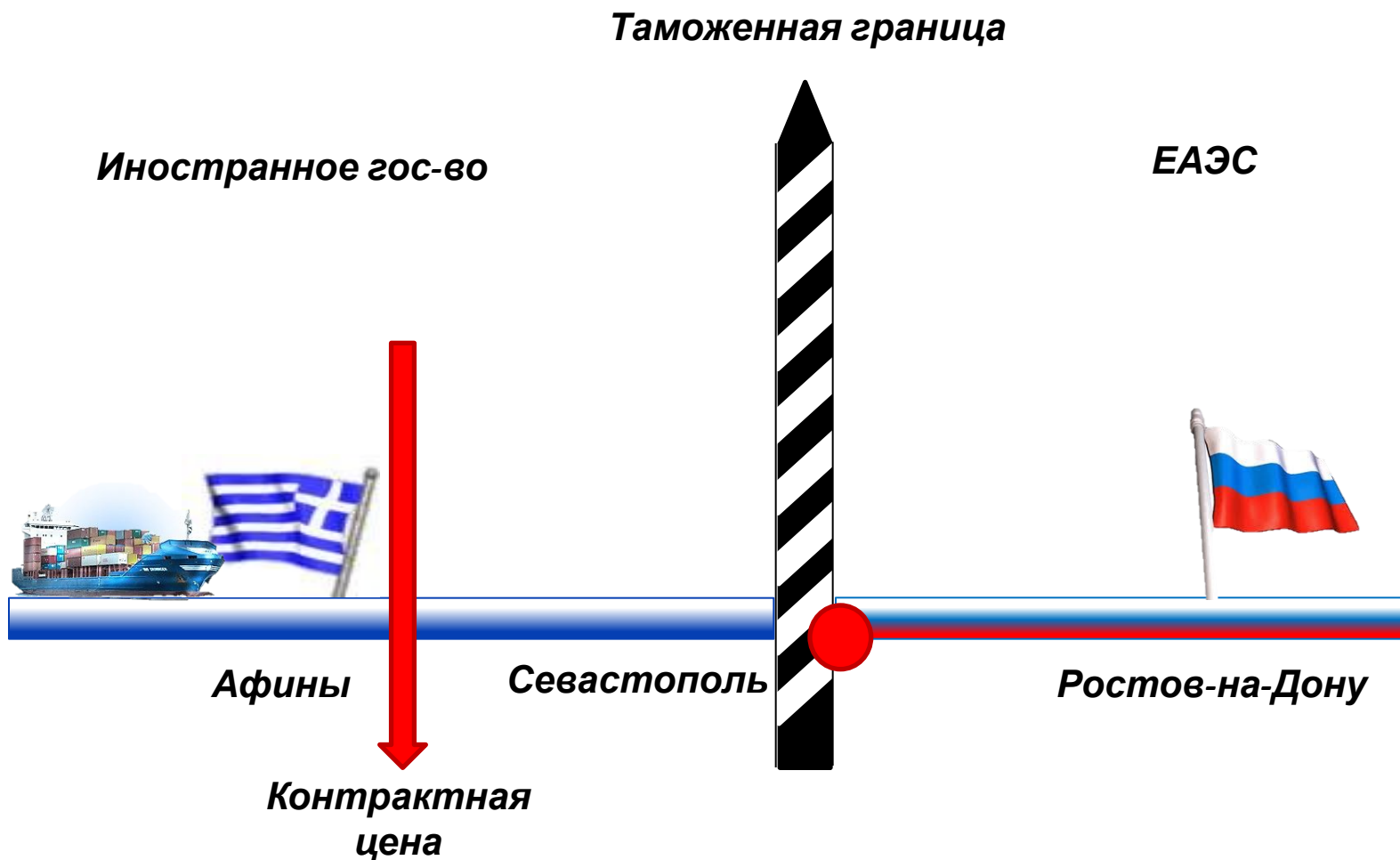
Free Alongside Ship
(Свободно вдоль борта)
...название порта отгрузки

Риск переходит с продавца на покупателя в момент расположения товара вдоль борта судна

ЦК=ЦТ+ПНСЭ+ТР до порта отгрузки



Условие FAS



Условие FOB

Free On Board

(Свободно на борту)

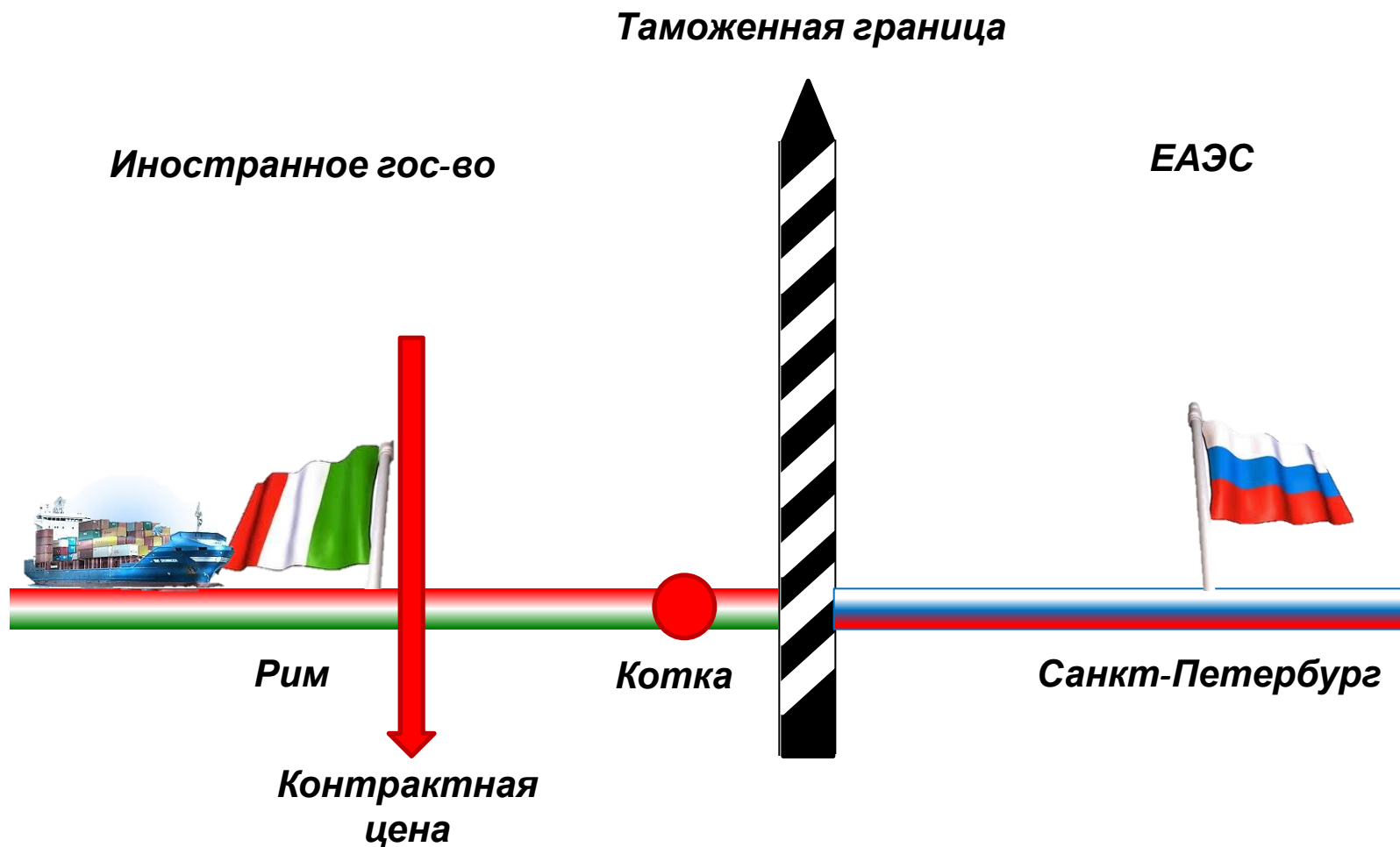
...название порта отгрузки

Риск переходит с продавца на покупателя с момента полной погрузки на борт судна

ЦК = ЦТ+ПНСЭ+ТР до порта отгрузки + П



Условие FOB



- Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы С
- Формирование контрактной цены при базисных условиях поставки группы D

Условие CFR

Cost and Freight

***(Стоимость и фрахт)
...название порта
назначения***

**Риск переходит с
продавца на покупателя
с момента полной погрузки
на борт судна**

**ЦК = ЦТ + ТР до порта
назначения + ПНСЭ**

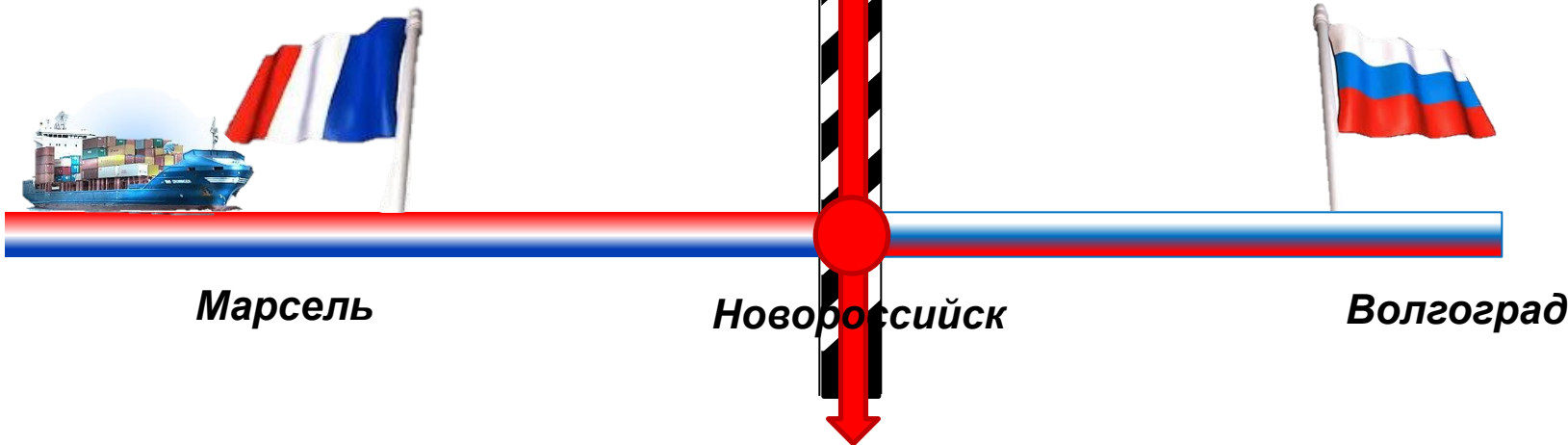


Условие CFR

Таможенная граница

Иностранное гос-во

ЕАЭС



Условие CIF

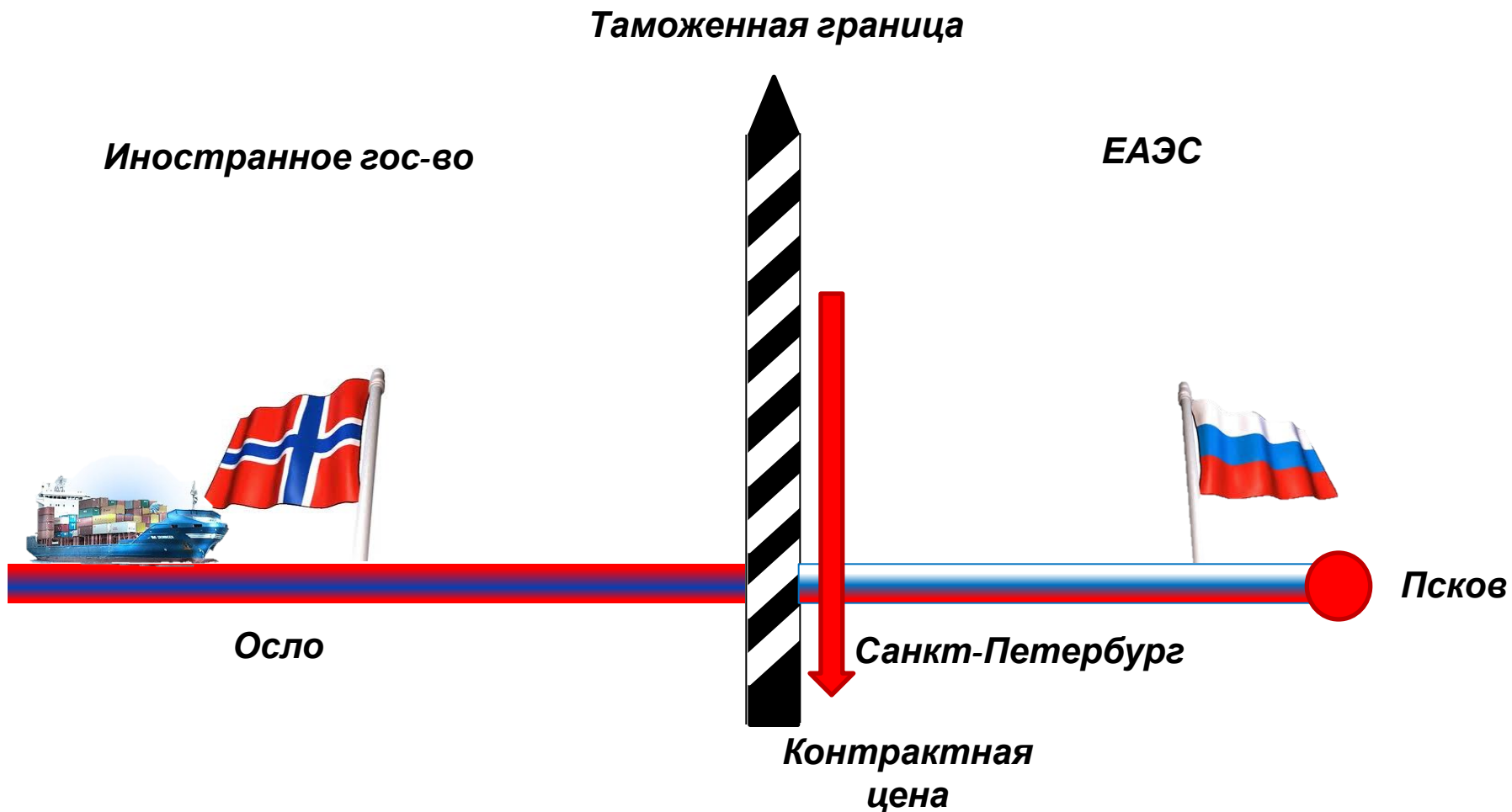
Cost, Insurance and Freight
(Стоимость, страхование
и фрахт) ...название порта назначения

Риск переходит с продавца на
покупателя с момента полной
погрузки на борт судна

**ЦК = ЦТ + ТР до порта
назначения + СР + ПНСЭ**



Условие CIF



Условие СРТ

Carriage Paid To
(Перевозка оплачена до)
...название места

Риск переходит с продавца на
покупателя с момента передачи
товара перевозчику

**ЦК = ЦТ + ТР до пункта
назначения + ПНСЭ**

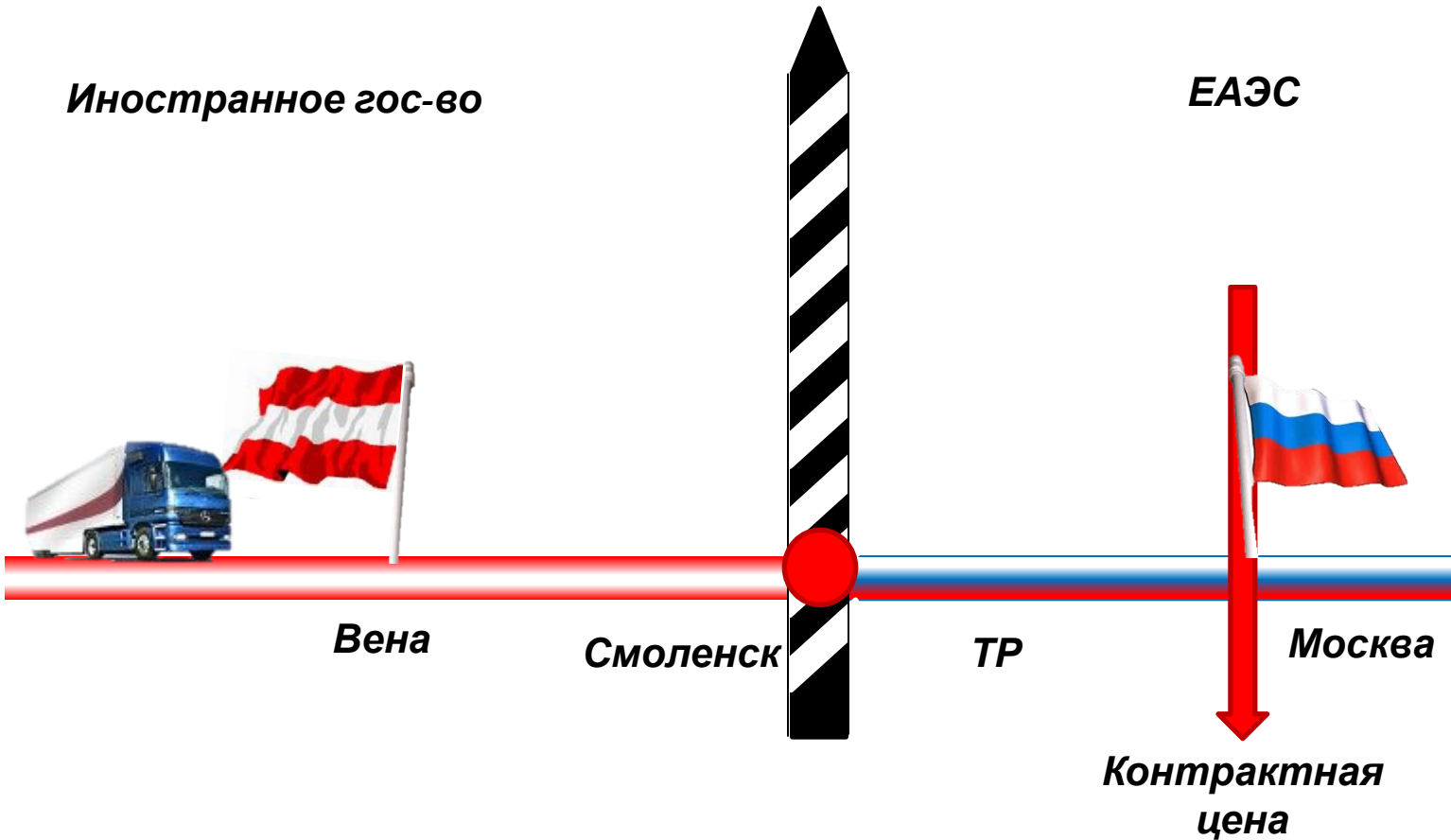


Условие СРТ

Таможенная граница

Иностранное гос-во

ЕАЭС



Условие СІР

*Carriage and
Insurance Paid To*
*(Стоимость и
страхование
оплачены до)
...название места*

Риск переходит с
продавца на
покупателя в
момент
передачи товара
перевозчику

**ЦК = ЦТ + СР + ТР до места
назначения + ПНСЭ**

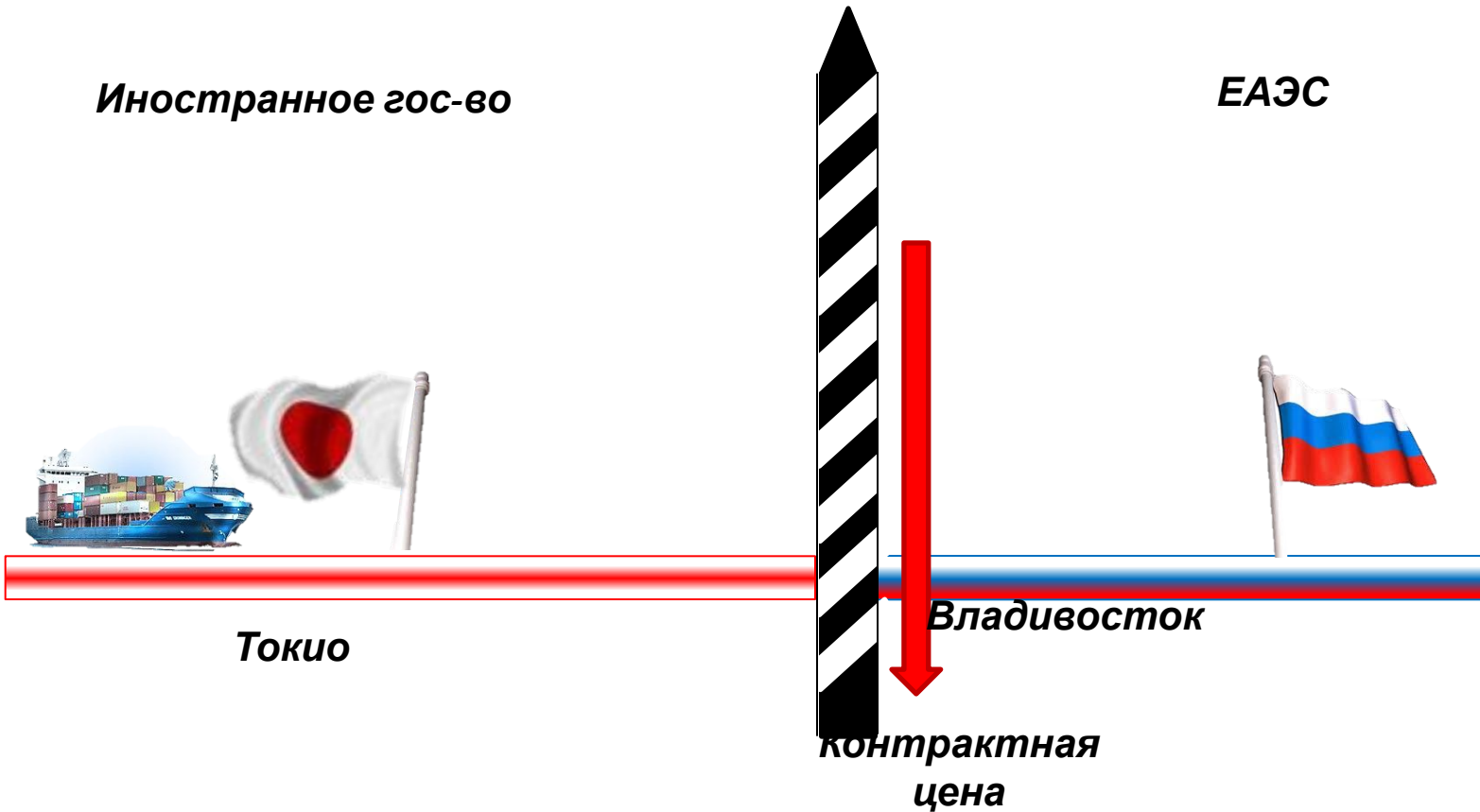


Условие СІР

Таможенная граница

Иностранное гос-во

ЕАЭС



Условие DPU/DAT

Delivered Named

Place Unloaded

(Доставка на место
выгрузки)



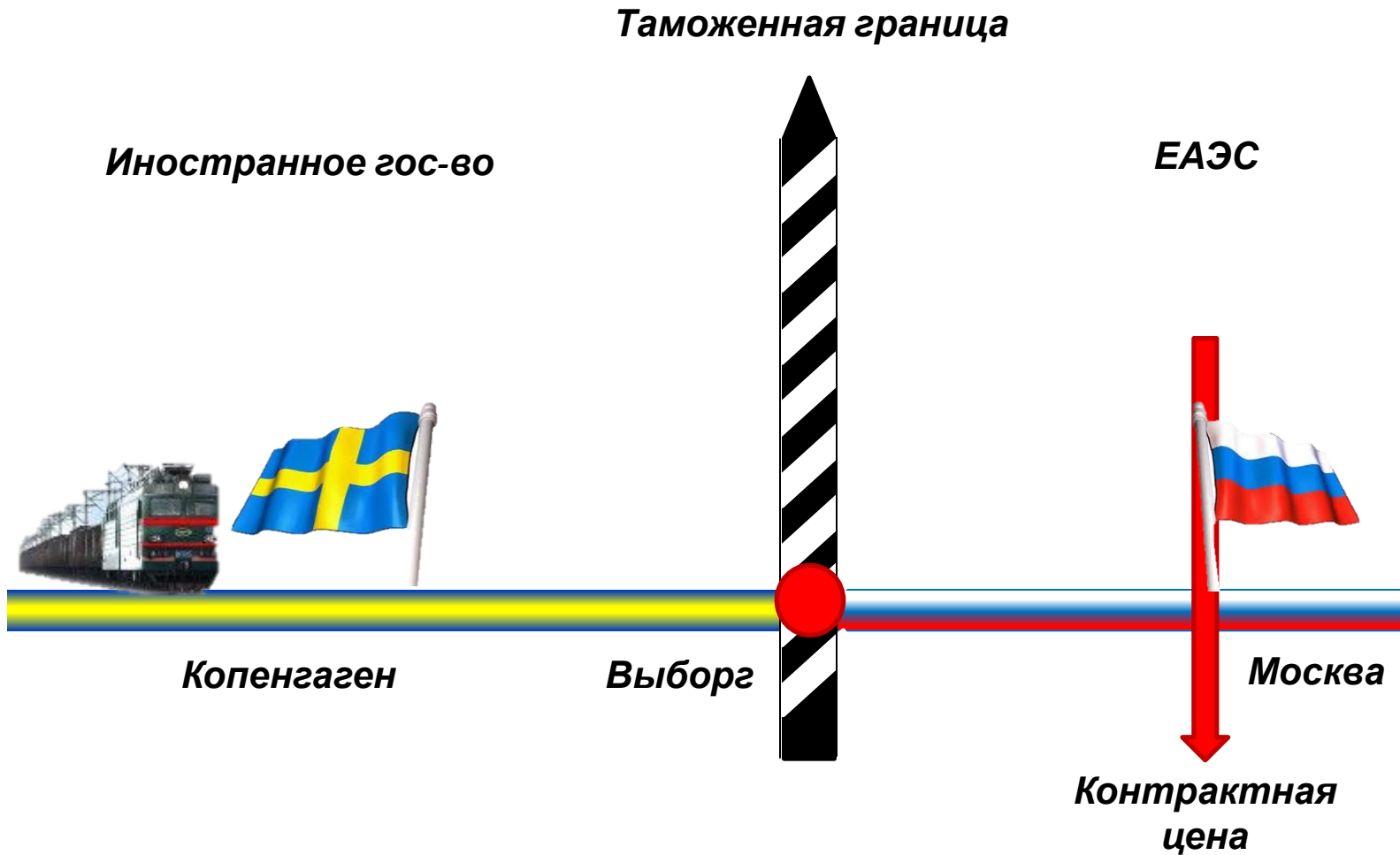
Риск переходит с продавца на
покупателя в момент передачи
товара в распоряжение
покупателя на терминале



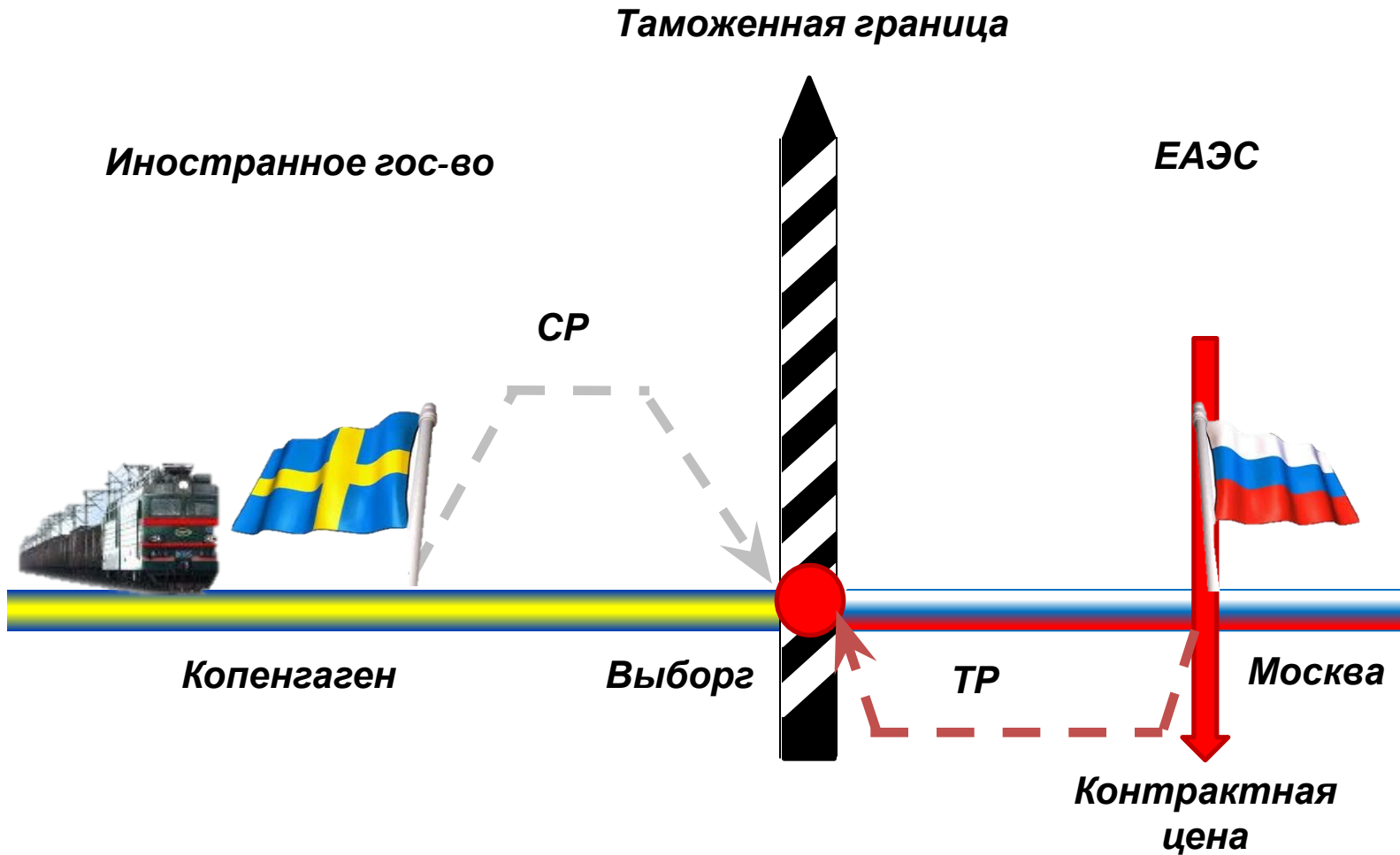
$ЦК = ЦТ + ПНСЭ + ТР \text{ до}$
 $\text{терминала} + Р$



Условие DPU



Условие DPU



Условие DAP

Delivered At Place
(Поставка в согласованное место назначения)
...название места назначения

Риск переходит с продавца на покупателя в момент передачи товара в распоряжение покупателя в указанном месте

ЦК = ЦТ + ПНСЭ + ТР до места назначения

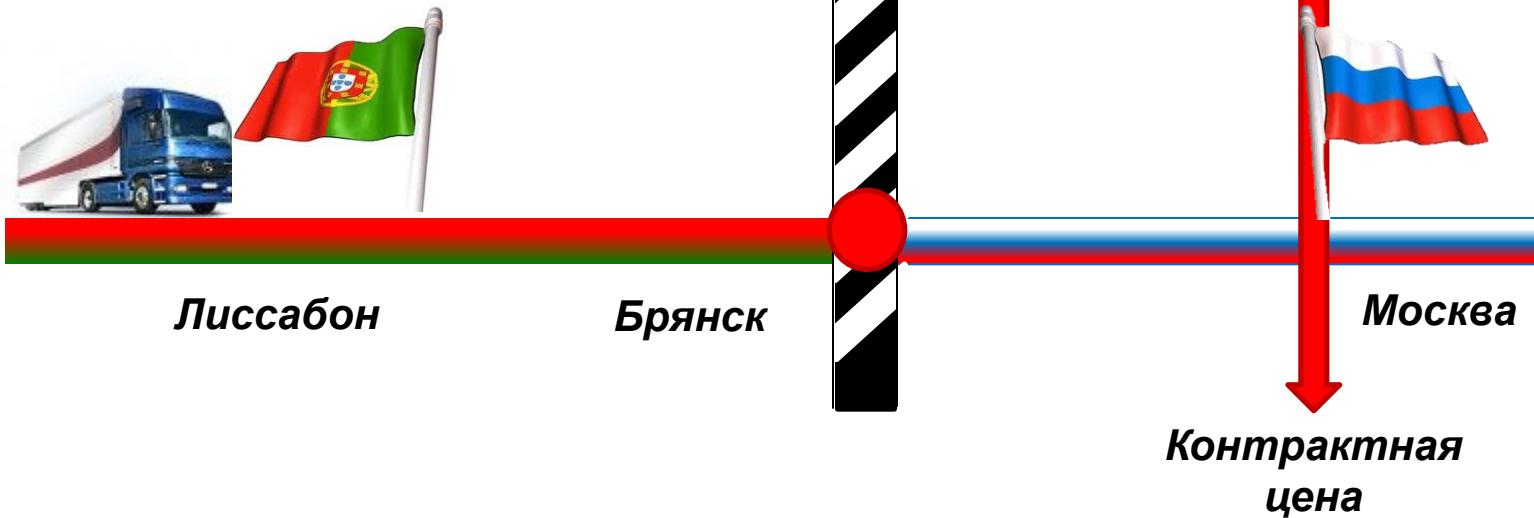


Условие DAP

Таможенная граница

Иностранное гос-во

ЕАЭС



Условие DDP

Delivered Duty Paid

*(Поставка с оплатой пошлины)
...название места назначения*



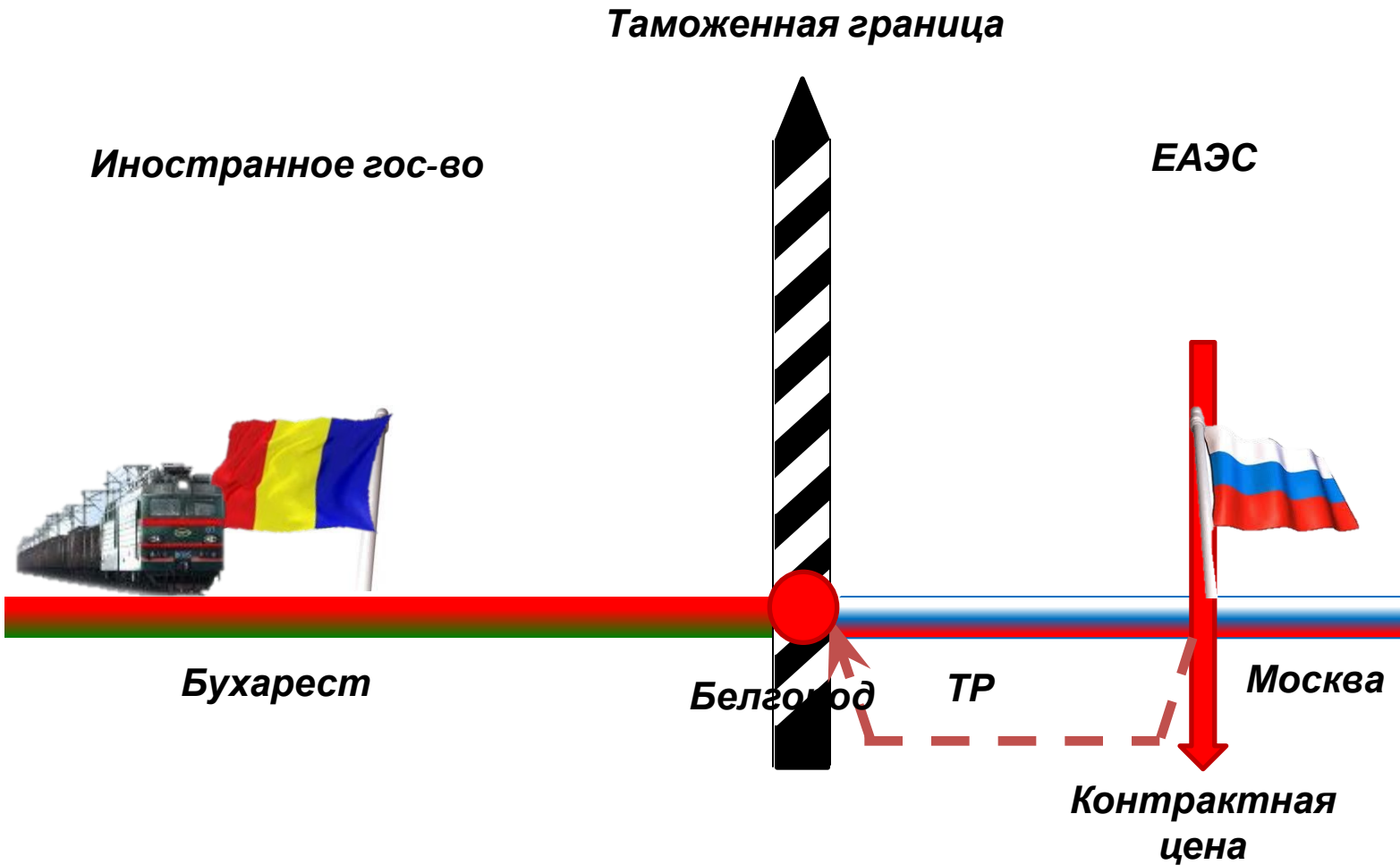
Риск переходит с продавца на покупателя в момент передачи товара в распоряжение покупателя



**ЦК = ЦТ + ПНСЭ + ПНСИ + ТР
до места назначения**



Условие DDP



?

Из Китая (Пекин) в Благовещенск ввозится партия игрушек.

Цена товара – 50 000 долл. США. Стоимость доставки от Пекина до Благовещенска автомобильным транспортом 5000 долл.США.

Страховая премия составила 2000 долл. Пошлины, налоги, сборы, уплачиваемые в России – 200 долл. США. Сделка заключена на условиях поставки **DDP – Благовещенск.**

Задание: рассчитайте **контрактную** цену товара.

?

Из Китая (Пекин) в Благовещенск ввозится партия игрушек.

Цена товара – 50 000 долл. США. Стоимость доставки от Пекина до Благовещенска автомобильным транспортом 5000 долл.США.

Страховая премия составила 2000 долл. Пошлины, налоги, сборы, уплачиваемые в России – 200 долл. США. Сделка заключена на условиях поставки **СРТ – Благовещенск.**

Задание: рассчитайте **контрактную** цену товара.

?

Из Китая (Пекин) в Благовещенск ввозится партия игрушек.

Цена товара – 50 000 долл. США. Стоимость доставки от Пекина до Благовещенска автомобильным транспортом 5000 долл.США.

Страховая премия составила 2000 долл. Пошлины, налоги, сборы, уплачиваемые в России – 200 долл. США. Сделка заключена на условиях поставки **CIP – Благовещенск.**

Задание: рассчитайте **контрактную** цену товара.

?

Из Китая (Пекин) в Благовещенск ввозится партия игрушек.

Цена товара – 50 000 долл. США. Стоимость доставки от Пекина до Благовещенска автомобильным транспортом 5000 долл.США.

Страховая премия составила 2000 долл. Пошлины, налоги, сборы, уплачиваемые в России – 200 долл. США. Сделка заключена на условиях поставки **EXW - Пекин.**

Задание: рассчитайте **контрактную** цену товара.

?

Из Пекина (КНР) в Благовещенск (РФ) ввозится партия жк-телевизоров в количестве 100 штук. Цена товара с завода – изготовителя – 100 000 долл. США, погрузка товара в Пекине – 100 долларов США.

Стоимость перевозки от Пекина до Благовещенска составила 4000 долларов. заключена на условиях поставки **СРТ – Благовещенск**.

Задание: рассчитайте **контрактную** цену товара.

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 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 единицу 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.

Твёрдая цена лучше подходит для краткосрочных сделок (1-1,5 года)

Цена с последующей фиксацией

Цена в контракте не указывается, а оговариваются условия фиксации и принцип установления цены (по уровню биржевых котировок на день поставки или платежа, либо по другим достоверным справочным ценам)

Подвижная цена фиксируется в момент заключения контракта, но м.б. пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки **изменяется (биржевая)**.

Определяется доп. минимум отклонения РЦ от договорной (2-5%)

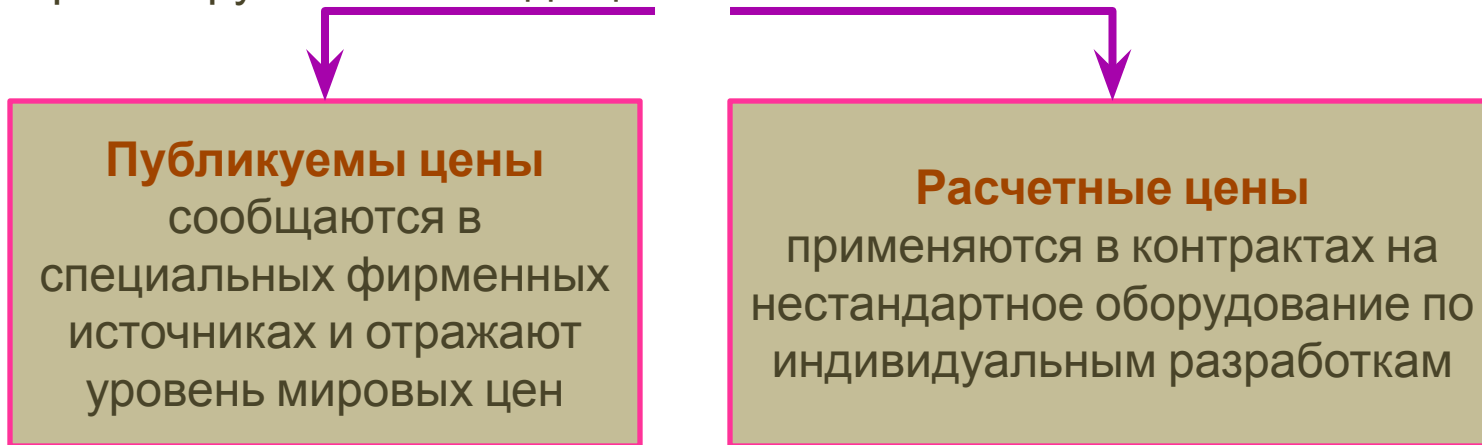
Скользящая цена

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:



Структура и содержание договора международной купли-продажи

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 одновременно 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.



Условия платежа

- Аккредитив
- Инкассо
- Банковский перевод

Особенности

- Аккредитив удобен для экспортера
- Инкассо удобен для импортера
- Выбор банковского перевода свидетельствует о взаимном доверии сторон

Схема аккредитива



Аккредитив- поручение банку о выплате определенной суммы физическому или юридическому лицу при выполнении указанных в аккредитивном письме условий

Схема инкассо



Инкассо – вид банковской операции, заключающийся в получении банком денег по различным документам от имени своих клиентов и зачислении их в установленном порядке на счет получателя средств

Структура и содержание договора международной купли-продажи

Статья 9. 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:

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.



Структура и содержание договора международной купли-продажи

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 рекламации.

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.



Структура и содержание договора международной купли-продажи

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
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



Структура и содержание договора международной купли-продажи

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.



Структура и содержание договора международной купли-продажи

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 недоставленного 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.



Структура и содержание договора международной купли-продажи



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.



Структура и содержание договора международной купли-продажи

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



Благодарю за внимание!