

# **Лекция**

**Учебная дисциплина «Основы ВЭД»**

**Модуль № 2: «Содержание внешнеторговой деятельности»**

**Лекция 2.4: «Контракты в международной торговле: структура и особенности»**

**Профессор кафедры МЭО  
д.э.н., доцент Н.А.Бударина**

**1-й учебный вопрос.** В большинстве двухсторонних контрактов наиболее употребляемые названия сторон: Продавец –the Sellers, Покупатель - the Buyers  
(Венская Конвенция)

«Поставщик»  
и «Заказчик»

При крупных поставках комплектного оборудования и сооружении целых объектов на условиях технического подряда

«Подрядчик»  
и «Заказчик»

При сооружении целых объектов на подрядных условиях

«Проектировщик»  
и «Заказчик»

При выполнении проектных работ

«Исполнитель»  
и «Заказчик»

Оказание различных услуг

«Лицензиар»  
и «Лицензиат»

В лицензионных договорах

«Консультант»  
и «Заказчик»

В договорах на оказание консультационных услуг

«Арендодатель»  
(Лизингодатель)  
и «Арендатор»  
(Лизингополучатель)

В договорах аренды (лизинга)

В большинстве двухсторонних контрактов наиболее употребляемые названия сторон: Продавец –the Sellers, Покупатель - the Buyers (ВК)

«Фрахтовщик»  
и «Фрахтователь»

**В договорах морской перевозки**

«Принципал »  
и «Агент

**- В агентских соглашениях**

«Комитент»  
и «Комиссионер»

**В договорах консигнации**

«Доверитель»  
и «Поверенный»

**- В договорах поручения**

«Поставщик»  
и «Дистрибьютор»

**В дистрибьюторских соглашениях**

«Правообладатель»  
(Франчайзер)  
и «Пользователь»  
(Франчайзи)

**В договорах коммерческой концессии**

«Предприятие»  
«Фирма»

**В иных случаях**

# Виды договоров, их сущность и особенности

По характеру  
поставки и  
специфики  
взаимоотношений

- 1.Контракт с разовой поставкой, после исполнения которого юридические отношения между сторонами сделки прекращаются.
- 2.Контракт с периодической регулярной поставкой товаров от продавца к покупателю в течение определённого срока.

По операции  
которую  
собираются  
совершить  
контрагенты

1. Договор поставки товара.
2. Договор мены (бартерный договор).
3. Договор аренды.
4. Лизинговое соглашение.
5. Договор подряда.
6. Договор на сооружение промышленных объектов.
7. Лицензионный договор.
8. Договор возмездного оказания услуг.
9. Договоры на создание (передачу) научно-технической продукции.
10. Договор перевозки.

# **Условия контракта купли-продажи**

**(согласованные сторонами и зафиксированные в документе статьи, отражающие взаимные права и обязанности контрагентов)**

## **СУЩЕСТВЕННЫЕ**

- наименование сторон-участников сделки;
- предмет контракта;
- количество и качество;
- базисные условия поставки;
- цена;
- условия платежа;
- санкции и рекламации;
- порядок разрешения споров.

## **НЕСУЩЕСТВЕННЫЕ (дополнительные)**

- сдача – приёмка товара;
- страхование;
- отгрузочные документы;
- гарантии;
- упаковка и маркировка;
- форс-мажорные обстоятельства.

# ***Существует классификация условий контракта с точки зрения их универсальности***

**Индивидуальные условия контракта**

- наименования сторон в преамбуле;
- предмет контракта;
- количество товара;
- качество товара;
- цена;
- срок поставки.

**Универсальные условия контракта**

- сдача – приёмка товара;
- базисные условия поставки;
- условия платежа;
- упаковка и маркировка;
- гарантии;
- санкции и рекламации;
- форс-мажорные обстоятельства;
- арбитраж.

## 2-й учебный вопрос. Структурные основы контракта и основные элементы его содержания

Структура и содержание контракта носят во многом индивидуальный характер и определяются как спецификой предмета сделки, так и степенью близости контрагентов

Контакт купли-продажи (sale-and-purchase contract) обычно двухсторонний (bilateral), возмездный и консенсуальный.

Рассмотрим основные элементы его структуры и их особенности

### ОСНОВНЫЕ ПОЗИЦИИ (РАЗДЕЛЫ, СТАТЬИ):

1. Преамбула и определение сторон

2. Предмет договора (наименование товара)

3. Цена и общая и общая сумма контракта

4. Качество

5. Сроки поставки

6. Условия платежа

7. Упаковка и маркировка товаров

8. Гарантии

9. Штрафные санкции и возмещение убытков

10. Страхование

11. Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор)

12. Арбитражная оговорка

Если предметом сделки являются машины и оборудование,  
то контракты могут включать и другие статьи:

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО:**

1. Технические условия

2. Обязательства по техническому  
обслуживанию

3. Качество

3. Условия командирования специалистов

и другие

При продаже объектов интеллектуальной собственности  
(лицензий, ноу-хау и др.):

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО:**

1. Статьи о конфиденциальности

2. Статьи о договорной территории

и другие



# ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТА (структурные элементы его содержания)

## 1. Определение сторон

**ПРЕАМБУЛА** имеет следующее содержание:

- наименование и номер контракта;
- место и дата заключения контракта;
- определение сторон, совершающих сделку.

При определении договаривающихся сторон указываются:

- фирменные наименования, под которыми контрагенты зарегистрированы в торговом регистре своей страны;
- их правовое положение;
- местонахождение (страна, город);
- наименование сторон ("продавец" и "покупатель" или "поставщик" и «заказчик" и т.п.).

Иногда сделана ссылка на предшествовавшие подписанию контракта переговоры с указанием места и срока их проведения или на предложение продавца с указанием его номера и даты получения.

## ОСОБЕННОСТИ

1. Традиционно первым указывается наименование продавца, вторым – наименование покупателя.
2. Убедиться в соответствии наименования партнёра указанного в преамбуле, наименованию указанному в разделе «Юридические адреса сторон»

## Предмет контракта

**Предмет контракта** - это то, о чем сам контракт. Это может быть какой-либо материальный объект, предоставление какой бы то ни было вещи. Это может быть некое право, например, определенные права на промышленную собственность и т.п.

**Предмет контракта должен быть:**

- а) определенным;
- б) возможным, т.е. объективно исполнимым;
- в) дозволенным, или законным, не противоречащим нормам права и общественной морали.

## ОСОБЕННОСТИ

Если предметом контракта является товар со сложными техническими характеристиками, то обычно такие контракты содержат специальные разделы типа: "Технические условия" или "Технические спецификации".

В этих случаях в данном разделе дается только определение товара и делается ссылка на специальные разделы, уточняющие его технические характеристики.

Если контрактом предусмотрена поставка разных качественных характеристик или разного ассортимента, то обычно они перечисляются в спецификации, прилагаемой к контракту и составляющей его неотъемлемую часть.

## 2. Количественные характеристики предмета контракта

Здесь указывается количество товара с учетом системы мер и весов. В контракте устанавливаются единица измерения количества, порядок определения количества. Количество товара в контракте можно выразить мерами веса, объема, длины, площади, в штуках. Количество определяется в единицах измерения, принятых для данного товара. Количество товара, подлежащее поставке, может быть определено либо твердо фиксированной цифрой, либо в установленных пределах.

## ОСОБЕННОСТИ

- при торговле большими объемами массовых товаров, количество которых измеряется весовыми единицами, сложно выдержать вес фактически поставленного товара с точностью до десятков, а иногда и сотен тонн. В таких случаях указываются допустимые отклонения в ту или иную сторону в процентах от номинального веса или делается в контракте оговорка "около" или «приблизительно»;

- при определении количества товара могут использоваться нестандартные единицы измерения. В этом случае во избежание возможных недоразумений необходимо учитывать вес мешка, пачки, объем бутылки. Так, кипа хлопка в Бразилии весит 180 кг, в Египте – 339,6 кг. Мешок кофе в Бразилии, Венесуэле, Мексике, Колумбии весит 60 кг, в Эквадоре, Ямайке, Пуэрто-Рико, на Кубе – 90 кг. В Японии – 77 кг, в Гватемале, Коста-Рике, Никарагуа = 70 кг.

Таким образом, ошибка в количестве может быть очень существенной, если такого уточнения не сделано.

Если единицей измерения товара является вес, то в тексте контракта необходимо указать вес НЕТТО или БРУТТО, а может быть, БРУТТО за НЕТТО. Тогда указывают, что тара составляет не более 1- 2 % веса товара И цена товара в упаковке мало отличается от цены той же весовой единицы товара.

продавца к покупателю, то в контракт следует включить условия о распределении естественной убыли (усушка, утруска, утечка и т.д.) между сторонами.

При отсутствии такого условия следует исходить из того, что до момента передачи товара естественная убыль лежит на продавце, а после этого момента – на покупателе.

При поставках массовых товаров обозначение количества обычно дополняется оговоркой, допускающей отклонение фактически поставляемого продавцом количества товара от количества, обусловленного в контракте.

Эта оговорка называется оговоркой *«ОКОЛО»*, или *ОПЦИОНОМ*, и может осуществляться по выбору продавца или по выбору покупателя. Чаще всего опцион применяется при морских перевозках грузов. Наличие опциона позволяет стороне, взявшей на себя перевозку товара, фрахтовать необходимый для данной перевозки тоннаж и не оплачивать «мёртвый фрахт», т.е. фрахт за неиспользуемое пространство судна.

Размер опциона устанавливается в процентах от основного количества и определяется договорённостью сторон и торговыми обычаями. Как правило, он не превышает 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.

Порядок проверки количества товара в стране покупателя должен чётко решаться в контрактах. Российским участникам внешнеторговых сделок следует иметь в виду, что данный аспект общими нормами Российского законодательства не регламентирован. Есть страны, например, Англия, США, право которых разрешает покупателю отказаться от принятия всей партии товара, поставленного в нарушение в количестве меньшем или большем. Российское законодательство говорит, что если договор купли

**ОСОБЕННОСТИ  
КОЛИЧЕСТВЕНН  
ОЙ  
ХАРАКТЕРИСТИК  
И  
ТОВАРА  
(продолжение)**

### 3. Качественные характеристики предмета контракта

Качество товара – совокупность свойств определяющих его пригодность для использования по назначению.

Качество поставляемых товаров должно соответствовать стандартам, техническим условиям, иной документации, устанавливающей требования к качеству товаров, образцам. Стороны контракта должны стремиться к тому, чтобы дать наиболее полную качественную характеристику предмета сделки.

В международной практике используют следующую совокупность способов определения качества в контрактах:

- по стандартам (международный, национальный, внутрифирменный);*
- по техническим условиям (описанию);*
- по образцам, при этом покупателю предоставляется образец .*

Согласно торговым обычаям некоторых стран контракты, в которых отсутствует оговорка о качестве товара, могут быть признаны недействительными.

При отсутствии стандартов в рамках национальных границ разрабатываются стандарты союза предпринимателей.

При определении качества путём ссылок на стандарт следует обращать внимание на то, что в одном и том же стандарте может предусматриваться несколько сортов, марок или видов одного и того же товара, вследствие чего одного лишь указания на стандарт будет недостаточно.

По техническим условиям покупаются как правило машины и оборудование к ним. Формирует их, как правило покупатель, о чём указывается в контракте или приложении к нему.

Определение качества на технические товары может осуществляться по спецификации прилагаемой к договору и составляемой как правило экспортёром.

### ОСОБЕННОСТИ

#### 4. Срок и дата поставки

***Под сроком поставки понимается*** момент, когда продавец обязан передать товар в собственность покупателю или по его поручению лицу, действующему от его имени.

Оговоренное в контракте количество товара может быть поставлено единовременно или по частям. При единовременной поставке устанавливается один срок поставки. При поставке по частям в контракте указываются промежуточные сроки поставки.

Срок поставки в контракте купли-продажи может быть установлен одним из следующих способов:

-- определением календарного дня поставки;

-- определением периода, в течение которого должна быть произведена поставка: календарный месяц, квартал или год;

-- применением принятых в торговле терминов, например, таких, как "немедленная поставка"; "быстрая поставка"; "без задержки";

"товар в наличии на месте"; "со склада";

-- путем указания числа дней, недель, месяцев, счет которым начинается с момента совершения одной из сторон предусмотренного в контракте действия по исполнению обусловленной обязанности.

**4. Срок и дата поставки (продолжение)**

***Датой поставки называется дата передачи товара в распоряжение покупателя.***

В зависимости от способа поставки датой поставки может считаться:

-- дата документа, выдаваемого транспортной организацией, принявшей товар для перевозки (например, дата коносамента);

-- дата расписки транспортно-экспедиторской фирмы в приеме груза для дальнейшей отправки по назначению;

-- дата складского свидетельства в случае, когда покупатель несвоевременно предоставит тоннаж и продавец воспользуется своим правом передать товар на хранение на склад за счет и риск покупателя;

-- дата подписания приемо-сдаточного акта комиссией заказчика и представителем поставщика и выдачи поставщиком заказчику сертификата на право собственности (в контрактах на суда);

-- дата подписания приемо-сдаточного акта комиссией заказчика и представителем поставщика после поставки последней партии, без которой невозможно использовать всё ранее поставленное оборудование.

**ОСОБЕННОСТИ**

При единовременной поставке стороны указывают один срок поставки. Под немедленной поставкой понимается поставка в течение 14 дней после заключения сделки, для нефтепродуктов это 30 дней. Оговорка о дате поставки вносит точность в соблюдение сроков поставки.

## 5. Цена товара

**Главными проблемами, которые нужно решить при установлении цены являются следующие:**

- на какие цены ориентироваться экспортёру при установлении цены предложения и импортёру при определении целесообразности закупки (уровень цены);
- как соотносится цена товара с расходами по доставке товара покупателю (базис цены);
- каким способом рассчитать цену на товар;
  - как зафиксировать цену в контракте;
  - в какой валюте установить цену товара и в какой производить платёж;
  - как избежать валютных рисков.

**В контракте цена устанавливается:**

- за количественную единицу товара (масса, площадь, объём и т.д.);
- за счётную единицу (десяток, дюжина и др);
- за весовую единицу исходя из базисного содержания основного вещества в товаре, а так же исходя из колебаний натурального веса например по причине влажности.

**Цена в контракте указывается в денежных единицах определённой валюты за количественную единицу на согласованном базисе поставки.**

**Выбор единицы измерения, за которую устанавливается цена, определяется характером товара и практикой, которая сложилась на мировом рынке при торговле данным товаром. При этом следует исходить из того, что покупатель выигрывает при установлении цены в слабой валюте и в валюте, курс которой имеет тенденцию к снижению. Экспортёр же наоборот, стремится к наиболее сильной валюте или валюте, которая имеет тенденцию к повышению.**

**Если по одному контракту поставляются товары разного качества и ассортимента, то цена устанавливается отдельно за единицу товара каждого вида (в приложении к контракту).**

## ОСОБЕННОСТИ



на каждое комплектующее изделие. При частичных поставках в спецификации указывается цена по каждой частичной поставке.

Стороны оговаривают, как понимается установленная цена, т.е. входят ли в неё расходы, связанные с отправкой груза, на тару, упаковку, маркировку и др.

### **В контракте могут применяться различные цены:**

- твёрдая цена;
- цена с последующей фиксацией;
- подвижная цена;
- скользящая цена.

*Твёрдая цена* вносится в контракт после согласования и не подлежит изменению.

*Цена с последующей фиксацией* описывается способ установления цены в будущем, на момент исполнения договора.

*Подвижная цена* предусматривает фиксацию исходной (базисной) цены в контракте, которая в течение исполнения соглашения может изменяться по согласованному сторонами методу при изменении ценообразующих элементов. В этом случае цена контракта увязывается с изменениями рыночной цены данного товара к моменту его поставки. Устанавливается минимум и максимум отклонения

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

*Цена с последующей фиксацией* может предусматривать установление контрактных цен по уровню биржевых котировок на день поставки или платежа либо по другим достоверным справочным ценам. Требуется точное указание источника определения изменения цены на рынке на момент платежа и пределов изменения, которые не повлияют на цены товара (обычно это 1-2 %) в контракте.

При установлении в контракте *цены с последующей фиксацией* покупателю может быть предоставлено право выбора момента фиксации цены в течение срока исполнения сделки с оговоркой, какими источниками информации о ценах ему следует пользоваться для определения уровня цены. Такие сделки называются *онкольными*.

## 5. Цена товара (продолжение)

## ОСОБЕННОСТИ

**5. Цена  
товара  
(продолжени  
е)**

***Скользкая цена*** на оборудование – это цена, исчисленная в момент исполнения контракта путём пересмотра базовой (договорной) цены с учётом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта.

Чаще всего устанавливается при торговле машинами и оборудованием со сроками поставки превышающими один год, а также при исполнении больших по объёму и продолжительности во времени подрядных работ.

**ОСОБЕННОСТИ**

***Подвижная цена***, как способ установления цены применяется при поставках сырьевых товаров.

Расчёт окончательной цены осуществляется по формуле