

Содержание внешнеторгового контракта купли-продажи

Содержание

1. Понятие контракта
2. Содержание
внешнеторгового контракта
3. Типичные ошибки,
допускаемые при
заключении контрактов.

Контракт

- это соглашение сторон о намерениях, которое достигается с целью установления, изменения или прекращения прав и обязанностей.

Время заключения контракта обычно определяется моментом, когда стороны достигли соглашения по предмету контракта.

Виды договоров во внешнеэкономической деятельности

Форма ВЭД	Вид договора
Международная торговля товарами	• контракт международной купли-продажи • бартерный контракт • компенсационные соглашения
Международная торговля услугами	• договор подряда • договор поручения • договор комиссии • договор перевозки • договор консигнации • договор о материально-техническом обслуживании производства • договор о ремонте • договор об эксплуатации промышленных объектов • договор о сотрудничестве в сфере международного туризма
Международное производственно-техническое сотрудничество	• договор о международной производственной кооперации • соглашение о промышленном сотрудничестве • договор концессии • договор на сооружение крупных промышленных объектов • договор между сторонами, объединяющимися для
Международный обмен объектами интеллектуальной собственности	• лицензионные соглашения (на изобретение, ноу-хау, товарный знак) • комбинированный международный договор о поставке оборудования и лицензий • международный договор о проектировании и строительстве промышленных объектов, содержащий лицензионную часть • договор о выполнении НИОКР
Международное инвестиционное сотрудничество	• лизинговые соглашения • кредитные соглашения • договоры о создании совместных предприятий • договоры о совместных инвестиционных проектах (программах)
Международные валютно-финансовые и кредитные отношения	• кредитные соглашения • договоры о корреспондентских отношениях между банками • договоры о валютно-кассовом обслуживании участников ВЭД с банками

Внешнеторговый контракт имеет следующие признаки:

- один из контрагентов по сделке —представитель иностранного государства;
- товар поставляется на зарубежную территорию;
- в процессе доставки от производителя (экспортера) к покупателю (импортеру) товар пересекает границы двух и более государств;
- контракт подписывается уполномоченными лицами, подписи которых заверяются печатями контрагентов.

Функции контракта международной купли-продажи товара:

- юридически закреплять отношения между сторонами, придавая им характер обязательств;
- определять порядок, последовательность и способы совершения сделок между партнерами;
- предусматривать меры по обеспечению выполнения обязательств сторонами.

Контракты международной купли-продажи классифицируются по ряду критериев:

- а) по продолжительности отношений между контрагентами различают *контракты разовые*, оформляющие единичную поставку одной стороной другой стороне согласованного между ними количества товара к определенной дате, и *контракты с периодической поставкой*, предусматривающие регулярные поставки согласованного количества
- б) в зависимости от формы оплаты различают *контракты с оплатой в денежной форме, с оплатой в товарной форме, со смешанной формой оплаты* (денежной и товарной);
- в) в зависимости от разработчика контракты подразделяются на *индивидуальные*, текст которых разрабатывают контрагенты по сделке, руководствуясь соответствующими нормами международного и национального права, и *типовые*, представляющие примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме и сформулированных заранее с учетом торговых правил, обычаев.

Для вступления контракта в силу должны быть выполнены следующие условия:

- ❖ контракт не должен противоречить законодательству;
- ❖ предметом контракта должны быть предметы реальной социальной и экономической деятельности (контракты о купле-продаже луны и солнца не действительны);
- ❖ содержание контракта должно иметь возможность подтверждения;
- ❖ если предмет контракта требует разрешения (лицензии) государственных органов, то такое разрешение должно быть получено (или срок получения должен быть конкретно определен), либо вступление контракта в силу должно быть обусловлено получением такого разрешения;
- ❖ заключение контракта не должно привести к ущемлению интересов третьих лиц;

Контракт как документ составляется со следующими основными целями:

- ❖ - подтвердить факт достижения сторонами соглашения (контракта), а также зафиксировать его содержание;
- ❖ - служить основанием (доказательством) для разрешения конфликтов в случае их возникновения;
- ❖ - предотвратить возникновение конфликтов и недоразумений за счет документарного определения прав и обязанностей сторон

Типовой контракт

— это примерный договор или ряд унифицированных условий сделки, изложенных в письменной форме.

Типовой контракт представляет собой образец (проект) договора и служит основой переговоров о заключении внешнеторговой сделки. Он может изменяться и дополняться сторонами.

Условия соответствующего типового контракта становятся обязательными для сторон только тогда, когда они воспроизведены в заключенном сторонами договоре или в нем содержится прямая отсылка к таким условиям.

Контракт купли-продажи содержит:

Обычно условия контракта располагаются по мере их важности для данной сделки либо исходя из последовательности действий сторон по исполнению договора.

1. Преамбула;
2. Предмет контракта;
3. Количество товара;
4. Качество товара;
5. Цена и общая стоимость;
6. Базисные условия поставки;
7. Срок поставки;
8. Условия платежа;
9. Упаковка и маркировка;
10. Санкции за нарушение условий контракта;
11. Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор);
12. Транспортные условия;
13. Приемка-сдача товара;
14. Претензии (рекламации);
15. Страхование;
16. Арбитраж;
17. Перечень документов для платежа;
18. Лицензия (если необходимо);
19. Прочие условия;
20. Порядок расторжения контракта

Содержание внешнеторгового контракта

□ Преамбула предшествует тексту контракта и начинается со слова “контракт” в середине страницы и имеет согласованный продавцом и покупателем его номер.

Номер, состоит из трех групп знаков, сформированных следующим образом:

ББ / XXXXXXXXX / XXXXX

или

ЦЦЦ / XXXXXXXXX / XXXXX.

Номер внешнеторгового контракта

ББ / XXXXXXXXX / XXXXX

или

ЦЦЦ / XXXXXXXXX / XXXXX.

Первая группа знаков — две буквы **(ББ)** или три цифры **(ЦЦЦ)**, соответствующие коду страны покупателя (продавца) по международному Классификатору “Страны мира”, который используется таможенными органами при таможенном оформлении.

Номер внешнеторгового контракта

ББ / XXXXXXXXX / XXXXX

или

ЦЦЦ / XXXXXXXXX / XXXXX.

Вторая группа знаков состоит из восьми цифр и означает код организации покупателя (продавца) в соответствии с Общероссийским классификатором “Предприятия и организации” (ОКПО).

Номер внешнеторгового контракта

ББ / XXXXXXXXX / XXXXX

или

ЦЦЦ / XXXXXXXXX / XXXXX.

Третья группа знаков состоит из пяти цифр и представляет собой порядковый номер документа на уровне организации покупателя (продавца).

Между группами ставится разделитель в виде знака /.

Содержание внешнеторгового контракта

Далее в преамбуле указываются фирменные наименования сторон и их местонахождение (название страны и города).

Даётся определение сторон как контрагентов. Например, “Продавец” и “Покупатель”.

Адреса Покупателя и Продавца, как юридические, так и почтовые, указываются полностью. Кроме того, должен быть указан контактный телефон, факс, телекс.

Предмет контракта (наименование товара)

- Предмет контракта описывает действие или совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки, вид действия: поставка товаров за границу (экспорт) или поставка зарубежных товаров в Россию (импорт).
- Объект контракта это сам товар, продукция, а также результат производственного и научно-технического сотрудничества, приобретающий при реализации форму товара.

Количество товара

- Количество товара указывается в характерных для него единицах измерения: мерами веса, объёма, длины, площади, в штуках, в условных единицах, комплектах.

При указании количества товара необходимо использовать метрическую систему мер, либо давать эквивалент в метрических единицах.

Качество товара

Здесь устанавливается совокупность свойств (технико-экономических и эстетических), определяющих пригодность товара для использования его по назначению. Применяются различные способы определения качества, например:

- по стандарту,*
- по техническим условиям,*
- по спецификации,*
- по образцу,*
- по предварительному осмотру,*
- по содержанию отдельных веществ в товаре,*
- по выходу готового продукта,*
- по натуральному весу,*
- по размеру отдельных частей,*
- по способу “тель-кель”.*

Качество товара

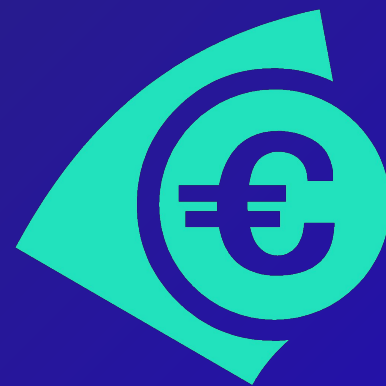
Кроме этого во внешнеторговой практике существуют специальные понятия:

кондиция (quality requirements) - означает условие о качестве и упаковке товара;

обычное экспортное качество (shipping quality).

Цена и общая стоимость контракта

- Цена товара, по которой он реализуется на внешнем рынке,
- есть внешнеторговая цена (foreign trade price).
- По согласованию сторон цены фиксируются в контракте в валюте одной из стран-контрагентов, либо в валюте третьей страны, или в международных валютных единицах.
- В разделе “Цена и общая стоимость Контракта” обычно устанавливается вид цены по способу фиксации
 - *Твердые цены,*
 - *Подвижные цены,*
 - *Цены с последующей фиксацией,*
 - *Скользящие цены*



Твердые цены

- согласовываются между продавцом и покупателем при заключении контракта.
- не подлежат изменению в ходе исполнения контракта до завершения взаимных расчетов

Они обычно применяются:

- *в сделках с немедленной поставкой товара,*
- *в контрактах на готовые изделия, цены которых относительно стабильны*
- *при краткосрочных поставках (не более 1 года),*

Подвижные цены

фиксируются при подписании контракта и могут быть пересмотрены в случае изменения рыночной цены к моменту поставки товара.

Для установления *подвижной цены* в контракте следует внести оговорку, предусматривающую учет повышения или понижения цены на рынке к моменту исполнения контракта.

Оговорки подвижной цены

Оговорка «hausse» (повышение) означает, что любое повышение рыночной цены ведет к повышению контрактной цены.

Оговорка «baisse» (понижение) означает, что любое понижение рыночной цены ведет к понижению контрактной цены, а любое повышение во внимание не принимается

Оговорка «hausse - baisse» означает изменение контрактной цены в зависимости от соответствующего изменения рыночной цены.

Цены с последующей фиксацией

устанавливаются в назначенные договором сроки на основании согласованных источников:

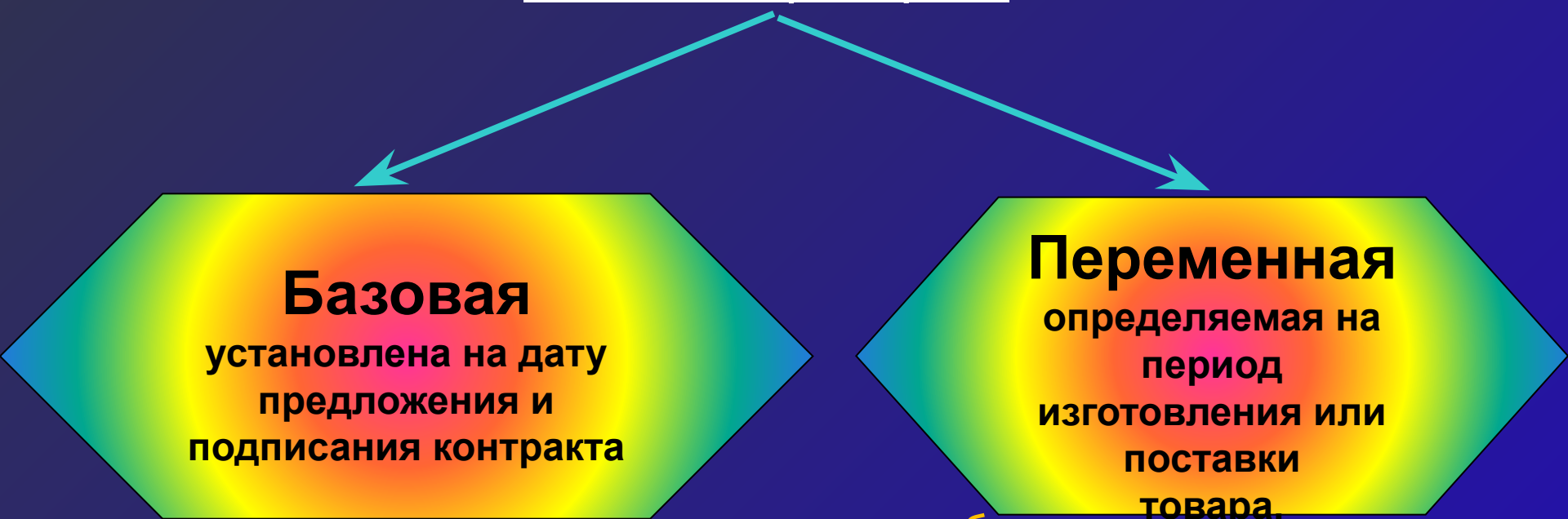
- *Биржевых котировок;*
- *Публикации в специальных справочниках и журналах;*
- *Цены, складывающиеся на мировом рынке и вычисленной по достоверным конкурентным материалам.*

Чаще всего цены с последующей фиксацией устанавливаются на сырьевые товары и полуфабрикаты, применяются при длительных поставках товаров (более 1 года)

Скольльзящие цены

применяются в контрактах с длительными сроками поставок, в течении которых экономические условия производства существенно меняются.

Скольльзящая цена



устанавливаются при торговле машинами и оборудованием со сроками поставки, превышающими один год, а также при исполнении больших по объему и продолжительных по времени подрядных работ.



Окончательная цена включает в себя следующие поправки:

1. **Поправка на технико-экономические параметры** позволяет сравнивать технические параметры товара, на который устанавливается цена, и базового изделия с помощью параметров НОВИЗНЫ.
2. **Поправка на комплектацию** может выражаться в присутствии или отсутствии комплектующих изделий. Обычно цена комплектующих изделий составляет 15-20% от цены товара.

Поправки к цене контракта

3. Поправка на базисные условия поставок устанавливается путём учёта расходов на транспортировку, страхование товара, расходов на оформление таможенной документации. В такие расходы в зависимости от выбранного базиса, могут входить: погрузка (2% от цены товара), выгрузка (2%), фрахт(3%), стоимость тары и упаковки(12%), страхование (10%), таможенные пошлины и транспортная составляющая (если расстояние больше 2000 км, то транспортные расходы — 3%, если меньше 2000 км, то 2% от цены).

4. Поправка по срокам поставки (инфляционная) учитывает изменение цен на мировом рынке. Цена контракта будет расти пропорционально росту индекса цен в стране продавца.

Поправки к цене контракта

5. Поправка на условие платежа

Платежи могут быть **наличными** или с **отсрочкой**, что равносильно платежу в кредит.

При платеже наличными продавец предоставляет покупателю скидку.

Платежом наличными является платеж в течение 30 дней после предъявления платежных документов.

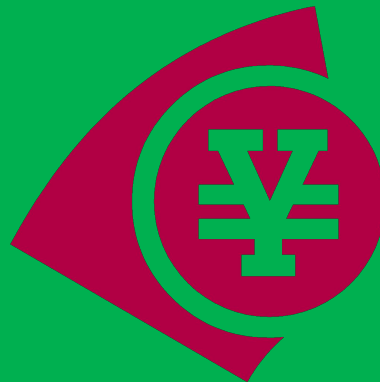
Поправки к цене контракта

6. Поправка на количество При увеличении серийности уменьшаются издержки производства. Продавцу выгоднее продать больше товара, а покупателю рекомендуется, делая запрос, указывать меньшее количество интересующего товара.

7. Поправка на валюту Происходит выбор валюты контракта методом пересчета цены товара в различные валюты по официальному курсу, а затем — выбор наиболее приемлемой.

Валюта цены контракта

Валюты не равноценны по своему качеству: есть сильные, устойчивые валюты со стабильной покупательной способностью, мало изменяемые во времени по своему содержанию, и слабые валюты, курс которых колеблется.



Валюта цены контракта

Импортёр выиграет при установлении цены в слабой валюте, курс которой имеет тенденцию к снижению
Экспортёр, наоборот, стремится к наиболее сильной валюте, которая имеет тенденцию к повышению.

Если цена контракта будет установлена в сильной валюте, то импортёру, чтобы компенсировать потери, следует потребовать от продавца сделать скидку с цены или уступку по другим условиям контракта.

Неправильный выбор валют, в которых устанавливаются цены и ведутся расчеты между партнерами, может, в конечном счете, превратить выгодный контракт в убыточный.

Уторговывание цены

Обычно в мировой практике предусматривается определенный процент завышения предлагаемой цены. Уровень этого завышения зависит от конъюнктуры рынка, деловой репутации фирмы и специфики предлагаемого товара.

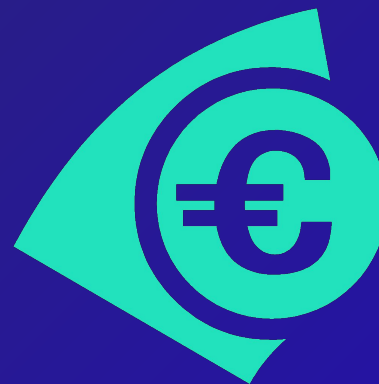
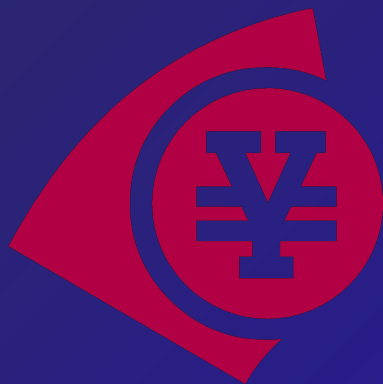
Например, цены коммерческих предложений завышены в среднем на 10%, преysкурантные цены — на 30%.

Большое значение при определении контрактной цены имеют различного рода **скидки с цены**

Виды скидок:

- **Общая (простая) скидка** предоставляется с прейскурантной или со справочной цены товара. Эти скидки часто применяются при заключении сделок на машины и оборудование.

Она может находиться в интервале от 20 % до 40 %.



Виды скидок

- **Бонусная скидка** (за объем оборота) дается постоянным покупателям на основе специальной договоренности.

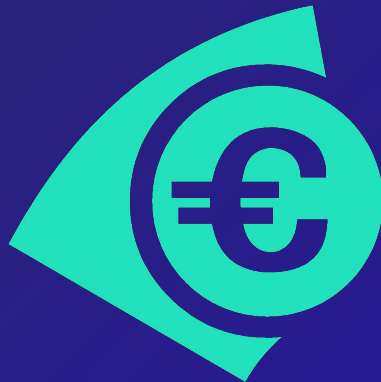
При этом в контракте устанавливается шкала скидок пропорционально достигнутому обороту в течение определенного срока и порядок выплаты сумм на базе этих скидок.

Бонусная скидка может составлять 15-20 % оборота.

Виды скидок

- **Прогрессивная скидка** (за количество) дается покупателю если была сделана поправка на увеличение количества товара, так как ведут к уменьшению издержек производства (12%).

Скидки сконто за оплату наличными и за досрочное окончание платежей (2%).



Виды скидок

- **Временные скидки** (сезонные). Скидки для потребителей, совершающих несезонные покупки (2%).
- **дилерские скидки** Поставщики-экспортеры предоставляют своим постоянным посредникам при продаже автомобилей тракторов, оборудования в среднем в объеме 15-20 % розничном цены

Виды скидок

- **скидка за возврат ранее купленного товара фирмы** при продаже автомобилей, электрооборудования, транспортных средств применяется в размере **25-30 %** прейскурантной цены.
- **специальные скидки** экспортеры могут предоставлять привилегированным импортерам, в заказах которых они испытывают большую заинтересованность и которые являются их постоянными клиентами **(6%)**.

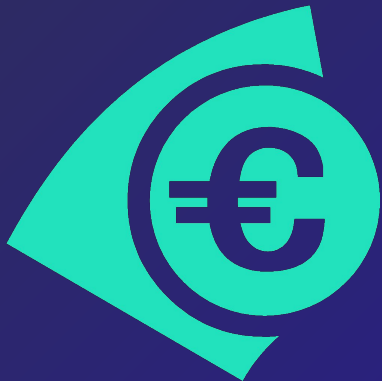
Виды скидок

- **экспортные скидки** поставщик может предоставить также для повышения конкурентоспособности своей продукции на внешнем рынке.
- **скрытые скидки** предоставленные импортеру в виде **снижения процентов за кредит, оказания бесплатных услуг и предоставления бесплатных образцов.**

Базисные условия поставки

После согласования контрактной цены и объема поставляемой продукции рассчитывается общая стоимость контракта.

Расходы, которые несет экспортер, включаются в цену товара. Они называются **базисными**.



Базисные условия поставки

При установлении в контракте купли-продажи базисных условий поставки стороны определяют, кто несет расходы, связанные с транспортировкой товара от продавца-экспортера к покупателю-импортеру (базисные условия во внутренней торговле не применяются).

Эти расходы весьма разнообразны и составляют иногда 40—50% цены товара.

Базисные условия поставки

Конкретизацию трактовки и толкования отдельных торговых терминов можно найти в Международных правилах по толкованию торговых терминов - «**Инкотермс-2000 г**», составленных и опубликованных Международной торговой палатой и действующих в настоящее время .

Базисные условия поставки

Базисные условия поставки могут включать:

- расходы по подготовке товара и отгрузке (проверка качества и количества, отбор проб, упаковка);
- оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика (водным, железнодорожным, автомобильным, авиационным и другими видами транспорта);

Базисные условия поставки

- оплату перевозки товара от пункта отправления до основных перевозочных средств;
- оплату расходов по погрузке товара на основные перевозочные средства в пункте экспорта;
- оплату стоимости транспортировки товара международным транспортом;

Базисные условия поставки

- оплату страхования груза в пути при морских перевозках;
- расходы по хранению товара в пути, перегрузке и перетарке;
- расходы по выгрузке товара в пункте назначения;
- расходы по доставке товара от пункта назначения на склад покупателя;
- оплату таможенных пошлин, налогов и сборов при переходе таможенной границы.

Базисные условия поставки

В «Инкотермс-2000» все обязанности продавца и покупателя обозначены определёнными терминами.

Термины сгруппированы в четыре группы – категории:

E, F, C, D

Условия платежей.

В этом разделе указываются:

- **валюта платежа** в соответствии с классификатором валют, который используется таможенными службами в целях таможенного оформления.
- **срок платежа**, условия рассрочки платежа, если такая рассрочка предоставлена.
- **перечень документов**, на основании которых может быть произведена оплата.



Срок поставки

Сроком поставки товара является

фактическая дата исполнения продавцом обязательств, предусмотренных базисными условиями контракта.

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



Срок поставки

— путем указания числа дней, недель, месяцев, счет которых начинается с момента совершения одной из сторон (или обеими сторонами) предусмотренного в контракте действия по исполнению обусловленной обязанности, например:

“в течение шести месяцев со дня получения продавцом извещения покупателя (заказчика) об утверждении им чертежей”

или

“через 10—12 недель после поставки предыдущей партии”.

Упаковка и маркировка

продавец обязан выполнить упаковку, отвечающую следующим условиям:

- международным требованиям безопасности при перевозе опасных грузов (химически опасные, взрывоопасные, пожароопасные вещества, представляющие радиоактивную опасность).
- современным способам ведения погрузочно-разгрузочных работ (упаковка на поддонах, в контейнерах, отвечающих международным стандартам, наличие специальных устройств для стропления

Упаковка и маркировка

Маркировка товара должна содержать, как минимум, следующие реквизиты:

- ❖ наименование покупателя (грузополучателя) и его официальный адрес;
- ❖ номер контракта;
- ❖ номер ящика (если в партии несколько ящиков, то нумерация осуществляется в виде дроби - в числителе — номер ящика, в знаменателе — число ящиков в партии);
- ❖ вес брутто в метрических единицах;
- ❖ вес нетто в метрических единицах;
- ❖ соответствующую международным стандартам дополнительную маркировку, указывающую на характер груза и способы обращения с ним (при необходимости) .

Упаковка и маркировка

Основной целью упаковки является реклама, предохранение товара от порчи, разрушения, потери качества.

Вид упаковки определяется базисными условиями поставок.

Упаковка характеризуется большим многообразием классов, видов, типов, конструктивно-технологических особенностей исполнения на основе функционального предназначения.



Санкции за нарушение условий контракта

Предприятиям рекомендуется предусматривать штрафные санкции за ненадлежащее исполнение обязательств сторон:

экспортёру - за нарушение сроков поставки, за поставку товара ненадлежащего качества, за несоответствие количеству;

импортёру - за несвоевременные платежи.

Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор)

К форс-мажорным обстоятельствам относятся события чрезвычайного характера, которые невозможно предвидеть.

Это - стихийные бедствия, пожар, наводнение и т.д.

Есть обстоятельства, которые являются спорными и могут считаться форс-мажорными только по договоренности сторон (забастовки, военные перевороты).

Их нужно указать в контракте, так как форс-мажорные обстоятельства освобождают стороны от ответственности за неисполнение своих обязательств по контракту.

Транспортные условия (порядок отгрузки)

При планировании отправки груза и выборе вида транспорта следует тщательно анализировать следующие факторы:

- ❖ вид груза,
- ❖ расстояние и маршрут перевозки,
- ❖ фактор времени,
- ❖ стоимость перевозки.

Приёмка - сдача товара

В этом разделе указывается, в какие сроки и в каком месте будет производиться приёмка товара; какая независимая экспертная организация будет проводить инспекцию по качеству и количеству, а также определяется и порядок предъявления претензий.

Обычно различают сдачу-приемку товара по количеству и по качеству, **предварительную и окончательную**, по месту совершения акта сдачи-приемки (у Продавца, у Покупателя, в порту и т.п.).

Претензии (рекламации)

Предъявляются покупателем к продавцу в связи с несоответствием качества или количества поставленного товара условиям контракта.

Указываются порядок и сроки предъявления рекламаций, права и обязанности сторон в связи с их предъявлением, способы урегулирования

Страхование

Объем страхования обычно составляет 110% от стоимости товара указанной в контракте

Период страхования покрывает срок с момента отгрузки товара до момента передачи его Покупателю

Условия страхования

могут быть различными в зависимости от характера груза от способа его транспортировки от стран по территории которых проходит груз.

В целом условия страхования можно свести к трем:

- а) С ответственностью за все риски
- б) С ответственностью за частичную аварию
- в) Без ответственности за повреждения кроме случаев крушения

Арбитраж

Указываются порядок и срок разрешения споров.

Как правило, все расходы по рассмотрению дела в арбитражном суде несет проигравшая сторона.



Прочие условия

В этот раздел вносятся замечания, которые не нашли отражения в предыдущих разделах:

- порядок внесения изменений в контракт;
- обязательства Продавца получить экспортную, а Покупателя - импортную лицензию;
- обязательства продавца по уведомлению об отгрузке;
- порядок оплаты сборов и налогов на территории Продавца и Покупателя;
- патентная оговорка;
- положение о реэкспорте и о праве передачи обязательств по контракту третьим лицам;
- средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом или покупателем, т.е. условия, позволяющие в случае острой необходимости расторгнуть контракт на законных

Условия контракта

Все условия контракта можно разделить на **существенные и несущественные**.

Существенные (condition) условия контракта — это условия без которых он не имеет юридической силы

Обычно к **существенным** относятся следующие

- *предмет контракта,*
- *количество, качество продукции,*
- *базисные условия поставок,*
- *условия платежа,*
- *санкции,*

Условия контракта

Если хотя бы одно из существенных условий не выполняется одной из сторон - другая сторона имеет право расторгнуть контракт и потребовать от другой стороны возмещения убытков.

К **несущественным** (warranty) относят условия контракта, при нарушении которых одной стороной другая сторона может только потребовать выполнения обязательств и возмещения убытков.

Расторгнуть контракт в одностороннем порядке другая сторона не вправе.

Реквизиты контракта

В конце текста контракта указываются следующие его реквизиты:

- на каких языках составлен и имеет силу контракт.
(Возможен вариант, когда контракт составлен на двух языках);
- на каком языке стороны договорились вести деловую переписку;
- количество страниц основного текста контракта и количество приложений с указанием числа страниц в каждом приложении либо общего числа страниц;
- юридические адреса сторон.
- полное название банка, с расчетного счета которого (или на расчетный счет которого) будут осуществляться платежи, с указанием его полного адреса, реквизитов связи и номера расчетного счета.

Типичные ошибки, допускаемые при заключении контрактов

1. Вступая в переговоры с зарубежным партнером о заключении контракта, российские предприниматели нередко не проверяют ни правового статуса партнера (что юридически он собой представляет, где зарегистрирован, каков объем его правоспособности), ни его финансового положения и коммерческой репутации, ни полномочий его представителя на заключение контракта.
2. В преамбуле контракта наименование зарубежного партнера отличается от указанного в разделе "Юридические адреса сторон".
3. При составлении контракта нередко не учитывается, что отношения сторон определяются не только условиями контракта, но и нормами применимого права.

Типичные ошибки, допускаемые при заключении контрактов

4. При составлении контракта не всегда принимается во внимание, что имеются существенные расхождения в решении одних и тех же вопросов в праве разных государств.
5. Весьма часто допускаются неточности при применении в контрактах торговых терминов, сложившихся в практике международной торговли, в частности определяющих базисные условия поставки.
6. Встречаются противоречия между отдельными условиями контракта

Типичные ошибки, допускаемые при заключении контрактов

7. Наряду с очень краткими контрактами, содержащими минимум условий нередко заключаются многостраничные очень подробные контракты, предусматривающие значительное число дополнительных условий.



Вопросы для самостоятельной подготовки:

1. Внешнеторговый контракт, цели и формы его составления. Нормативная база внешнеторговых контрактов. Типовые контракты.
2. Структура и содержание внешнеторгового контракта купли-продажи.
3. Преамбула контракта. Предмет контракта. Определение количества и качества товара.
4. Цена и общая стоимость контракта. Виды цен. Определение валюты цены.
5. Поправка к цене контракта. Виды скидок во внешнеторговом контракте.
6. Базисные условия поставки. «Инкотермс – 2000».
7. Сроки поставки товара. Переход права собственности и рисков.
8. Условия платежей во внешнеторговом контракте.
9. Упаковка и маркировка во внешнеторговом контракте.
10. Приёмка-сдача товара. Претензии. Арбитраж.
11. Типичные ошибки, допускаемые при заключении контрактов.



Литература:

1. Бахрамов Ю М, Глухов В В Организация внешнеэкономической деятельности. Особенности менеджмента: Учебное пособие - Серия «учебники для вузов. Специальная литература» - СПб.: Издательство «Лань», 2000 - 448с.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия Учебник для вузов/ Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, Е. А. Паршина и др, Под ред. проф. Л Е Стровского - 3-е изд., перераб. и доп. - М ЮНИТИ-ДАНА, 2001 - 847с.
4. Грачев Ю Н Внешнеэкономическая деятельность Организация и техника внешнеторговых операций Учебно-практическое пособие. Библиотека журнала «Внешнеэкономический бюллетень» - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000 -544с.
5. Жданов А И Практическое руководство по внешнеэкономической деятельности -СПб.: Питер.-2001.-224с.
6. Розенберг М Г Контракт международной купли-продажи Современная практика заключения Разрешение споров - М Книжный мир, 2000 - 832 с.
7. Синецкий Б И Основы коммерческой деятельности Учебник - М Юристъ, 1998 -659с

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ**

Образцы рисунков

