

ТЕМА №6: СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ.

ТЕМА №6: СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ.

Выполнила:
очной формы
факультета
группа 4201

Выполнила: студентка 2 – го курса
очной формы обучения
экономического факультета
группа 4201 Е.Н. Висягина

Особенности договора купли-продажи:

- Условия контракта купли-продажи включают согласованные сторонами и зафиксированные в документе статьи отражающие взаимные обязанности контрагентов.
- Стороны самостоятельно выбирают те или иные формулировки статей контракта, руководствуясь ситуацией на рынке, торговыми обычаями и потребностями сторон.
- Некоторые условия контракта могут определяться международными и другими соглашениями, либо общими условиями торговли, на которые в контракте делаются ссылки.

Условия контракта:

- Существенные
- Несущественные

При неисполнении существенных условий контракта другая сторона может расторгнуть сделку.

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

Предшествует тексту контракта:

- 1) Наименование договора (в нем отражается характер сделки купли-продажи).
- 2) Номер контракта (присваивается по соглашению сторон).
- 3) Место заключения контракта (определяет применяемый к сделке закон – применяемое право, устанавливающее права и обязанности сторон).
- 4) Дата подписания контракта (момент вступления в договорные отношения, т.е. момент, с которого возникают права и обязанности сторон).

1 статья (преамбула и определение сторон):

- 1) Указывается полное юридическое наименование сторон, под которым они зарегистрированы в своей стране.
- 2) Правовое положение сторон, заключивших договор, включая номер и вид лицензии на данный вид деятельности.
- 3) Указывается наименование сторон в тексте контракта (продавец, поставщик и т. д.). Целесообразно указывать лицо, подписавшее договор от имени фирмы, а также указываются основания действия сторон.

2 статья (предмет договора):

Совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки.

Указывается объект операции. Определяя объект, необходимо указать точное и наиболее употребительное название не допускающее подмены (такое, которым товар именуется в международной торговле).

- 1)** Если товар одного наименования, то указываются различные признаки и характеристики которыми он обладает.
- 2)** Если товар неоднородный, то в этом случае подробный перечень всех поставленных сортов, видов, марок дается в спецификации, прилагаемой к контракту и являющейся его неотъемлемой частью.
- 3)** Если 1 товар, но со сложными техническими характеристиками, то в контракт добавляются статьи «технические характеристики».

3 статья (количество товара)

При определении количества товара в контракте стороны должны согласовать:

- единицу измерения количества;
- систему меры весов;
- порядок установления количества.

Количество может указываться в статье «предмет контракта» или в отдельной статье – «количество товара».

Если единицей измерения является вес товара, то в контракте необходимо указывать НЕТТО, БРУТТО, ПОЛУБРУТТО или НЕТТО-БРУТТО.

Указывая количество товара стороны должны учитывать различия в системах мер и перевод в метрическую систему мер.

При перевозке товаров насыпью, навалом, наливом сложно оговорить точное количество товара.

4 статья (качество товара)

Стороны устанавливают качественные характеристики товара, т.е. совокупность свойств определяющих его пригодность для использования по назначению.

В данном разделе указывается технический уровень и качество поставляемого товара и указывается документ, подтверждающий качество.

В международной практике используются следующие способы определения качества в контрактах:

1) По стандартам, т.е. стороны фиксируют либо национальные стандарты продавца, либо международные стандарты, стандарты союзов производителей и ассоциаций, стандарты введенные правительственными органами, страховыми компаниями.

Уровень качества подтверждается сертификатом качества завода изготовителя или независимыми органами, имеющими полномочия. Указывается номер стандарта и разработавшая его организация.

2) По техническим условиям (ТУ). ТУ разрабатываются на товары, имеющие индивидуальные характеристики, по которым отсутствуют стандарты (в случае отсутствия ГОСТа).

3) По образцам. Используются при торговле потребительскими товарами и при заключении сделок на выставках и ярмарках. Указывается количество отобранных образцов, порядок сличения поставляемого товара с образцом, срок хранения образцов, организации хранящие образцы.

4) Специальный способ:

- по содержанию определенных веществ в товаре;
- по выходу готового продукта;
- по натуральному весу одной единицы товара;
- по предварительному осмотру;
- по принципу tell-quel;
- проверка качества методом продавца.

Если по контракту продавец обязан предоставить сертификат качества, то он вправе повысить цену на товар.

5 статья (срок и дата поставки)

Указывается временной период и дата, когда товар должен быть поставлен продавцом и передан покупателю в согласованном месте.

Товар может поставляться: 1) единовременно (1 срок поставки); 2) по частям (срок поставки каждой партии)

Сроки устанавливаются следующими способами:

- Определение календарного фиксированного дня поставки.
- Определение периода, в течении которого должна быть произведена поставка.

Специальные термины:

- «немедленная поставка»
- «без задержки»
- «со склада»
- «товар в наличии на месте»
- «по мере готовности»
- «по мере подготовки партий товара»

Иногда контрагенты не указывают срока, по истечении которого оканчивается право поставки либо принятия товара, а определяют этот срок согласованными условиями.

Покупатель вправе отказаться от товара, поставка которого просрочена.

Систематическая просрочка поставщиком сроков поставки, указанных в договоре является существенным нарушением договора и может повлечь отказ от исполнения договора.

В некоторых случаях в контракт вносятся специальные оговорки относительно досрочной поставки:

- «допускается досрочная поставка»
- «не допускается досрочная поставка»
- «досрочная поставка возможна при письменном соглашении покупателя»

Дата поставки – дата передачи товара в распоряжение покупателя. Определяется способом доставки товара и может быть следующей:

- дата транспортного документа, свидетельствующего о принятии товара к перевозке;
- дата расписки транспортно-экспедиторской фирмы;
- дата акта сдачи-приемки;
- дата складского свидетельства (варрант).

6 статья (базисные условия поставки)

Базисными условиями называют такие условия, которые:

- определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товаров;
- устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя.
- распределяют между продавцом и покупателем многочисленные расходы, связанные с транспортировкой товара.

Расходы по доставке товаров, которые несет продавец включаются в цену товара.

Для унификации прав и обязанностей сторон контракта были разработаны базисные условия поставки. Они упрощают операции связанные с поставкой товаров и определяются обычаями, сложившимися в коммерческой практике отдельных стран, органов и отраслей торговли.

Базисные условия во внутренней торговле не применяются, это международные правила, которые носят факультативный характер. Их применение согласовывается договаривающимися сторонами.

Базисные условия не содержат положения определяющие момент перехода собственности на товар, его необходимо отдельно оговаривать в контракте.

Расходы по доставке товара (структура затрат по доставке товара от продавца к покупателю)

1) Затраты на стороне продавца:

- производственные затраты
- затраты на экспорт (маркировка, упаковка и т.д.)
- прибыль

2) Затраты в стране экспортера:

- расходы по погрузке на внутренний транспорт
- оплата перевозки товара от склада продавца до основных перевозочных средств
- расходы на страхование до границы
- расходы по выгрузке и складированию товаров
- расходы по погрузке товара на транспортное средство, которое осуществляет основную перевозку
- оплата экспортных формальностей
- прочие

3) Затраты в пути:

- оплата международной перевозки товара
- страхование в пути

4) Затраты в стране импортера:

- оплата импортных формальностей
- расходы по выгрузке товара с основного транспортного средства
- расходы по перегрузке и складированию

5) Затраты на стороне покупателя:

- оплата перевозки от основного транспортного средства до склада покупателя
- оплата страхования при внутренней перевозке
- оплата выгрузки на складе покупателя

INCOTERMS не регулирует:

- Право перехода собственности на товар.
- Освобождение от обязанностей и исключение ответственности при наличии непредвиденных и неожиданных событий.
- Последствия различных нарушений договора за исключением тех, которые относятся к расходам на доставку товара.

Коммерческие термины:

1) Группа E – группа отправки

- EXW – франко-завод, т.е. поставка осуществляется с предприятия продавца.

2) Группа F – основная перевозка не оплачена.

- FCA – франко-перевозчик
- FAS – свободно вдоль борта или на пристани
- FOB – франко на борту судна

3) Группа С – основная перевозка согласована

- CFR – стоимость, фрахт
- CIF – стоимость, страхование, фрахт
- CPT – провозная плата оплачена до ...
- CIP – провозная плата и страхование оплачены до ...

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

EXW

Обязанности продавца:

- Предоставить товар в распоряжение покупателя непосредственно на своей территории в согласованный срок.
- Уведомить покупателя о времени и месте предоставления товара в его распоряжение.

Обязанности покупателя:

- Принять товар как только он будет предоставлен в его распоряжение.
- Получить за свой счет и риск необходимые экспортные и импортные лицензии и выполнить все таможенные формальности по экспорту и импорту.

Продавец осуществляет передачу товара, прошедшего таможенную очистку для вывоза указанному покупателем перевозчику в обусловленном месте.

Обязанности продавца:

- Доставить товар в распоряжение перевозчика, указанного покупателем в установленном месте в согласованный срок.
- Получить за свой счет и риск необходимые экспортные лицензии и выполнить все таможенные формальности по экспорту.
- Нести весь риск утраты или порчи товара до момента его доставки.
- Предоставить покупателю за свой счет транспортный документ, подтверждающий поставку товара
- Уведомить покупателя о доставке товара в распоряжение перевозчика.

Обязанности покупателя:

- Принять поставку товара.
- Получить за свой счет и риск необходимые импортные лицензии и выполнить все таможенные формальности по импорту.
- Нести риск утраты или порчи товара, а также все расходы по товару с момента его доставки.
- Уведомить продавца о наименовании перевозчика.

FAS

Обязанности продавца:

- Доставить товар к борту указанного покупателем судна в установленном порту отгрузки в установленный срок.
- Нести весь риск и все расходы по товару до момента его доставки.
- Предоставить покупателю документ, подтверждающий поставку товара.
- Уведомить покупателя о доставке товара к борту указанного судна.
- Выполнить экспортные формальности, получить экспортные лицензии и осуществить таможенную очистку для вывоза товара.

- Обязанности покупателя:
- Принять поставку товара.
- Получить за свой счет и риск необходимые импортные лицензии и выполнить все таможенные формальности по импорту товара.
- Нести весь риск и все расходы по товару с момента его доставки.
- Уведомить продавца о наименовании судна, пункте и времени погрузки.

FOB

Отличается от FAS, тем что товар на борту судна(перенесен через поручни судна).

К обязанностям продавца добавляется доставка товара на борт судна.

CFR

Обязанности продавца:

- Доставить товар на борт указанного судна в установленном порту отгрузки в согласованный срок.
- Получить экспортные лицензии и осуществить таможенную очистку для вывоза товара.
- Нести весь риск и все расходы по товару до момента перехода за поручни судна.
- Заключает за свой счет договор перевозки до указанного порта назначения.
- Оплатить фрахт и другие сборы, связанные с перевозкой товара в указанный пункт назначения и его разгрузкой, которые могут взиматься судоходной компанией.
- Предоставить покупателю за свой счет транспортный документ.
- Уведомить покупателя о доставке товара на борт указанного судна.

Обязанности покупателя:

- Принять поставку товара от перевозчика в порту назначения.
- Получить импортные лицензии и выполнить все таможенные формальности по импорту.
- Нести весь риск и все расходы по товару с момента его перехода через поручни судна в установленном порту отгрузки.
- Оплатить все сборы, связанные с перевозкой товара в указанный пункт назначения и его разгрузкой, исключая те из них, которые взимаются судоходной компанией.



К обязанностям продавца добавляются:

- Обеспечение страхования груза таким образом, чтобы покупатель или иное заинтересованное лицо могли предъявить иск непосредственно страховщику.
- Предоставить покупателю за свой счет транспортный документ и страховой полис.

CPT

Отличается от CFR тем, что указывается не порт, а место назначения.

CIP

К CPT добавляется страховка

DAF

См. CFR (поставка до указанного места на границе).

DES

См. DAF (поставка с судна)

DEQ

Отличается от DES 2-мя моментами:

- Продавец выгружает товар на пристань.
- Экспортные и импортные формальности выполняет продавец.

DDU

См. DAF, но не до границы, а до места назначения.

DDP

DDU + все импортные формальности.

7 статья (цена товара)

Цена – важнейшая характеристика и существенное условие сделки.

Отсутствие в контракте цены влечет его признание недействительным.

Цена указывается в денежных единицах определенной валюты за количественную единицу на согласованном базисе поставки.

При установлении цены стороны определяют следующие моменты:

1) Единица измерения, за которую устанавливается цена.

Цена может быть установлена следующим образом:

- за определенную количественную единицу
- за весовую единицу, исходя из содержания базисного вещества в товаре
- за весовую единицу в зависимости от колебаний наружного веса, содержание посторонних примесей и влажности
- за единицу сделки – минимальное количество товара, необходимое для совершения сделки.

При поставке разнородных товаров, цена устанавливается за единицу товара каждого вида, марки, фасона.

При поставке комплектного оборудования, цены указываются по каждой позиции комплекта.

2) Базис цены.

Базис устанавливает входят ли страховые, транспортные, складские и др. расходы по доставке в цену товара.

За основу расчета цены при подготовке контракта принимается некоторая исходная цена продукции или товара.

Исходная цена:

- цена мировая
- цена местная
- цена монопольная
- цена договорная
- цена лимитная
- цена преЙскурантная
- цена оптовая
- цена фрахта

По степени приближения к действительному уровню мировой цены, цены подразделяются на:

- базисные,
- цены фактических сделок.

Базисные – справочные, преЙскурантные и официальные продажные цены, а также цены крупных предложений и запросов.

Цены фактических сделок – отражают реальный уровень рыночных цен.

3) Валюта цены.

Цена может быть выражена в валюте экспортера, импортера или третьей страны.

Цена товаров может быть установлена в одной валюте, а платеж осуществляться в другой.

Клиринг – система взаимных расчетов, основанных на зачете взаимных требований и обязательств, вытекающих из стоимостного равенства товарных поставок и оказываемых услуг.

Клиринговые расчеты ведутся на основе межправительственных соглашений.

4) Способ определения и фиксации цены.

Способы фиксации цены:

- Твердая цена – устанавливается в момент подписания контракта, не подлежит изменению в течении срока действия и не зависит от сроков и порядка поставки продукции.
- Цена с последующей фиксацией – цена в контракте не указывается, оговариваются условия фиксации и принцип определения уровня цены.
- Подвижная цена – фиксируется в момент заключения контракта, но может быть пересмотрена, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится.
- Скользящая цена – рассчитывается в момент исполнения сделки с учетом изменений произошедших в издержках производства или других изменений конъюнктуры рынка.

5) Уровень цены.

На этапе предварительного определения уровня контрактных цен ориентируются на 2 вида цен:

- Публикуемые (отражают уровень мировых цен).
- Расчетные (применяются в контрактах на нестандартное оборудование по индивидуальным заказам).

8 статья (условия платежа).

Статья содержит:

- 1) Установление валюты платежа.
- 2) Способ и порядок расчета за поставленные товары.
- 3) Перечень документов, представляемых к оплате.
- 4) Защитные меры против необоснованной задержки платежа, либо других нарушений платежных условий контракта.

Условия платежа устанавливаются на какой стадии движения товара (исполнения ВЭС) будет осуществляться оплата товара. Будет оплата осуществляться единовременно или несколькими взносами.

При выборе условий платежа учитывают:

- Характер товара.
- Конъюнктуру рынка соответствующего товара.
- Торговые обычаи.
- Наличие межправительственных платежных соглашений.
- Нормы национального валютного контроля стран контрагентов.
- Сложившиеся в банковской практике единообразные правила по применению различных форм расчетов.

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.

10 статья (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.

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.

11 статья (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.

12 статья (страхование)

Указывается:

- 1) Какой груз подлежит страхованию.
- 2) От какого риска.
- 3) Кто осуществляет страхование.
- 4) В чью пользу страхуется.

Обязанности сторон определяются базисными условиями поставки.

13 статья (упаковка и маркировка)

Назначения упаковки:

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

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

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

Упаковка должна служить:

- 1) Носителем информации.
- 2) Обеспечивать физическую сохранность товара.
- 3) Предохранять товар от порчи, хищения, повреждения.
- 4) Обеспечивать формирование рациональных по габаритам и весу единиц для:
 - складирования и хранения;
 - транспортировки, погрузки и выгрузки;
 - таможенных досмотров;
 - продажах.
- 5) Соответствовать климатическим условиям, требованиям таможенного режима, законодательству страны назначения.

Определение вида упаковки зависит от:

- чувствительности товара подлежащего упаковке;
- чувствительности продукции к повреждениям;
- ценности продукции;
- видов возможных повреждений при складировании и транспортировке;
- действующих норм и законов;
- требований и порядка упаковки, маркировки и транспортировки обычных и опасных грузов.

14 статья (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.

15 статья (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.

16 статья (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.

17 статья (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.

18 статья (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.

19 статья (юридические адреса сторон, подписи и печати)