

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА



Сделал: Абитжан Айбек

Группа: 2Э-2-1

План:

1. Понятие международного контракта. Виды контрактов
2. Рекомендации по составлению контрактов
3. Понятие и специфика контракта международной купли-продажи
4. Источники правового регулирования контракта купли-продажи
5. Структура и содержание контракта международной купли-продажи. Факторы, влияющие на структуру и содержание контрактов.
6. Базисные условия поставки. Структура и содержание INCOTERMS.

1. Понятие международного контракта.

Виды контрактов

- * Контракт – это юридический документ по оформлению внешнеторговой сделки. Отношения, возникающие из контракта, называются контрактными, а обязательства сторон, вытекающие из контракта – обязательствами по контракту.
- * Под международным контрактом понимается соглашение между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества товарных единиц и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.

- * В зависимости от предмета и других условий сделки возникают разные виды контрактов, которые весьма существенно отличаются по форме и содержанию. Типовые правила заключения и исполнения контрактов содержатся в различных международных документах, а также в многочисленных методических документах, разработанных Международной торговой палатой и другими институтами.



- * На практике при составлении контрактов часто используются так называемые типовые контракты. Типовой контракт – это разработанный в соответствии с установленными правилами документ, содержащий примерные образцы формулировок условий определенного договора. Типовой контракт не имеет юридической силы, и стороны, заключающие договор, не обязаны строго следовать его содержанию. Типовой контракт позволяет не тратить много времени на поиск необходимых формулировок условий договора, помогает сформировать скелет реального договорного соглашения.

**КОНТРАКТ № _____
на поставку оборудования**

г. _____ «__» _____ 20__ г.
 _____ г. _____,
 Украина, именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице директора _____, действующего на основании Устава, с одной стороны, и _____ г. _____, Россия, именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице директора _____, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем.

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

1.1. Поставщик обязуется поставить, а Покупатель покупает _____, в дальнейшем именуемые «Товар», перечисленный в Спецификации № __ Приложения № __ к настоящему Контракту и составляющих его неотъемлемую часть, на условиях, изложенных в настоящем Контракте.

2. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

2.1. Поставщик поставяет Товар Покупателю _____, в лице _____, в _____, в соответствии со Спецификацией _____ Приложений к настоящему Контракту, согласно ИНКОТЕРМС в редакции 2000 года.

2.2. Срок отгрузки в течение _____ дней после получения Поставщиком уведомления об отгрузке соответствующего условиям п.4.2.

2.3. Поставщик в однодневный срок с момента отгрузки Товара обязуется:

- известить Покупателя об отгрузке по факсу или телеграфу.
- В сообщении об отгрузке должно быть указано: наименование Товара, номер ж.д. вагона.

Передать по факсу следующие документы:

- накладную;
- акт приема-передачи;
- паспорт на Товар;
- сертификаты ГТД;
- спецификацию поставленного товара (ГТД).

2. Рекомендации по составлению контрактов

* Что необходимо принимать во внимание при составлении и заключении «надежного» договора?

Во-первых, договор должен быть заключен в ваших интересах.

Во-вторых, он не должен нарушать действующего законодательства.

В-третьих, ваши интересы должны быть надежно защищены, а обязанности вашего контрагента по бизнесу строго обеспечены его ответственностью.

В-четвертых, договор не должен содержать каких-либо «подводных камней» или, так называемых, «юридических мин». Наличие в договоре последних создает серьезную угрозу всей сделке и может свести на нет любой прекрасный и хорошо проработанный с экономической точки зрения коммерческий проект.

На основании этих рекомендаций можно выделить 4 основных правила заключения сделки любого вида:

1. Необходимо четко представлять, что вы хотите сделать и что желаете получить. Т.е., необходимо самым тщательным образом распланировать предстоящую операцию, составить ее схему, выделить этапы, сроки и т.д.
2. Проект предстоящего договора лучше готовить самому, чем доверять контрагенту.
3. Никогда не подписывайте договор, пока его не проверил и не завизировал ваш юрист. Это правило может быть отнесено к «золотой заповеди бизнесмена», т.к. любой договор – это всегда юридический документ.
4. Не допускайте двусмысленностей и недомолвок при формулировке статей договора таких, как размытость фраз, нечеткость и т.д.

- * Каждый договор должен содержать наименование договора, дату и место подписания. Точное название договора сразу даст представление читающим, о каких правоотношениях идет речь. Если названия нет, то придется читать текст договора, чтобы понять, о чем договор, что является крайне нежелательным для арбитра или налоговой инспекции.
- * С датой подписания договора связаны определение момента заключения и установление окончания срока действия договора, а значит и юридических последствий, которые с этим связаны.
- * По законодательству местом совершения сделки определяются:

правоспособность и дееспособность лиц, совершающих сделку

форма сделки

обязательства, возникающие из сделки, если стороны в договоре не предусмотрели иное

* Особенно это важно при заключении договоров с фирмами государств-членов СНГ.

Законодательство практически всех государств устанавливает обязательное требование по регистрации субъектов предпринимательской деятельности в реестре государственной регистрации либо в торговом реестре. Во Франции это торговые суды, в ФРГ – гражданский суд первой инстанции, в Англии субъекты хозяйствования регистрируются в Министерстве торговли, в США – в административных или судебных органах штатов, в Российской Федерации – в государственном реестре предприятий Регистрационной палаты при Министерстве экономики. Сведения в этих реестрах являются открытыми. В договоре должны быть указаны полные фирменные наименования контрагентов, под которыми они зарегистрированы в реестре государственной регистрации либо в торговом реестре.

3. Понятие и специфика контракта международной купли-продажи

- * В контракте купли-продажи оговаривается содержание договорных условий, порядок их исполнения и ответственность за исполнение. Участники сделки самостоятельно выбирают те или иные формулировки статей контракта с учетом ситуации на рынке, торговых обычаев, потребностей сторон, международных соглашений, общих условий торговли. Стороны договора купли-продажи – продавец и покупатель берут на себя конкретные обязательства, которые содержатся во всех условиях контракта. Основными для продавца являются: поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар; для покупателя – уплатить цену за товар и принять поставку.

Для заключения международного контракта купли-продажи необходима договоренность сторон по всем существенным для данного вида контракта условиям. Существенные условия контракта – это условия, без которых он не имеет юридической силы. Если одна из сторон не выполняет их, другая сторона имеет право отказаться от выполнения своих обязательств, расторгнуть контракт и потребовать возмещения понесенных убытков. К несущественным относят условия контракта, при нарушении которых одной стороной другая сторона не вправе расторгнуть контракт, а может только потребовать исполнения обязательств и возмещения убытков. Понятие существенных и несущественных условий зависит от конкретной сделки, законодательства, торговых обычаев.

4. Источники правового регулирования контракта купли-продажи

К основным источникам правового регулирования
относят:

*международные
договоры*

*национальное
законодательство*

торговые обычаи

Международные договоры

- * Что касается международных источников правового регулирования отношений по купле-продаже, то среди них важное место принадлежит Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи 1980 года (Венская конвенция), о которой уже упоминалось выше.



Национальное законодательство

Практически во всех странах мира приняты законодательные акты, содержащие нормы, регулирующие отношения по международной купле-продаже. Например, во Франции, Германии, США, Швейцарии такие нормы содержатся в Торговых кодексах. В Великобритании приняты специальные законодательные акты по международной купле-продаже – Закон Великобритании 1979 года о купле-продаже товаров, Единообразный закон о международной купле-продаже товаров.



- * Примером наиболее часто используемых торговых обычаев как источника правового регулирования договора купли-продажи являются международные правила по толкованию торговых терминов INCOTERMS.



5. Структура и содержание контракта международной купли-продажи. Факторы, влияющие на структуру и содержание контрактов

- * Структура и содержание договора во многом носят индивидуальный характер и определяются видом международной торговой операции, предметом сделки, а также степенью доверия к партнеру. Участники сделки самостоятельно выбирают те или иные формулировки статей договора с учетом ситуации на рынке, торговых обычаев, потребностей сторон. Кроме этого, некоторые условия определяются международными соглашениями, общими условиями торговли.



* Примерная структура договора купли-продажи может состоять из следующих статей :

Вводная часть (преамбула), определение сторон
Предмет договора
Количество
Срок и дата поставки
Цена и общая сумма договора
Базисные условия поставки
Качество товара
Условия платежа
Упаковка и маркировка
Сдача-приемка

Предмет договора

- * При определении предмета контракта указываются в краткой форме вид международной торговой сделки, точное и полное наименование товара. При поставках оборудования в характеристику товара входит, например, определение его производительности, мощности, расхода топлива или энергии и другие показатели. При определении ассортимента товара указываются виды, фасоны, сорта, марки и модели поставляемого товара. Если контрактом предусмотрена поставка товаров разных наименований, качественных характеристик и разного ассортимента, обычно они указываются в приложении-спецификации, подписываемой сторонами, прилагаемой к контракту и являющейся его неотъемлемой частью. На практике в этот раздел контракта часто включаются базисные условия поставки и его количество.

ДОГОВОР N _____
купли-продажи товара

г. _____ "___" _____ г.

_____ в _____ лице _____,
действующ _____ на основании _____, именуем _____ в дальнейшем
"Продавец", с одной стороны, и _____ в _____ лице
_____ действующ _____ на основании _____,
именуем _____ в дальнейшем "Покупатель", с другой стороны, заключили настоящий Договор о
нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему Договору Продавец обязуется передать в собственность Покупателя _____
(указать наименование, вид, характеристики товара)
(далее по тексту - "Товар") в количестве и ассортименте, указанных в п. 1.2
настоящего Договора, а Покупатель обязуется принять Товар и уплатить за него цену в размере и в порядке, предусмотренных Договором <1>.

1.2. Продавец передает Покупателю следующий Товар:

1.2.1. _____ в количестве _____
(наименование Товара)

_____ (указать количество или порядок его определения)
в следующей комплектности: _____.

Количество

При определении количества товара в договоре купли-продажи устанавливаются: **единица измерения количества, порядок установления количества, система мер и весов.**

- * Количество товара в контракте можно выразить мерами веса, объема, длины, площади, в штуках, содержанием основного вещества.
- * Количество товара, подлежащего поставке, может быть определено либо твердо фиксированной цифрой, либо в установленных пределах. После цифры, определяющей количество товара, ставится знак $\pm \dots \%$.
- * Обычно в контракте устанавливается, по какой цене будет производиться расчет за сверхконтрактное количество. В контракте купли-продажи оговаривается также включается ли тара и упаковка в количество поставляемого товара.

1-й экз. — грузополучателю
2-й экз. — грузополучателю
3-й и 4-й экз. — автопредприятию

Коды:

--	--	--	--

Автопредприятие ТОО "Номос" Водитель Листов О.И.
 Заказчик (плательщик) наименование АОЗТ "Глория"
 Грузоотправитель наименование ТОО "Сокол"
 Грузополучатель наименование АОЗТ "Глория"
 Пункт погрузки адрес Москва, Тихая, 37

Переадресовка _____ наименование и адрес нового грузополучателя
 _____ подпись ответственного лица

СВЕДЕНИЯ О ГРУЗЕ

Номенкл. №, код	№ рейск., позиция	Наименование продукции, товара (груза) или № контейнера	Един. измер.	Количество
1	2	3	4	5
12		Туфли женские (Индия)	пар.	100
				(В т.ч. НДС
				Итого
				100

Всего отпущено на сумму Три миллиона пятьсот тысяч руб. 00 коп. прописью

Указанный груз за испр. _____ Кол. _____
 пломбой, тарой и упаковкой _____ мест _____
 Масса брутто, т. Сто двадцать кг 500 г отрис _____ прописью _____
 Сдал Кузмина И.И. должность, Ф., и. о. подпись, штамп Кузмина к перевозке

Принял водитель-экспедитор Листов О.И. Ф., и. о. водителя, подпись Листов

ПОГРУЗОЧНО-РАЗГРУЗОЧНЫЕ ОПЕРАЦИИ

Операция	Исполн. (АТП, отпр., получ.)	Способ			Время, ч., мин.	
		руч., нал. мех.	код	прибытия	убытия	
погр.	15	грузопод. емк. ковш.	17	18	19	
разгр.						

ПРОЧИЕ СВЕДЕНИЯ (заполняется)

расст. перевоз. по группам дорог, км					код эксп.	за трансп. услуги	
всего	в гор.	I гр.	II гр.	III гр.		с клиента	водителю
24	25	26	27	28	29	30	31

Расчет стоимос-ти	За тонны		За спец. трансп.	За трансп. услуги	Погр.-разгр.	Сверхнормативные простои	
	авт. и прицепа	38				39	40
Выполнено	37	38	39	40	41	42	43
Расчета							
К оплате							

Срок и дата поставки

* Срок поставки – это согласованные сторонами и предусмотренные в контракте временные периоды, в течение которых продавец должен 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 договоре указываются сроки поставки каждой партии товара.

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

- * определением календарного дня поставки;
- * определением периода, в течение которого должна быть произведена поставка;
- * применением принятых в торговле специальных терминов таких, как «немедленная поставка», «быстрая поставка», «без задержки», «товар в наличии на месте», «со склада» и др. Все эти термины используются в контракте обычно в тех случаях, когда между заключением договора и его выполнением проходит короткий срок, исчисляемый днями. Наиболее часто в международной торговле применяется термин «немедленная поставка». Под немедленной понимается поставка в течение определенного числа дней после заключения договора (по торговыми обычаям – от 1 до 14 дней).

* Досрочная поставка возможна только с согласия покупателя, т.к. обычно она предполагает и досрочную оплату товара.

7. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

7.1. Все споры и разногласия, возникшие при заключении, исполнении, изменении и расторжении настоящего договора или в связи с ним, рассматриваются Арбитражным судом с соблюдением досудебного порядка урегулирования разногласий.

7.2. Претензии рассматриваются сторонами не позднее 30 дней со дня их получения.

8. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

8.1. С момента подписания настоящего договора все предыдущие переговоры и переписка по нему считаются утратившими силу. Все изменения и дополнения к настоящему договору должны быть оформлены в письменной форме, согласованы и подписаны обеими сторонами.

8.2. Ни одна из сторон не имеет права передавать свои права и обязательства по настоящему договору своим правопреемникам и третьей стороне без предварительного письменного согласия другой стороны по договору.

8.3. В случае изменения юридического или почтового адреса, обслуживающего банка и прочего, стороны обязаны в 10-дневный срок уведомить об этом друг друга. При этом стороны несут ответственность за представленные реквизиты.

8.4. Настоящий договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой стороны.

9. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

9.1. Настоящий договор действует с момента его подписания сторонами и до «31» декабря 2013г., а в части взаимных расчетов и гарантийных обязательств — до полного их завершения.

9.2. Срок действия договора может быть продлен по взаимному согласию сторон.

10. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

Покупатель:

ИНН /КПП _____
ОГРН _____
Юр.адр. _____
р/с _____

к/с _____
БИК _____
Тел/факс _____
Почтовый адрес: _____

_____/_____/_____

Поставщик:

Общество с ограниченной ответственностью
«Компания Информационные системы»
(ООО «Компания Информационные системы»)
ИНН 0274047610, КПП 027601001,
ОГРН 1020203227879
Адрес: РФ, РБ, 450077, г.Уфа, ул.50 лет СССР, д.39,
корп. 6
р/сч. 40702810119000000548 в ОАО
«ИнвестКапиталБанк» г.Уфа, к/с 3010181000000000891,
БИК 048073891
Тел/факс (347) 248-43-78
Почтовый адрес: РФ, РБ, 450001, г. Уфа, а/я 2080

_____/_____/_____ / Мухачев А.И. /

Цена и общая сумма контракта

В контракте обычно устанавливается цена за единицу товара и указывается общая сумма контракта. При установлении цены товара определяются единица измерения, базис цены, валюта цены, способ фиксации цены, уровень цены.

- * Цена может быть зафиксирована в контракте в момент его заключения, на протяжении срока действия или к моменту его исполнения. В зависимости от способа фиксации различают следующие виды цен: твердая (фиксированная), подвижная (плавающая), скользящая, с последующей фиксацией.

№ п/п	Этапы приведения цен	Способ приведения	Условия будущих контрактов	КОНКУРЕНТНЫЕ МАТЕРИАЛЫ					
				"GE" USA Контракт 1995 г.		"AEG" Germ. Предложение 1997 г.		Справка INTERNET 1999 г.	
				данные	поправки	данные	поправки	данные	поправки
0	Цены в валюте			100\$	—	197 DM	$\varphi=0,61$	80 Евро	$\varphi=1,06$
1	Цены в единой валюте	$C_n = C_0 \varphi$		100\$	100\$	120\$		85\$	
2	Цены, приведенные по срокам сделок	$C_{99} = C_t \frac{I_{99}}{I_t}$	1999	$I_{99} = 140$ $I_{95} = 128$	(109\$) +9\$	$I_{99} = 140$ $I_{97} = 130$	(129\$) +9\$		
3	Поправки по базисным условиям		FOB СПб.	FOB Филадельфия	—	CIF Хельсинки	(+2,5%) -3\$	FOB Барселона	
4	Поправки по кредитным условиям	Стоимость кредита	Наличные	Наличные		Кредит 3 мес, 6%	$(18-6) \cdot \frac{3}{12}=3$	Наличные	
5	Поправки по количеству	Учет издержек производителя	1000 ед.	5000 ед.	—	1000 ед.	—	50 ед.	-4\$
		Учет коммерческих интересов			+10\$		—		-7\$
6	Поправки на уторговывание	$\pm 10\%$	Контракт	Контракт	—	Предложение	-13\$	Контракт	—
7	Поправки на технические гарантии	Подсчет затрат	12 мес	12 мес	—	18 мес	-8\$	6 мес	+16\$
8	Поправки по техническим характеристикам	Подсчет по техн. характеристикам	0,4 кВт	0,3 кВт	-20\$	0,3 кВт	-20\$	0,4 кВт	
		Экспертные оценки			-10\$				+10\$
9	Суммарные поправки (3+4+5+6+7+8)				-20\$		-41\$		+15\$
10	Приведенная цена				89\$		88\$		115\$
11	Средняя цена		97.3\$	Утверждаю: АО «Эксим»				Генеральный директор В. Иванов	
12	Минимальная цена		88\$						

- * *Твердая (фиксированная) цена* устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение всего срока действия.
- * *Подвижная (плавающая) цена* – зафиксированная при заключении договора цена, в дальнейшем может быть пересмотрена, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится.
- * *Скользящая цена* – это цена, установленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в процессе исполнения договора. При подписании контракта в этом случае фиксируется так называемая базисная цена, и оговариваются ее составляющие, т.е. доля в процентах постоянных расходов, расходов на сырье и материалы, заработную плату, а также приводится формула расчета скользящей цены.

- * При определении уровня цены контрагенты обычно ориентируются на два вида цен: публикуемые и расчетные.

Публикуемые цены—это цены специальных и фирменных источников информации.

- * К ним относятся: справочные цены; биржевые котировки; цены аукционов; цены, приводимые в общих статистических справочниках; цены фактических сделок; цены предложений крупных фирм.
- * Публикуемые цены носят преимущественно справочный характер и довольно часто существенно отклоняются от фактически уплачиваемых покупателем вследствие широкого применения системы скидок с цены. В настоящее время в практике международной торговли используется около 20 различных видов скидок.
- * **Расчетные цены** поставщика применяются в договорах на нестандартное специальное оборудование, которое производится по индивидуальным заказам. Сравнить его с другим аналогичным оборудованием невозможно из-за больших различий в конструкции, эксплуатационных характеристиках, качестве и т.д. Сведения о ценах на такое оборудование встречаются в печати достаточно редко, и поэтому их невозможно использовать для сравнения при выборе уровня цены.

Качество товара

- * Определение качества товара в контракте купли-продажи предполагает установление качественной характеристики товара, т.е. совокупности свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению.
- * Качество товара в контракте может быть установлено одним из следующих способов:
 - * по стандарту;
 - * по техническим условиям;
 - * по спецификации, указанной в договоре;
 - * по образцу;
 - * по предварительному осмотру;
 - * по содержанию отдельных веществ в товаре;
 - * способ «тель-кель» (означает поставку товара «каким он есть») и др.
- * Довольно часто качество товара в контракте определяется применением двух или нескольких способов.



Условия платежа

- * При определении условий платежа в контракте обычно устанавливаются: валюта платежа, срок платежа, способ платежа и форма расчетов, а также оговорки по уменьшению или устранению валютного риска.
- * Валюта, в которой производится платеж за товар, называется валютой платежа. Она может совпадать с валютой цены товара, а может и не совпадать.
- * Способ платежа определяет, когда производится оплата товара по отношению к его фактической поставке. Основные способы платежа: наличный платеж, платеж с авансом и платеж в кредит.
- * Формы расчетов, применяемые в торговле с зарубежными партнерами, весьма разнообразны и связаны с использованием различных видов банковских и кредитных средств платежа. Основными формами расчетов являются: инкассовая, аккредитивная, по открытому счету, путем телеграфных и почтовых переводов, чековая, весельная.

* *Формами расчета наличными* являются чек, банковский перевод, аккредитив, инкассо.

Чек - письменное распоряжение покупателя или заказчика своему банку выплатить указанную в нем сумму предъявителю (конкретному лицу, организации) или по его приказу - другим лицам (ордерные чеки). Чековая форма расчетов используется на практике редко.

* *Банковский перевод* - отправка экспортером в адрес импортера счетов и других документов за поставленные товары, выполненные работы, по претензиям и другим взаимным расчетам, с тем чтобы на основании этих документов плательщик отослал в свой банк платежные поручения на перевод денег на счета экспортера или кредитора.

* *Инкассо* - обязательство банка по поручению экспортера получить от импортера сумму платежа по контракту против передачи последнему товарных документов и перечислить ее экспортеру.

* *Аккредитив* - обязательство покупателя открыть счет к установленному в контракте сроку в определенном банке (банке-эмитенте), осуществить платёж в пользу продавца на оговоренную сумму по представлению последним в банк документов в указанные сроки. Преимущества данной формы безналичных расчетов: гарантия платежа поставщику; контроль выполнения условий поставки и условий аккредитива банками; как правило, не отвлекаются средства из хозяйственного оборота. Недостатки: сложный документооборот; высокие комиссии банков

Упаковка

Упаковка может составлять от нескольких процентов до 50% стоимости товара. Основные требования к упаковке – обеспечение физической сохранности товара при поставке на базисных условиях и экологической безопасности.

- * Маркировка также является обязательным элементом технологии осуществления внешнеторговых операций. Различают опознавательную и предупредительную маркировку. Опознавательная маркировка, если иное не оговорено в договоре, должна содержать следующие реквизиты: определение импортера (наименование грузополучателя и пункта назначения); номер договора; определение продавца (наименование грузоотправителя и пункта отправления); вес и габариты мест; количество мест в партии.
- * Предупредительная маркировка, состоящая из условных обозначений (знаки и надписи), характеризующих естественные свойства товаров и указывающих на способ обращения с товаром при погрузке/выгрузке, транспортировке и хранении, должна быть нанесена на упаковку каждого места.



Сдача-приемка

- * Под сдачей товара понимается передача товара продавцом во владение покупателя в соответствии с условиями договора купли-продажи. В результате такой передачи покупатель получает возможность осуществлять полный контроль над товаром. Под приемкой понимается проверка соответствия качества, количества и комплектности товара его характеристике и техническим условиям, указанным в договоре.
- * В договоре обычно устанавливается порядок сдачи-приемки: вид сдачи-приемки; место фактической сдачи-приемки; срок сдачи-приемки; способ проверки качества товара; способ приемки товара по качеству; метод определения количества и качества фактически поставленного товара; кем осуществляется сдача-приемка товара.

- * В договоре обычно устанавливается порядок сдачи-приемки: вид сдачи-приемки; место фактической сдачи-приемки; срок сдачи-приемки; способ проверки качества товара; способ приемки товара по качеству; метод определения количества и качества фактически поставленного товара; кем осуществляется сдача-приемка товара.

Утверждаю
Директор Информационного
центра *Егоров Ю.В. Егоров*
«27» июля 2009 г.
М.П.

Утверждаю
Директор ООО «Услуга»
Парфенов С.Б. Парфенов
«27» июля 2009 г.
М.П.

АКТ СДАЧИ-ПРИЕМКИ РАБОТ

Составлен 27 июля 2009 г.

Работы по установке, программированию и настройке АТС «CORAL»

(наименование работы и этапа работ)

Мы, нижеподписавшиеся, от лица Подрядчика *технический директор Мишин К.И.* с одной стороны, и от лица Заказчика *начальник УХ и СВО Шумаев С.А.* с другой стороны, составили настоящий акт о том, что *выполненные работы по установке, программированию и настройке АТС «CORAL»*

(условия договора и технического задания или иного документа)

(удовлетворен, не удовлетворен) *удовлетворен) удовлетворяют условиям договора № 26/2006 от 15.12.2006.*

(условия договора и технического задания или иного документа)

Краткое описание работы: *согласно приложению к договору № 26/2006 от 15.12.2006.*

Эффективность проведенной работы: *параметры АТС «CORAL» соответствуют установленным требованиям.*

Цена договора составляет: *145 080.00 руб. (Сто сорок пять тысяч восемьдесят рублей 00 копеек), в том числе НДС – 22 130 (Двадцать две тысячи сто тридцать) рублей 85 копеек.*

(цифрами и прописью)

При сдаче работы с учетом выполнения условий договора установлена надбавка (скидка) к договорной цене *0 (ноль) %.*

Общая сумма аванса, перечисленная за выполненные работы, составила *72 540.00 руб.*

(цифрами)

(Семьдесят две тысячи пятьсот сорок рублей 00 копеек)

и прописью)

Следует к перечислению: *72 540.00 руб. (Семьдесят две тысячи пятьсот сорок рублей 00 коп)*

(цифрами и прописью)

Работу сдал
От Подрядчика
Мишин К.И. Мишин

Работу принял
От Заказчика
Шумаев С.А. Шумаев

* *Гарантии.* При поставках машин и оборудования в договоре (контракте) формулируются обязательства продавца относительно гарантии качества и технических характеристик товара. Сторонами согласовываются срок гарантии, обязанности продавца в течение гарантийного периода и порядок предъявления претензий. Гарантийные сроки устанавливаются с учетом сложившейся международной практики и вида товара. В пределах согласованного срока продавец несет ответственность за качество поставленного товара и его эффективную эксплуатацию.

6.Базисные условия поставки. Структура и содержание INCOTERMS

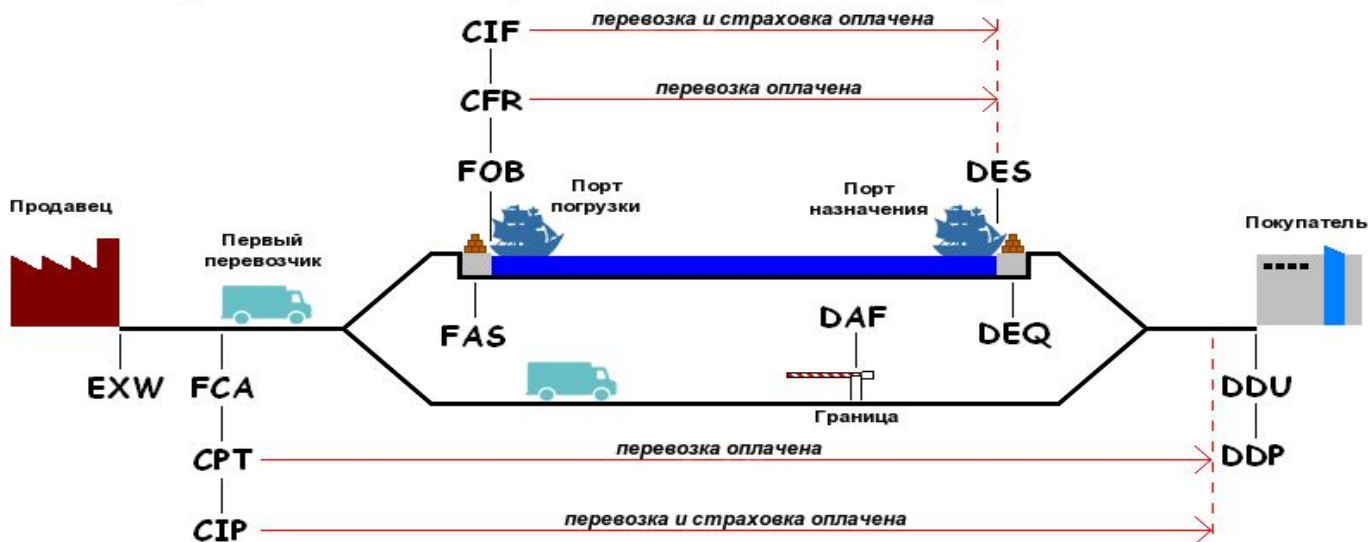
Сущность базисных условий поставки, цель и задачи INCOTERMS

- * Базисными условиями поставки в контракте купли-продажи называют специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя.
- * Эти условия называются базисными потому, что они устанавливают базис цены товара и оказывают влияние на уровень цены.
- * Содержание этих условий не являлось общепринятым в международной торговле, а определялось, как правило, торговыми обычаями, сложившимися в коммерческой практике отдельных стран, портов, отраслей торговли.

Выбор базисного условия сторонами контракта зависит, прежде всего, от способа перевозки. Во всех вариантах можно использовать базисные условия *EXW* «франко-завод» и *FCA* «франко-перевозчик». При морской перевозке предпочтительны базисные условия *FOB* «франко борт судна в порту отправления» и *CIF* «стоимость, страхование и фрахт». При железнодорожных и автомобильных перевозках целесообразно выбрать условия *DAT* «поставлено на границу».

* Международная торговая палата провела большую работу по выработке общего подхода к трактовке коммерческих терминов. С 1936 г. она издает «Международные правила толкования терминов - Инкотермс» (*International commerce terms - Incoterms*), признанные правительственными органами, юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями по всему миру как толкование наиболее применимых в международной торговле терминов. Сфера действия «Инкотермс» распространяется на права и обязанности сторон по договору купли-продажи в части поставки товаров (условия поставки товаров). Каждый термин «Инкотермс» представляет собой аббревиатуру из трех букв. Последняя редакция «Инкотермс» вышла в 2010 году. Положения «Инкотермс» принимаются во внимание, если в контракте есть ссылка на них. В случае несоответствия условий контракта со статьей «Инкотермс» приоритет имеют условия договора.

Инкотермс 2000: Transfer Переход риска от продавца к покупателю



ЦЕЛЬ И СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ ИНКОТЕРМС

Практика ведения торговли в разных странах по понятным причинам различается. В международной деятельности эти различия могут привести к недоразумениям и разногласиям. Поэтому Международная торговая палата сформировала особый свод правил - Инкотермс (Incoterms®, International Commercial Terms).

- * Впервые Инкотермс были опубликованы в 1936 году и с тех пор постоянно дополняются и уточняются. Последние изменения были внесены в 2010 году.
- * Инкотермс можно рассматривать как дополнение к договору купли-продажи, в котором речь идёт об особенностях перевозки и страхования перевозки грузов, а также о том, какие расходы несёт покупатель, а какие продавец и в каком случае.
- * Термины Инкотермс сжаты в аббревиатуры из трёх букв. Первая буква – самая важная, поскольку уточняет скользкий момент: место перехода обязательств по товару от продавца к покупателю;
- * E — у места отправки (товара),
- * F — у терминалов отправления основной перевозки, основная перевозка не оплачена,
- * C — у терминалов прибытия основной перевозки, которая оплачена,
- * D — у покупателя.
- * Целью Инкотермс является обеспечение комплекта международных правил по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли. Таким образом, можно избежать или, по крайней мере, в значительной степени сократить неопределенность различной интерпретации таких терминов в различных странах.

Тесты:

1. Базовые условия поставки определяют:

- * 1) цену за поставку
- * 2) расхода за поставку
- * 3) динамичность компании
- * 4) строение
- * 5) расходы, которые несет экспортер, включают в цену товара

2. ... это юридический документ по оформлению внешнеторговой сделки

- * 1) контракт
- * 2) сертификат
- * 3) контора
- * 4) акт
- * 5) редакция

Венская конвенция вступила в силу с

- * 1) 1978
- * 2) 1985
- * 3) 1925
- * 4) 1988
- * 5) 1965

4. Каждый термин «Инкотермс» представляет собой *аббревиатуру* из ... букв

- * 1) *двух*
- * 2) *четырёх*
- * 3) *пяти*
- * 4) *трех*
- * 5) *шести*

*

* 5. ... – это разработанный в соответствии с установленными правилами документ, содержащий *примерные образцы формулировок условий* определенного договора.

- * 1) *Типовой контракт*
- * 2) *Внешний контракт*
- * 3) *Внутренний контракт*
- * 4) *Консенсуальный контракт*
- * 5) *Литтеральный контракт*

* Список использованной литературы:

* <http://bibliotekar.ru/rimskoe-pravo-2-2/139.htm>

* <https://www.twirpx.com/file/527926/>

* <http://www.whim.ru/about/whimpedia/352/>

* <https://www.pro-goszakaz.ru/article/102997-gosudarstvennyy-kontrakt-opredelenie>

* <http://blanker.ru/doc/dogovor-prodaga-tovar>

* https://allyslide.com/viewer/statyya_1_preambula_statyya_2_predmet_dogovora_statyya_3_kolichestvo_tovara_statyya_4_kachestvo_tovara_statyya_5_srok_i_data_6_bazisnye_8675



Спасибо за внимание!!!