



ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТРАКТ И ЕГО СОДЕРЖАНИЕ

Понятие внешнеэкономического контракта

Внешнеэкономический контракт — это документально заверенное соглашение между двумя или более компаниями, ведущими деятельность в разных странах, о поставке определенного количества товаров, оказании услуг или иных видов деятельности в соответствии с описанными условиями.



Соблюдение условий внешнеэкономического контракта

Деятельность экономических субъектов осуществляется на договорной основе. Это означает, что все последующие за заключением контракта взаимоотношения сторон строятся на основе этого контракта, любые действия сторон должны соответствовать его условиям. Невыполнение соглашения влечет не только значительные штрафные санкции, но нередко приводит к невозможности продолжения деятельности на данном рынке.



Форма заключения

внешнеэкономического контракта

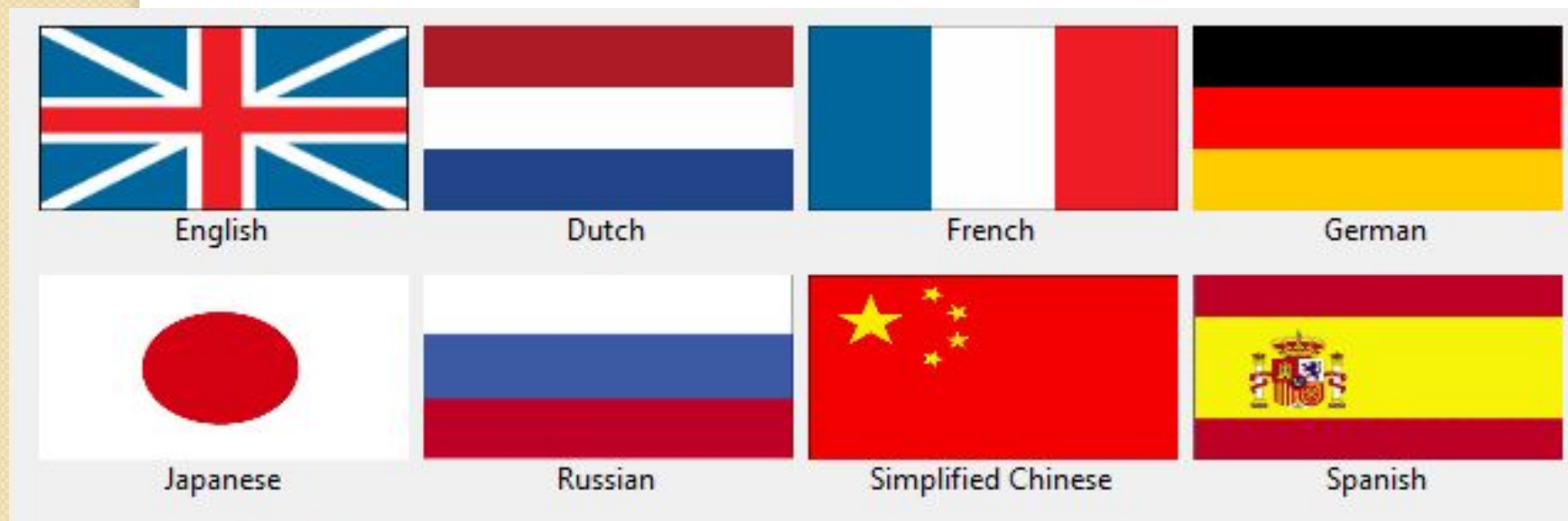
Обычно контракты заключаются в простой письменной форме. В этом случае для вступления контракта в силу достаточно иметь подписи официальных представителей сторон. Особенно важные контракты могут оформляться нотариально.



В международной практике контракты, заключенные в устной форме, практически не используются.

Выбор языка соглашения

Очень часто текст договора составляется на двух языках и при этом делается пометка, что оба текста имеют одинаковую юридическую силу.



Наиболее часто рабочим языком на переговорах является английский даже, если обе договаривающиеся стороны имеют другую национальную принадлежность.

Разделы содержащиеся во внешнеэкономическом торговом контракте

1. Договаривающиеся стороны
2. Предмет договора
3. Права и обязанности сторон
4. Товар
5. Количество товара
6. Цена единицы товара
7. Общая стоимость сделки
8. Передача прав собственности
9. Базисные условия поставки
10. Тара и упаковка



Разделы содержащиеся во внешнеэкономическом торговом контракте

11. Норма отгрузки
12. Условия поставки
13. Условия платежей и расчетов
14. Валютная оговорка
15. Арбитраж
16. Штрафные санкции и возмещение убытков
17. Форс-мажорные обстоятельства
18. Срок действия договора
19. Особые условия
20. Подписи, печати, нотариальная запись, дата оформления контракта, количество экземпляров, язык договора и т.п.





Товарообменные
(бартерные)
сделки

Включение в
контракт валютной
оговорки

Поддержание
"закрытой"
валютной позиции

Пути снижения
валютных
рисков

Правильный выбор
валюты цены
внешнеторгового
контракта

Приобретение
валютного
опциона

Диверсификация
валютной
структуры сделок

Базисные условия внешнеэкономического контракта

Базисные условия поставки определяют обязанности, связанные с доставкой товара, и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя. Базисными эти условия называются потому, что устанавливают основу (базис) цены в зависимости от того, включаются расходы по доставке в цену товара или нет.

Практикой внешней торговли выработаны некоторые международные торговые обычаи, единообразно трактующие основные права и обязанности сторон по договору купли-продажи. Последняя редакция этих правил получила официальное название «ИНКОТЕРМС 2010 года»

Определение «ИНКОТЕРМС»

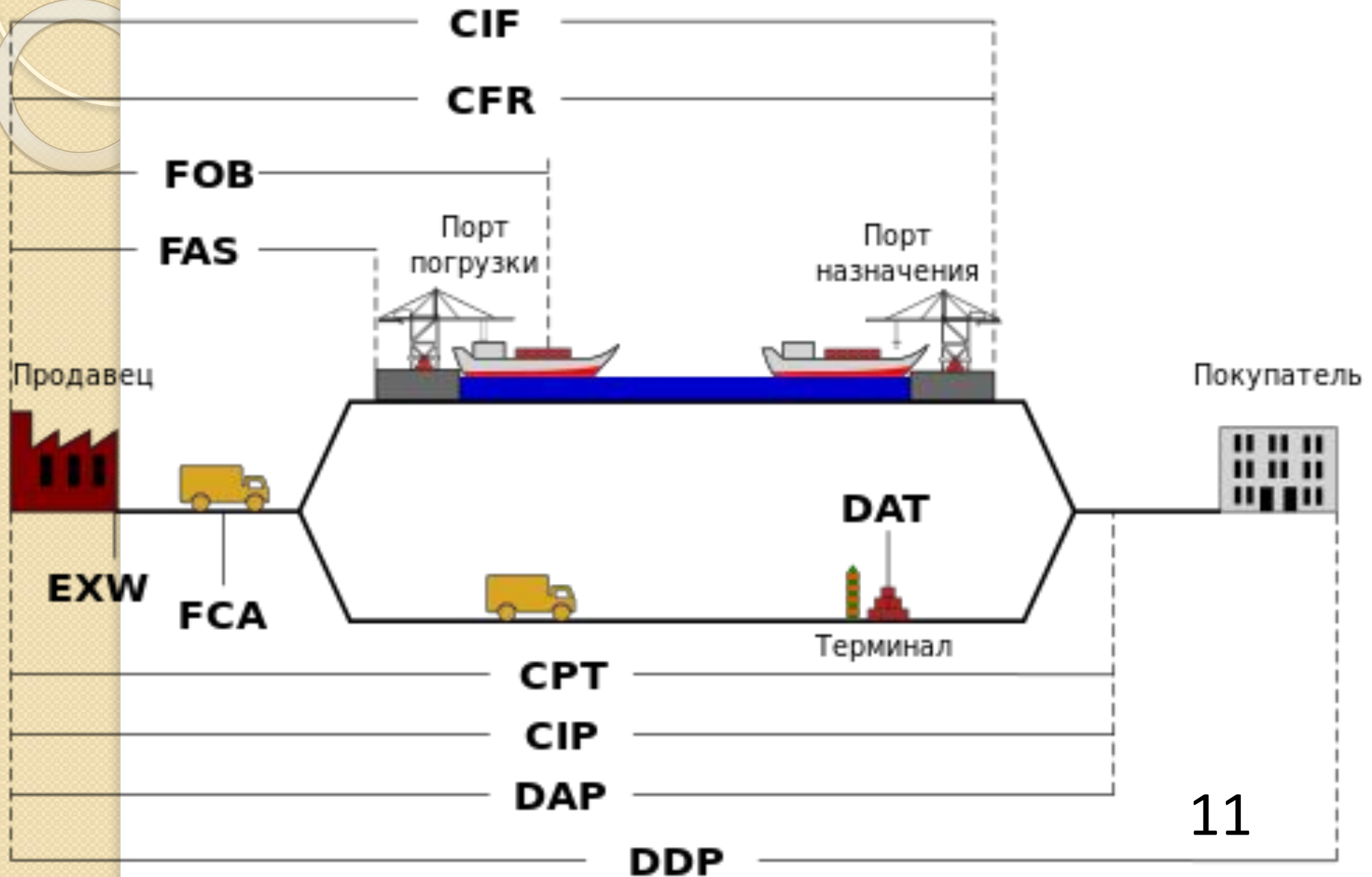
Инкотермс — международные правила в формате словаря, обеспечивающие однозначные толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли частного характера, прежде всего, относительно франко — места перехода ответственности от продавца к покупателю.



Правила ИСС (International Chamber of Commerce) по использованию национальных и международных торговых терминов

Каждый определяемый термин является трёхбуквенной аббревиатурой, первая буква указывает на точку перехода обязательств и рисков от продавца к покупателю.

Инкотермс-2010



Группы терминов «ИНКОТЕРМС 2010»

Группа *E* — отгрузка, переход обязательств — у места отправки. Продавец обязан предоставить товары покупателю непосредственно на предприятии-изготовителе, своём складе, таможенная очистка товара продавцом не производится; продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство; EXW.

Группа *F* — основная перевозка не оплачена, переход обязательств у терминалов отправления для основной перевозки. Продавец обязуется поставить товар в распоряжение перевозчика, которого покупатель нанимает самостоятельно; FCA, FAS, FOB.

Группа *C* — основная перевозка оплачена продавцом, переход обязательств — у терминалов прибытия для основной перевозки. Продавец обязан заключить договор перевозки товара, но без принятия на себя риска его случайной гибели или повреждения товара; CFR, CIF, CPT, CIP.

Группа *D* — прибытие, переход обязательств у покупателя, полноценная доставка. Продавец несёт все расходы по доставке и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения; DAT, DAP, DDP.

Товар и его описание

Правильное описание товара и предъявляемых к нему требований имеет особое значение при оформлении внешнеторгового контракта. Описание товара должно обязательно содержать следующие пункты:

- название;
- наименование товарной группы;
- единицы измерения;
- определение качества.

В современных условиях на международном рынке стабильное качество товара является не менее важным фактором конкурентной борьбы, чем цена или другие финансовые условия контракта.

Условия и формы расчетов

Очень важным моментом любой сделки является определение условий и формы расчета по ней. Неправильно выбранные условия расчетов могут привести к невыполнению сделки и существенным экономическим потерям. Поэтому уже на стадии заключения внешнеторгового контракта необходимо оговорить условия платежей и расчетов и зафиксировать их в тексте контракта.

Во-первых, следует определить, что является средством платежа. Во-вторых, в договоре необходимо точно определить дату платежа или порядок ее определения.

Основные формы расчетов

Рассмотрим основные формы расчетов в порядке возрастания их выгоды (надежности) для экспортера продукции.

Платеж на открытый счет

Экспортер отгружает товар покупателю. Покупатель только после получения товара дает распоряжение своему банку перевести соответствующую сумму экспортеру или его

Платеж против документов. представителю.

Экспортер отгружает товар покупателю и направляет в свой банк соответствующие документы. Отосланные документы должны соответствовать требованиям контракта. Обычно они подтверждают качество товара и факт отгрузки. Банк экспортера передает документы банку импортера. Покупатель продукции может получить эти документы в своем банке в обмен на деньги или безотзывный аккредитив. Затем банк покупателя переводит соответствующую сумму на расчетный счет экспортера в его банке.

□ Аккредитив

Эта форма расчетов имеет несколько разновидностей и в международной торговле встречается очень часто:

1. **Отзывный аккредитив** - может быть изменен или аннулирован (отозван) покупателем в любой момент без уведомления экспортера.

2. **Безотзывный аккредитив**. Такой аккредитив не может быть аннулирован и его условия не могут быть изменены без согласия экспортера.

3. **Трансферабельный (переводной или делимый) аккредитив**.

Переводной аккредитив представляет экспортеру право дать указание банку, производящему оплату, передать аккредитив (или его часть) третьему лицу.

4. **Револьверный аккредитив**. Сумма такого аккредитива автоматически пополняется до первоначальной суммы по мере выплат.

5. **Аккредитивное письмо**. Этот вид аккредитивов применяется английскими банками. Импортер по существу открывает аккредитив в своем банке. Банк импортера направляет непосредственно экспортеру аккредитивное письмо. Экспортер, получив это письмо, передает его и необходимые по контракту документы на продукцию в любой банк. Этот банк осуществляет выплаты экспортеру, а уже потом получает средства с аккредитива в банке импортера.

Инкассо

При этой форме расчетов экспортер дает поручение своему банку передать документы на отгруженный товар в обмен на платеж. Банк экспортера связывается с банком импортера, а последний уже с импортером.

Банковская гарантия

Применяется, как правило, в качестве дополнения к инкассовой форме расчетов, хотя и оформляется в виде отдельного соглашения.

Банковский перевод

Представляет собой поручение банка импортера банку экспортера выплатить продавцу определенную сумму.

Расчеты чеками

Покупатель передает продавцу, в обмен на товар чек, продавец сдает этот чек в свой банк, банк экспортера "продает" его банку продавца.

Аванс

В последнее время эта форма расчетов получила в России название "предоплата". В случае авансирования покупатель предварительно оплачивает товар тем или иным способом, а уже после этого экспортер отгружает продукцию.

Прочие условия

□ Договариваемые стороны

В этом разделе, во-первых, должны быть приведены полные названия юридических лиц, участвующих в соглашении. Во-вторых, должны быть указаны основания, на которых эти юридические лица ведут деятельность.

□ Условия поставки

В этом разделе должен быть описан график поставки товара и величина одной партии. Полезно связать график поставки с оплатой товара, т.е. предусмотреть право экспортера задержать отгрузку очередной партии товара в случае несвоевременной оплаты предыдущей партии.

Арбитраж

В международном контракте обязательно нужно предусмотреть порядок разрешения и подсудность споров по соглашению. Если продавец соглашается на рассмотрение споров по контракту в судебных органах страны импортера, то это является серьезным основанием для встречных уступок со стороны покупателя по другим условиям соглашения.

Непосредственно с вопросом арбитража связан вопрос **штрафных санкций**. Штрафные санкции могут предусматривать как возмещение прямых потерь пострадавшей стороны, так и компенсацию упущенной выгоды.

При этом стороны не несут ответственности за невыполнение условий контракта в случае наступления так называемых **форс-мажорных** обстоятельств. Под форс-мажорными обстоятельствами в мировой практике понимают такие препятствующие выполнению контракта условия, как войны, стихийные бедствия и т.п.



Спасибо за внимание!