

Договор международной купли-продажи – это соглашение о предоставлении товаров определенного вида в собственность, заключенное между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся на территории различных государств.

Для признания договора купли-продажи международным, достаточно лишь одного условия – местонахождение коммерческих предприятий сторон в разных государствах. Национальная (государственная) принадлежность сторон при этом не имеет значения.

То есть не будет являться международной куплей-продажей сделка между российским и иностранным лицом, находящимися на территории России.



По договору купли-продажи продавец обязуется передать вещь (товар) в собственность покупателю, а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную сумму (цену).



Основным документом, регулирующим международную куплю-продажу, является ***Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.***

Предметом договора купли-продажи является товар, который продавец обязуется передать покупателю.



Важно знать, что Конвенция не применяется к продаже:

- a) товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования, за исключением случаев, когда продавец в любое время до или в момент заключения договора не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для такого использования;
- b) с аукциона;
- c) в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;
- d) фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;
- e) судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке;
- f) электроэнергии.

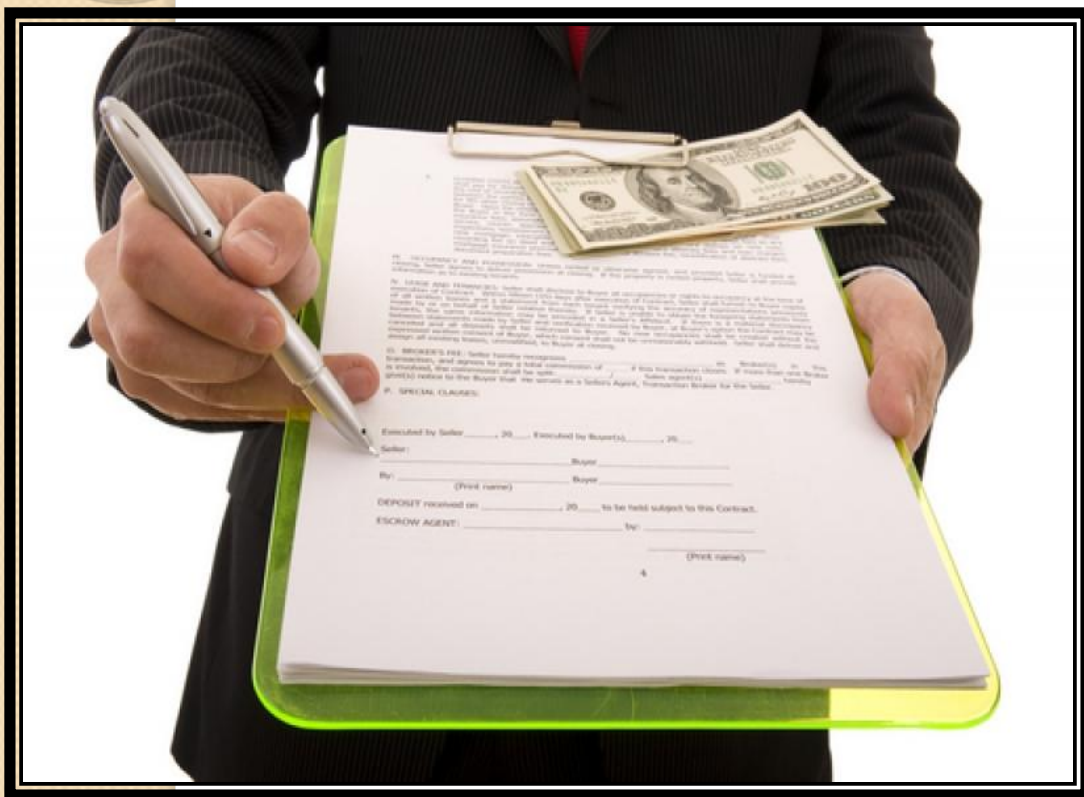
Общий порядок заключения договора международной купли-продажи содержится в Венской конвенция 1980 г.

❖ **Акцепт** – это заявление или иное поведение получателя оферты (предложения заключить сделку), выражающее согласие с ней. В определенных случаях согласие заключить сделку может выражаться в совершении действий. Например, в силу обычая или сложившейся между сторонами практики получатель оферты может выразить свое согласие на заключение договора путем отправки товара или уплаты цены.

❖ **Оферта** – это предложение стороны заключить договор. Чтобы предложение рассматривалось как действительное намерение, оно должно быть направлено конкретному лицу (или лицам) и выражать конкретное желание заключить сделку, в том числе сведения о наименовании товара, его количестве, цене.



Договор считается заключенным в момент, когда согласие с предложением заключить его получено offerentом. В случае, когда согласие заключить договор выражается путем совершения действий, то договор считается заключенным с момента совершения таких действий



Таким образом:

□ **Момент заключения контракта** основан на "доктрине получения": оферта вступает в силу, когда она получена ее адресатом, а договор считается заключенным в момент, когда вступает в силу акцепт оферты (ст. 15, 23).

□ **Место заключения контракта** также определяется в соответствии с доктриной получения - это место получения акцепта (ст. 18).

Форма договора международной купли-продажи

- ❑ **Согласно (ст. 11) Венской конвенции 1980 г. не требуется**, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иному требованию в отношении формы. Допускается его доказывание любыми средствами, включая свидетельские показания.
- ❑ Договоры международной купли-продажи товаров должны совершаться российскими предпринимателями в письменной форме. Несоблюдение формы таких сделок влечет за собой их недействительность.

- ❑ **Договор оформляется одним из следующих способов:**
 - ❑ • **в виде документа, подписанного обеими сторонами (обычный контракт);**
 - ❑ • **в виде твердой оферты продавца, акцептованной покупателем. В этом случае продавец направляет покупателю оферту, содержащую все существенные условия договора, и сделка считается заключенной путем обмена письмами (оферта и акцепт);**
 - ❑ • **в виде заказа, сделанного покупателем продавцу и подтвержденного последним; в этом случае сделка оформляется двумя документами: заказом и подтверждением поставщика.**

Контракт международной купли-продажи товаров



Контракт международный купли-продажи товаров является основным коммерческим документом, оформляющим внешнеторговую сделку, в котором содержится письменная договоренность сторон о поставке товара:

- 1) обязательство продавца-экспортера передать определенный товар в собственность покупателя-импортера и
- 2) обязательство покупателя-импортера принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму, или обязательства сторон выполнить условия товарообменной сделки.

Внешнеторговый контракт имеет следующие признаки:

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

Функции контракта международной купли-продажи товара:

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

Предмет контракта

Предметом контракта являются действия сторон по возмездной передаче права собственности на товар.

Продавец обязан:

во-первых, поставить товар,
во-вторых, передать документы и право собственности на товар в соответствии с требованиями контракта и Конвенции,
в-третьих, передать право собственности на товар (ст. 30).

Основные обязанности покупателя заключаются в следующем:

- 1) Уплата цены за товар.
- 2) Принятие поставки в соответствии с требованиями контракта и Венской конвенции.

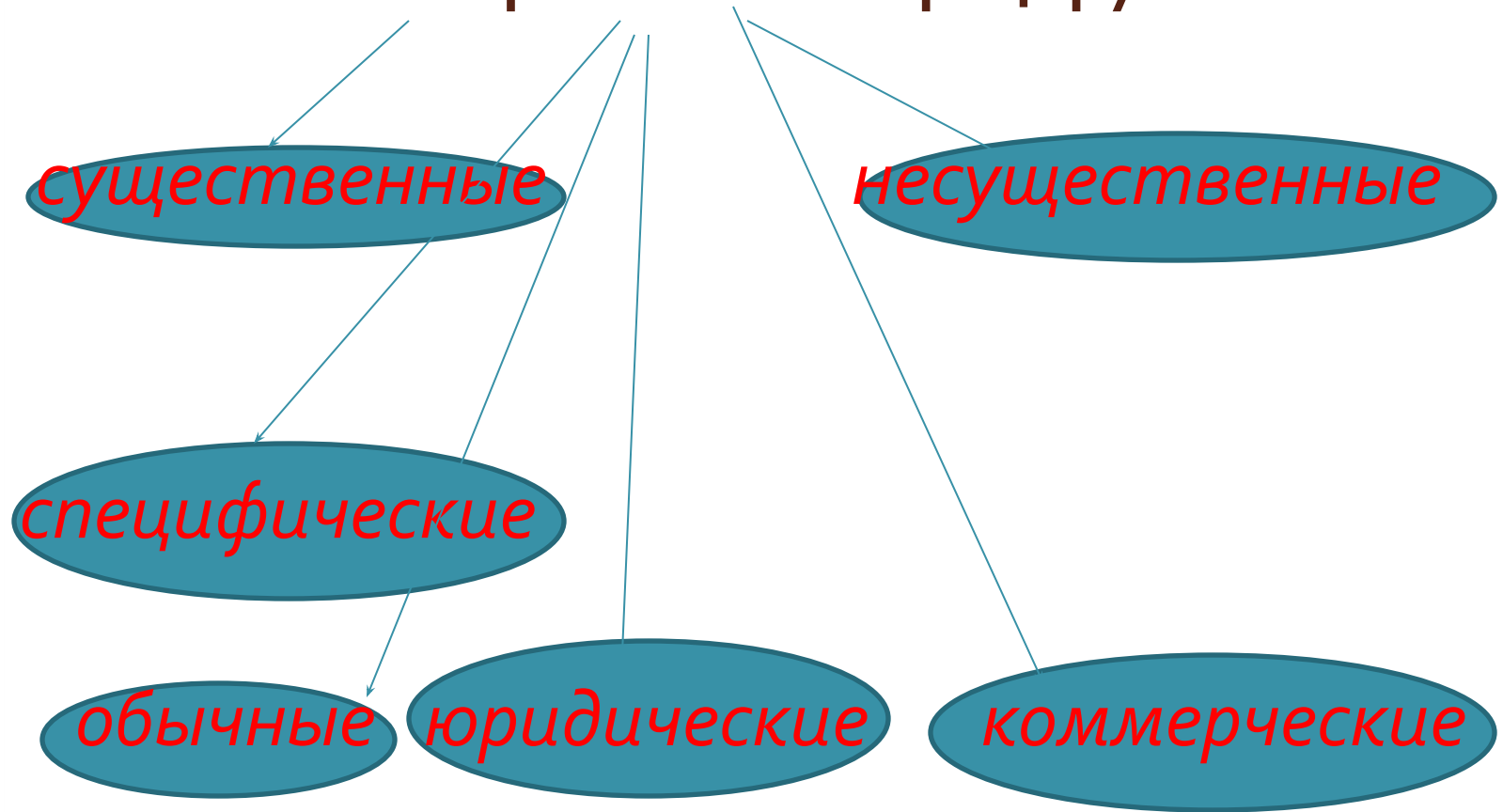
Контракты международной купли-продажи классифицируются по ряду критериев:

- а) по продолжительности отношений между контрагентами различают :
 - контракты разовые;
 - контракты с периодической поставкой;
- 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;*
 - *типовые;*

Структура контракта международной купли-продажи товаров

- преамбула;
- предмет контракта (наименование товара);
- количество товара;
- качество товара;
- цена и общая стоимость;
- условия платежа;
- базисные условия поставки;
- сроки поставки;
- упаковка и маркировка;
- транспортные условия (порядок отгрузки);
- страхование;
- сдача-приемка товара;
- гарантии;
- рекламации;
- штрафные санкции;
- форс мажор;
- арбитраж;
- прочие условия.

Условия контракта классифицируются



«Предмет контракта»

В статье «Предмет контракта» указываются :

- его наименование;
- краткая характеристика;
- код по таможенной классификации страны назначения;
- количество;
- срок поставки и базисные условия поставки в соответствии с ИНКОТЕРМС.



ДОГОВОР МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ № _____

Российская Федерация
г. Челябинск

« _____ » _____ 20 ____ г.

АО «Металл-база», зарегистрированное 28.06.1996 г., по адресу: РФ, 454053, г. Челябинск, Троицкий тракт, 46, государственный регистрационный номер 1027402900470, именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице генерального директора Спицына Андрея Владимировича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и _____, зарегистрированное по адресу: _____, именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице _____, действующего на основании Устава, с другой стороны, на основе доброй воли и взаимовыгодного сотрудничества заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет Договора.

1.1. Поставщик обязуется поставить, а **Покупатель** принять и оплатить металлопродукцию, именуемую в дальнейшем **Товар**, согласно спецификациям, прилагаемым к настоящему **Договору**.

1.2. Товар должен быть новым, не бывшим в употреблении.

1.3. Наименование, ассортимент (сортамент), количество, цена, срок и условия поставки Товара, а также реквизиты Грузополучателя указываются в спецификациях, являющихся неотъемлемой частью настоящего Договора. В цену поставляемого Товара включаются стоимость упаковки, маркировки, погрузки, транспортных расходов и прочих экспортных формальностей, предусмотренных условиями поставки.

1.4. Страна происхождения, завод изготовитель, ГОСТ, ТУ, код ТН ВЭД Товара указывается в спецификации.

2. Качество и общее количество Товара.

2.1. Качественные характеристики и общее количество продаваемого Товара, указываются в спецификациях, прилагаемых к настоящему **Договору**.

2.2. Качество Товара подтверждается наличием сертификата качества производителя и должно соответствовать оговоренным в спецификациях ГОСТам, техническим или другим условиям.

2.3. Гарантийный срок на продукцию не может превышать гарантийные сроки, установленные заводом-изготовителем продукции. В случае если такой срок не установлен, Стороны определили его равным 6 (шести) месяцам.

2.4. Гарантия на Товар не распространяется на повреждения, вызванные несоблюдением перевозчиком или грузополучателем инструкций по транспортировке, перевалке, хранению или эксплуатации **Товара**.

2.5. Отгрузка по настоящему Договору производится в соответствии с весом, указанным в сертификатах качества.

2.6. Отступление от согласованного в спецификациях количества Товара определяется в пределах +/- 5% по каждой ассортиментной (сортаментной) позиции в спецификации, при условии осуществления расчетов за фактически поставленное количество.

2.7. В случае выявления каких-либо дефектов и несоответствий Товара в гарантийный период, **Поставщик** обязан за свой счёт устранить их или заменить на равнозначный **Товар**. При невозможности замены **Товара** **Поставщик** осуществляет возврат **Покупателю** по его письменному требованию денежных средств за дефектный **Товар** в течение 10 (десяти) банковских дней.

3. Условия и срок поставки Товара. Приемка Товара.

3.1. Условия поставки Товара по настоящему **Договору** дополнительно прописываются в спецификации.

3.2. Грузоотправитель дополнительно указывается в спецификации.

3.3. Грузополучатель дополнительно указывается в спецификации.

3.4. Допускается поставка Товара частичными партиями в соответствии с базисом поставки, в указанный срок.

3.5. Поставка Товара осуществляется в срок, указанный в спецификации, с момента перечисления 100% предоплаты на расчетный счет **Поставщика**, если иное не оговорено в спецификации.

Покупатель _____

Поставщик _____

«Количество товара»

Условие *«количество товара»* может быть выделено в отдельную статью, а может быть объединено с другими (например, с *«предметом контракта»*), но в любом случае в него включаются:

- объем закупки;
- единица измерения количества;
- система мер и весов;
- порядок определения количества;
- оговорка о включении (невключении) упаковки и тары в количество.

«Цена и общая стоимость контракта»

В статье *«Цена и общая стоимость контракта»*, как правило, отражаются:

- цена единицы товара;
- валюта цены;
- базисные условия поставки товара;
- способ фиксации цены;
- общая сумма контракта.

«Условия платежа»

В условия платежа, как правило, включаются:

- валюта платежа;
- порядок пересчета валюты цены в валюту платежа при их несопадении;
- валютные оговорки;
- сроки платежа;
- способы платежа;
- формы расчетов;
- наименование и реквизиты банков, через которые осуществляются расчеты;
- порядок распределения расходов по оплате между сторонами;
- перечень документов, служащих основанием для платежа;
- гарантии выполнения сторонами платежных обязательств.

Формы расчетов

- *Формы расчетов* в контрактах связаны с использованием различных видов банковских и кредитных средств платежа.
- **Основными формами расчетов, используемыми в международной коммерческой практике, являются:** инкассовая, аккредитивная, по открытому счету, телеграфные и почтовые переводы, чековая и вексельная.

Схема расчётов в форме инкассо

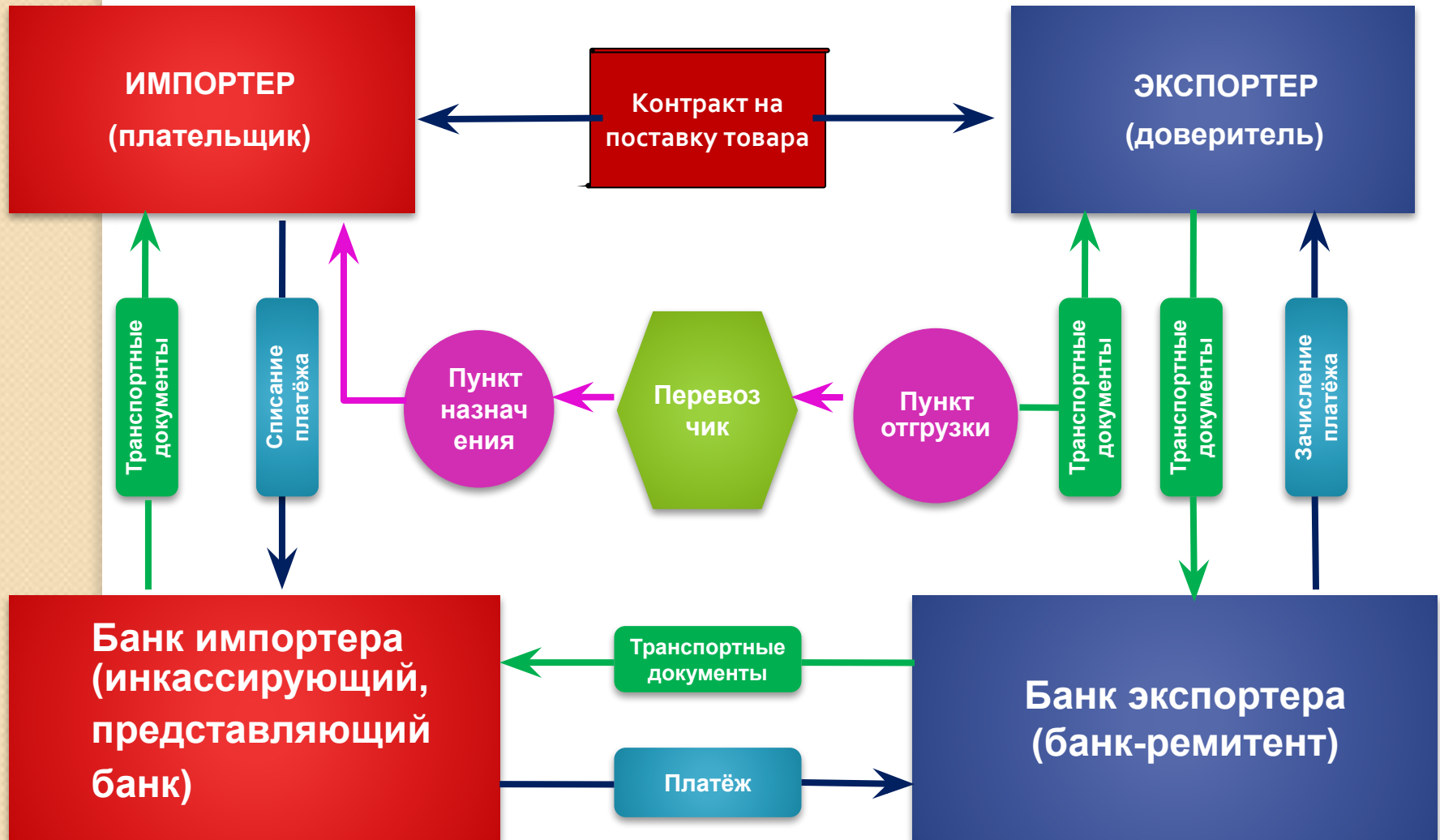
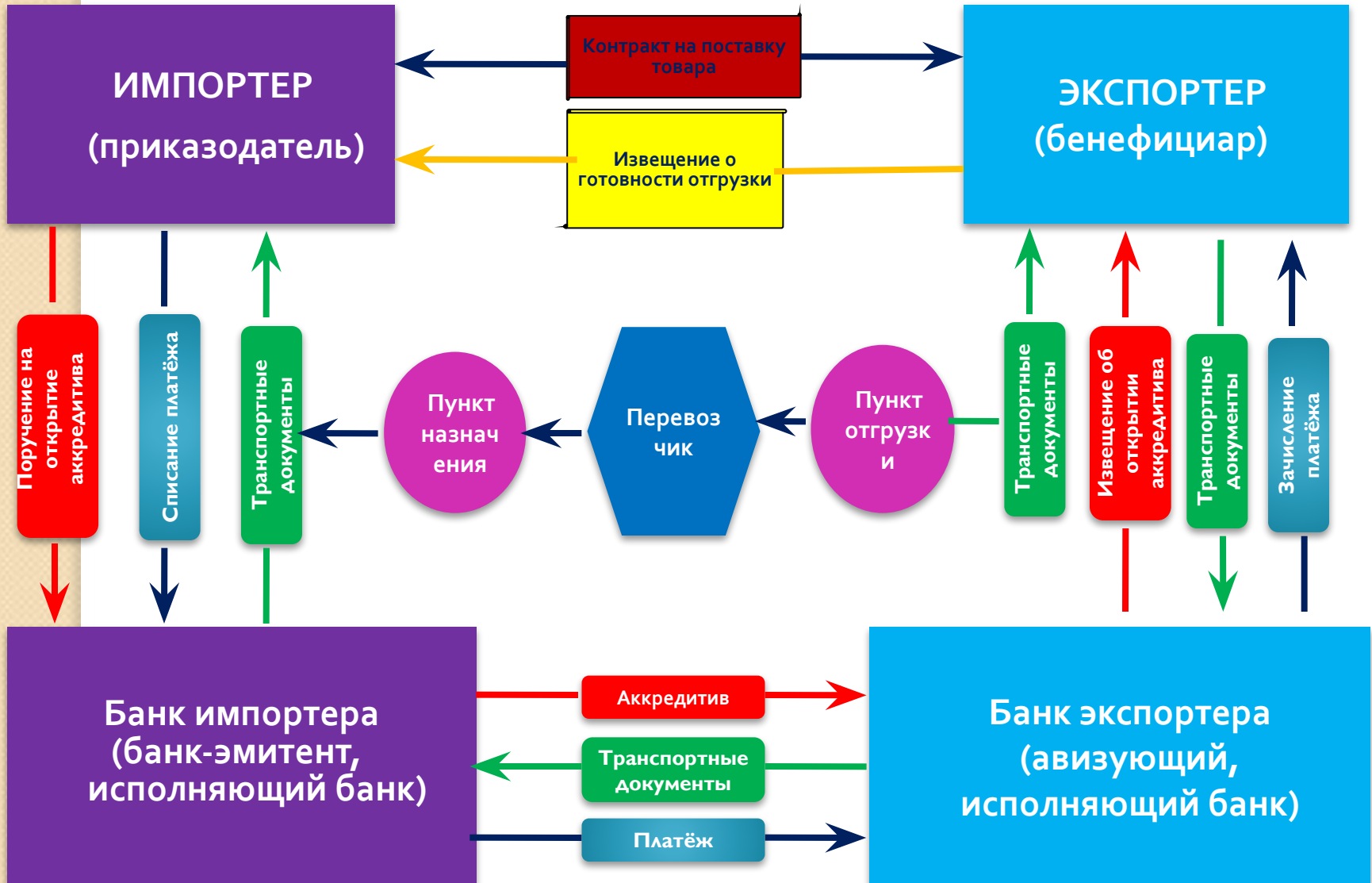
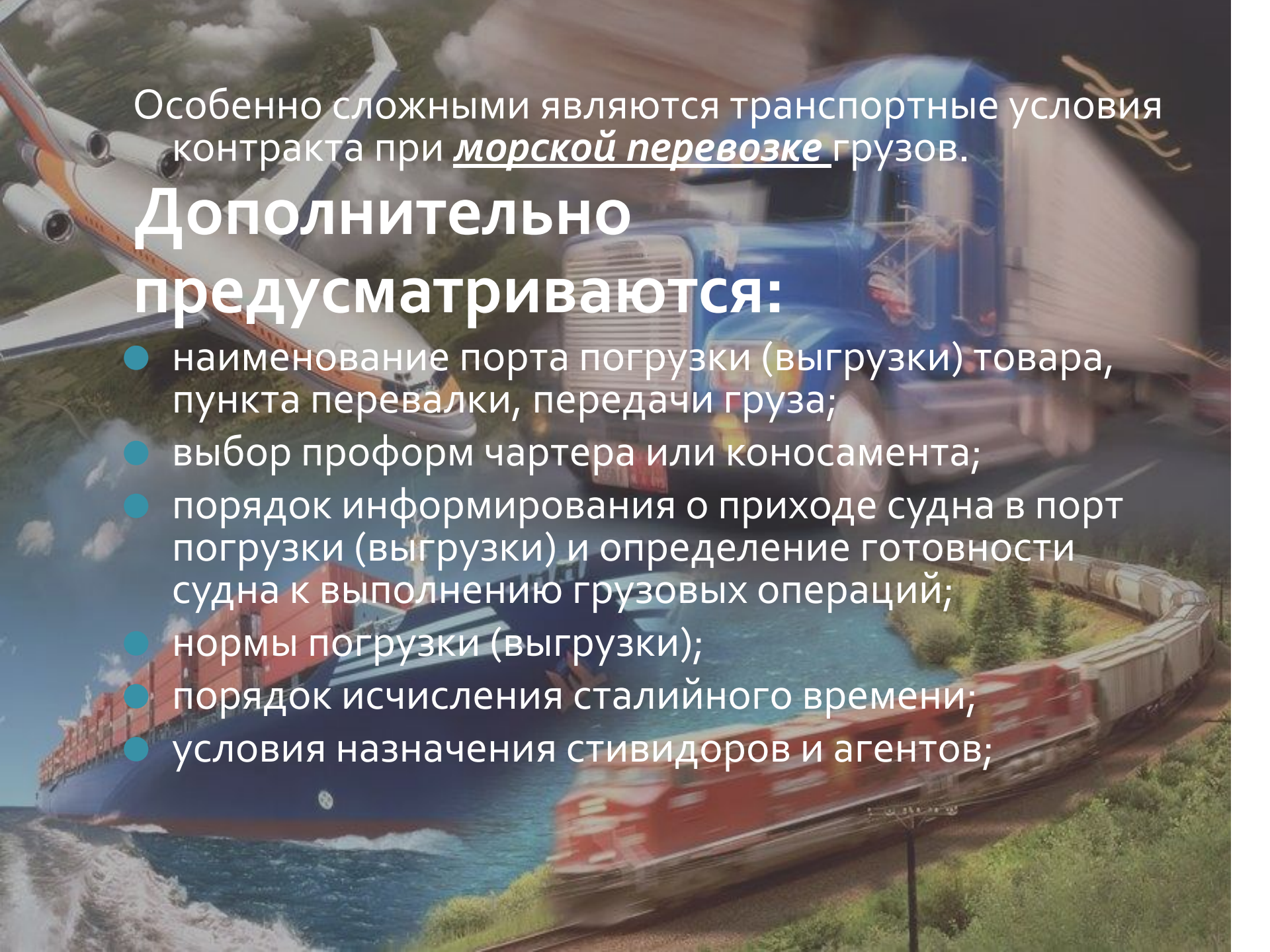


Схема расчётов в форме документарного аккредитива



A collage of transportation modes: an airplane, a truck, a train, and a cargo ship. The background is a composite image showing a white and orange airplane in the upper left, a blue truck in the upper right, a red train in the lower right, and a large blue cargo ship in the lower left. The text is overlaid on this background.

Особенно сложными являются транспортные условия контракта при морской перевозке грузов.

Дополнительно предусматриваются:

- наименование порта погрузки (выгрузки) товара, пункта перевалки, передачи груза;
- выбор проформ чартера или коносамента;
- порядок информирования о приходе судна в порт погрузки (выгрузки) и определение готовности судна к выполнению грузовых операций;
- нормы погрузки (выгрузки);
- порядок исчисления сталийного времени;
- условия назначения стивидоров и агентов;

«Срок поставки»

Существует несколько способов определения срока поставки:

- фиксируется календарный день поставки;
- фиксируется период, в течение которого должна быть произведена поставка («не позднее...», «в течение...», «ежемесячно до... числа»);
- немедленная поставка (в течение 1—14 дней в соответствии с торговыми обычаями);
- как можно быстрее;
- по мере готовности товара;
- по открытию навигации и т.п.

Упаковка и маркировка

- Главное предназначение упаковки — обеспечить (при условии надлежащего обращения с грузом) полную сохранность товара, защитить его от повреждения при транспортировке всеми видами транспорта с учетом перевалок, а также предохранить от атмосферных воздействий.

Маркировка продукции знаками соответствия

Знак соответствия национальным стандартам РФ



Знак обращения на рынке (ТР)



Единый знак обращения продукции на рынке (ТРТС)

Рекламации

- **Рекламации** — это претензии, предъявляемые импортером экспортеру в связи с несоответствием количества или качества поставленного товара условиям поставки. На случай возможных рекламаций в одноименной статье контракта отражаются порядок предъявления рекламаций, сроки их заявления, права и обязанности сторон, способы урегулирования рекламаций.

Кому: _____

От кого: _____

ПРЕТЕНЗИЯ

об оказании услуг ненадлежащего качества

_____ (дата) я заказал у Вас _____

что подтверждается _____ (накладной, квитанцией, соглашением)

Между нами был заключен договор оказания услуг № _____ от _____

и установлен срок выполнения _____ (дата или количество)

В соответствии с данным договором цена _____ (услуга) составляет _____

в качестве предоплаты я внес денежную сумму в размере _____

Моя _____ (услуга) выполнена не удовлетворительно

В соответствии со статьей 29 закона РФ «О защите прав потребителей» (выбрать один из вариантов)

— (вариант 1) требую безвозмездного устранения недостатков (оказанной услуги);

— (вариант 2) требую соответствующего возмещения (оказанной услуги);

— (вариант 3) требую возмещения убытков, причиненных недостатками оказанной услуги своими средствами;

— (вариант 4) отказываюсь от исполнения договора, возмещения убытков, поскольку в услугах оказанной услуги не были устранены недостатки.

Ответственность сторон по договору международной купли-продажи

Национальными законами и Венской конвенцией (ст. 45-52 и ст. 61-65) предусматриваются формы ответственности продавца и покупателя за нарушение договора — неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств перед контрагентом по сделке.

При недобросовестных поставках товара покупатель имеет право предъявлять к продавцу ряд требований:

- в случае просрочки поставки товара покупатель вправе требовать выполнения продавцом обязательства в натуре и возмещения убытков;
- если поставка товара с просрочкой приобрела характер существенного нарушения договора, покупатель вправе требовать расторжения договора с взысканием всех причиненных убытков.

На основании ст. 25 Конвенции нарушение договора считается существенным, если оно влечет за собой такой вред для покупателя, что последний в значительной степени лишается того, на что был вправе рассчитывать на основании договора

При недобросовестных поставках товара покупатель имеет право предъявлять к продавцу ряд требований:

- в случае просрочки поставки товара покупатель вправе требовать выполнения продавцом обязательства в натуре и возмещения убытков;
- если поставка товара с просрочкой приобрела характер существенного нарушения договора, покупатель вправе требовать расторжения договора с взысканием всех причиненных убытков.



Санкции

Санкции в контракте международной купли-продажи, как правило, устанавливаются на случай нарушения сторонами выполнения обязательств:

- по срокам поставки товара;
- по срокам оплаты товара;
- за неизвещение или несвоевременное извещение об отгрузке;
- за односторонний отказ от выполнения контракта;
- за простой транспортных средств;
- за нарушение порядка отгрузки и укладки груза;
- за непредставление или несвоевременное представление документов и т.п.

Способом удовлетворения санкций является уплата штрафа, как правило, в виде определенного процента от общей суммы поставки (max. 8-10 %).

Форс-мажор

В мировой практике к форс-мажорным обстоятельствам относятся

- неподвластные человеку явления природы (наводнения, землетрясения и т.п.);
- чрезвычайные явления общественного характера (войны, забастовки, эмбарго, изменение торгово-политического режима);
- события, связанные с производственной деятельностью людей (пожары, аварии на ядерных установках и т.п.).

Кейс

Описание конкретной ситуации

Российская компания намерена закупить на международном рынке партию ноутбуков для продажи на российском рынке.

- Для реализации этой сделки выделено \$1 млн.
- Предполагаемый сегмент рынка – средний ценовой диапазон от \$1500 до \$2000.
- Средняя норма прибыли на ноутбуки в этом ценовом диапазоне – 20%.
- Средняя норма накладных расходов, связанных с продвижением на рынок данного товара – 5%.

Требуется определить:

- а) уровень контрактных цен, закупка по которым будет эффективна;
- б) определить модельный ряд ноутбуков (3-4 модели), соответствующих рассчитанным контрактным ценам;
- в) определить размер закупаемой партии;
- г) определить круг потенциальных поставщиков данных моделей;
- в) произвести расчет таможенных платежей, необходимых для ввоза товара на территорию РФ;
- д) подготовить договор купли-продажи партии ноутбуков.
-

Расчет контрактной цены на основании розничной цены товара

1	Розничная цена, долл. США.		1500	2000
2	Средняя норма прибыли в этом ценовом диапазоне, %.	20%	300	400
3	Средняя норма накладных расходов, связанных с продвижением на рынок данного товара, %.	5%	75	100
4	Таможенные платежи, %	18%	270	360
5	Контрактная цена, CIF С-Петербург,(1-2-3-4),\$ (Таможенная стоимость)		855	1140
	Объем партии товара, шт		833	625
	Объем партии товара, м3		31,25	23,43
	Стоимость доставки 20" контейнера по маршруту Шанхай - С-Петербург, \$	3000	3,6	4,8
	Контрактная цена товара FOB Шанхай, \$		851,4	1135,2

Модельный ряд и контрактные цены

Модели ноутбуков	Розничная цена	CIF С-Петербург	FOB Шанхай
Acer Travel Mate 7720G-302G25MI {T7300/2048/250/DVDSM/17"WXGA/ HD2600/WiFi/BT/VHP}	1515	863,55	861
Samsung X-22 CD2.0 2048M 160G 14.1" WXGA ATI 2400 DVD-RW WF BT VHP NP-X22A005/SER	1540	877,8	875
Lenovo ThinkPad T61 Intel Core 2 Duo T7300 2.0GHz/ 1GB RAM/ 120GB HDD/ 14,1" (1440x900) WXGA+/ Quadro NVS 140M 128MB/ DVD-RW/ Gigabit Ethernet/ Intel 4965agn/ Bluetooth/ Fingerprint Reader/ Windows XP Pro	1650	940,5	937
Toshiba Satellite Pro S200-15S Core2 Duo T7250 (2.0GHz), 2Gb(2),160Gb,15.4" WXGA (1280x800),DVD±RW,Intel X3100 (up to 128Mb), WLAN(a/g/n),Bluetooth, FingerprintSensor, TPM,Vista Business & XP Pro, war 2yr	1725	983,25	980
Hewlett-Packard hpcpq 6910p T7300(2,0Ghz),14.1WXGA,120GB 5.4krpm, 1GB(1)DDR2, DVDRW(DL),iX3100up384MB,BT, 56K,802.11a/b/g,LAN, 2.0 kg,3y war,WXPPRus	1725	983,25	980
ASUS W6F CoreDuo(T2400)-1.8, 1024Mb, 100Gb, DVD-RW,int 128M, 13.3" 1280x800	1800	1026	1022
Sony "VAIO VGN-FZ21MR" (Core 2 Duo T7250-2.00ГГц, 2048МБ, 200ГБ, GF8400MGT, BD/DVD±RW, fm, LAN, WiFi, BT, WebCam, 15.4" WXGA)	1930	1100,1	1096
Dell XPS M1330 C2D T7500(2.2GHz 4Mb) /13.3"WXGA/2Gb/160Gb/DVDRW/128 Mb GF 8400/BT/802.11/6cell/FPR/WebCa m2MP/VB/1y/Black	1955	1114,35	1110