1. Внешнеторговый контракт купли-продажи: язык контракта, вступление в силу, изменение и дополнение контракта

Контракт купли-продажи представляет собой коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержится письменная договоренность сторон о поставке товара: обязательство продавца передать определенное имущество в собственность покупателя и обязательство покупателя принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму, или обязательства сторон выполнить условия товарообменной сделки.

Регулирование заключения договора купли-продажи и те права и обязанности продавца и покупателя, которые возникают из такого договора, унифицировано в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.

Применяемые во внешней торговле контракты содержат различные условия, характеризующие товар, служащий предметом купли-продажи, определяющие коммерческие особенности сделки, права и обязанности сторон, взаимные обязательства сторон по операциям, обеспечивающим исполнение контракта.

1.1 Требования к контракту

Из международных норм торгового права наибольшее практическое значение имеют:

Базисные условия поставки товаров в договорах купли-продажи товаров, систематизированные и опубликованные Международной торговой палатой (Париж) в издании "Инкотермс-2000" (стандартизированные условия поставки в международной торговле);

Самое главное требование при составлении **внешнеторгового контракта** – формулировки должны быть однозначными и не допускать двоякого толкования, а различные статьи контракта не должны противоречить друг другу. Иногда может показаться, что одно и то же положение контракта повторяется несколько раз, но в разных статьях – например, упоминание условий поставки товаров в соответствии с Инкотермс. На самом деле вызвано это необходимостью детально рассмотреть приводимые положения с разных точек зрения – цены товара, определения момента перехода права собственности, сдачи-приемки товара и т. Д. И конечно, статьи контракта не должны противоречить законодательству стран, резидентами которых являются договаривающиеся стороны.

Термины, используемые во внешней торговле, надо знать и грамотно ими пользоваться. Знать приблизительно или догадываться о значении того или иного слова недостаточно, поскольку это может привести к разногласиям сторон. Так, зачастую путают продавца, отправителя товара и получателя платежа. Да, это может быть одно и то же лицо, но могут быть и три разных. И каждое из них выполняет свою функцию в сделке. И в результате неправильного употребления этих терминов деньги за товар могут перевести совсем не тому, кому следовало.

Иногда считают, что поставка и отгрузка – суть одно и то же. Между тем поставка – это передача товара продавцом покупателю в согласованном месте. А отгрузка – это погрузка товара продавцом в транспортное средство перевозчика, причем, как правило, на складе продавца.

Надо учитывать и уровень образования и профессиональной грамотности сотрудников фирмы-партнера, которые участвуют в подготовке и последующем исполнении контракта. Совсем не факт, что все они имеют высшее образование и солидный стаж работы по специальности. Кроме того, круг выполняемых ими задач часто ограничен, и для них может представлять трудность даже правильное толкование, казалось бы, общеизвестных вещей. Это еще один повод пользоваться стандартными, принятыми в коммерческой практике определениями, которые не вызывают сомнений в их толковании.

1.2 Сроки и даты поставки

"Упомянутые в статье 1 настоящего Контракта товары должны поставляться в сроки, указанные в Приложении(ях) к настоящему Контракту".

Как мы уже говорили, контракт может содержать большой ассортимент товаров, которые могут быть разбиты на группы с разными сроками поставки. Для каждой группы удобно сделать свое Приложение.

Сроком поставки может быть:

-календарный день (точная дата), например: "16 сентября 1996 года";

-конкретный период времени (календарная неделя, месяц, квартал, год). При этом, как правило, добавляют слова "не позднее" и "в течение". Например: "20-я =календарная неделя 2000 года" или "в течение третьего квартала 2005 года";

-период времени с момента совершения какого-либо действия, например: "В течение трех календарных дней с момента размещения заказа Покупателя в письменной или электронной форме".

Особо следует обратить внимание на термин "немедленно". Это может многих удивить, но в международной торговой практике это означает поставку в течение 14 дней с момента совершения какого-либо действия, например изготовления товара.

"Датой поставки считается дата международной автомобильной накладной (CMR), выписанной назначением г. Москва на имя и в адрес Покупателя".

Очень важно обратить внимание на то, что дата поставки определяет момент перехода права собственности от продавца к покупателю. Практическим применением этой информации служит постановка бухгалтерией товара на баланс вашего предприятия. Если стороны желают изменить момент перехода права собственности, то об этом следует указать в контракте. Например, может потребоваться, чтобы к концу отчетного периода товар уже был поставлен на баланс предприятия. На баланс товар ставится в момент перехода права собственности. Строчка в контракте, определяющая, что именно является датой поставки, даст вам возможность управлять этим процессом. Обычно же датой поставки является дата документа, подтверждающего передачу товара в распоряжение покупателя. Дата документа должна согласовываться с базисными условиями поставки.

1.3 Базисные условия поставки

"Базисными условиями поставки по настоящему Контракту являются условия CIP Москва с наиболее широким страховым покрытием по условию "А", данные в толковании "Инкотермс-2000"".

Строго говоря, стороны могут договориться о любом базисе поставки, и это не обязательно должны быть условия Инкотермс. В таком случае статья контракта, в которой подробно описывается этот базис поставки, должна быть включена в контракт.

Эта статья не является обязательной, если в других статьях контракта уже есть ссылки на Инкотермс и в них учтены и устранены все двоякие толкования, которые допускают Инкотермс. Актуально это и в ситуации, когда стороны не вносят дополнительных требований или изменений в толкование базиса поставки.

В данном примере сторонами внесено дополнительное требование – "наиболее широкое страховое покрытие по условию "А"" вместо стандартного для условия CIP "минимального страхового покрытия по условию "С"". Термины даны в соответствии с условиями страхования грузов Объединения лондонских страховщиков.

На сегодня действуют базисные условия поставки товаров в договорах купли-продажи товаров, систематизированные Международной торговой палатой в ее издании "Инкотермс-2000", публикация МТП № 560.

1.4 Язык контракта

Следует отметить важность включения в текст контракта условия о языке контракта и корреспонденции, поскольку точный перевод юридических и других терминов с одного языка на другой в принципе невозможен, и между соответствующими текстами контракта, написанными на разных языках, может возникнуть определенное несоответствие. Перевод иностранного правового текста предполагает знание не только иностранного языка, но и иностранного законодательства, причем часто в полном объеме.

Целесообразно в условиях контракта определить, на каком языке (языках) будет вестись переписка между продавцом и покупателем; на каком языке (языках) будет составлен текст контракта.

В случае, если стороны не оговорили условие о языке переписки по контракту, то по обычаю, сложившемуся в практике международной торговли, языком переписки становится тот язык, на котором сделано предложение заключить сделку. Как правило, внешнеторговый договор купли-продажи составляется на двух языках: на языке продавца и на языке покупателя. При этом в нем оговаривается, что оба текста имеют одинаковую юридическую силу. Заключая внешнеторговую сделку, необходимо стремиться к тому, чтобы контракт был оформлен на языке, которым предприниматель владеет в совершенстве. Однако если по желанию другого контрагента контракт составлен на двух языках (отечественного партнера и иностранного партнера), в тексте контракта необходимо сделать оговорку, какому языку отдается предпочтение в случае несовпадений или разночтений, например:

10. Язык Контракта и корреспонденции

10.1. Настоящий Контракт составлен на \_\_\_\_\_\_\_\_ языках.

10.2. Вся переписка по поводу настоящего Контракта ведется на Языках.

10.3. В случае возникновения разночтений или каких-либо несовпадений в смысловом содержании терминов преимуществом обладает текст настоящего Контракта, написанный на \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ языке.

10.4. Официальные документы, связанные с Контрактом, его действием и исполнением, считаются действительными на языке, на котором они изданы, а перевод на \_\_\_\_\_\_\_\_ язык, в случае необходимости, делает

Сторона, которая использует документ.

Особенности составления двуязычных контрактов рус/англ.

Подготовка контракта одновременно на двух языках существенно отличается от его составления вначале на одном языке и последующего перевода на другой язык. Преимущества двуязычного подхода:

- более высокий уровень эквивалентности двух текстов контракта за счет подбора устоявшихся переводческих соответствий

- правильное употребление контрактной терминологии рус/англ.

- детализация понятий, малоизвестных или непонятных для одной из сторон контракта

- более высокая скорость подготовки контракта/

Подготовка контрактов, писем, юридических текстов, консультаций, правовых заключений и т. Д. Сразу на русском и иностранном (английском, испанском) языках является альтернативой их подготовки отдельно на русском языке с последующим переводом на иностранный язык (или наоборот). В практике ВЭД такой подход можно отметить несколькими важными преимуществами в отношении качества составляемых документов.

Во-первых, подготовка двуязычных юридических текстов позволяет добиться более высокой степени соответствия (эквивалентности) текстов друг другу. При переводе часто встречаются ситуации, когда смысл оригинала недостаточно ясен, или когда переводчик не знает точного перевода того или иного юридического термина либо выражения оригинала, или когда в языке перевода нет такого точного соответствия. В таких случаях для перевода обычно подбирается наиболее близкое по смыслу, синонимичное или похожее выражение, что может привести к неточной передаче содержания оригинала или даже к искажению смысла. Распространенными недостатками переводов являются "приукрашивание" содержания оригинала, невоспроизведение в переводе допущенных в оригинале ошибок, неоправданный буквальный перевод. В результате у партнеров складываются неодинаковые представления о достигнутых между ними договоренностях. Разработка документов сразу на двух языках позволяет в значительной степени избежать таких проблем путем использования устоявшихся переводческих соответствий.

Во-вторых, применительно к русско-английским и англо-русским юридическим документам "двуязычный" подход обеспечивает правильное употребление терминов, цитат, наименований, формулировок международных конвенций, публикаций Международной торговой палаты, Европейской экономической комиссии ООН и других организаций, на которые необходимо сделать ссылки в документе или терминология которых используется в контракте.

В-третьих, "двуязычный" метод позволяет учесть менталитеты обеих сторон, использовать в документах понятные им правовые выражения и термины, что чрезвычайно важно для согласования их позиций и успешной реализации проектов ВЭД. Надлежащая эквивалентность разноязычных текстов документа еще не означает, что его содержание будет одинаково пониматься обеими сторонами по сделке. Нередко то, что представляется очевидным российскому участнику ВЭД, вызывает вопросы, недоумение, непонимание или даже агрессию у его иностранного контрагента, и наоборот. Составление документа сразу на двух языках дает возможность детализировать в необходимой степени сомнительные моменты, выразить (объяснить) одну и ту же мысль с разных сторон или несколько раз для исключения двусмысленности, использовать стиль и понятия устоявшейся переписки между партнерами, учесть их особенности и т. Д.

В-четвертых, конечный результат юридических услуг в виде выверенного текста на двух языках обычно достигается быстрее, чем в случае работы над одним документом двух разных специалистов (юриста и переводчика).

Гарантией необходимого качества таких услуг является их исполнение одним специалистом, имеющим профессиональную квалификацию (соответствующие дипломы и практику оказания услуг) как юриста-международника, так и переводчика.

С другой стороны, для оформления двуязычного контракта иногда требуется именно перевод тех или иных статей контракта, уже согласованных сторонами на одном языке. В этом случае необходимо ориентироваться на следующие критерии качества перевода:

- перевод должен адекватно воспроизводить смысловое содержание оригинала

- перевод должен соответствовать правилам языка перевода

- перевод названий и адресов согласовывается с клиентом с учетом имеющихся документов клиента

- в переводе сохраняется иноязычная нумерация и ссылки на другие статьи и пункты контракта и т. П.

Переводы должны адекватно воспроизводить смысловое содержание оригиналов.

Переводятся не слова, а смысл выражений оригинала. Аналогично юридическому анализу текста, следует исходить из анализа смысла двуязычных текстов по обозначенным в них понятиям и суждениям (утверждениям или отрицаниям той или иной связи между понятиями). Основное внимание уделяется ключевым для данного текста понятиям и их существенным признакам; их эквивалентное выражение на языке перевода позволяет признать перевод адекватным.

Если же смысл какого-либо выражения оригинала недостаточно ясен, то дается буквальный перевод с соответствующими комментариями. В случае допустимости разных вариантов перевода следует выбирать редакцию, наиболее подходящая в целях соблюдения формальных требований в РФ (валютный контроль в банке, таможенное оформление, налоговые последствия и др.).

Переводы должны соответствовать правилам языка перевода. Это предполагает легкость восприятия переводов, изложение смысла оригиналов в привычной для носителя данного языка форме. Здесь имеется своя "1000 мелочей", которые необходимо соблюдать для правильного выбора слов и словосочетаний, согласования слов, избежания ошибок в предложном и беспредложном управлении, сочетаниях однородных членов предложения, построении сложных предложений и т. Д. Неверное употребление слов, буквальный перевод почти всегда приводят к нарушению правил языка.

Для уточнения языковых норм целесообразно использовать толковые и двуязычные словари, учебники грамматики и стилистики, справочник литературного редактирования (по русскому языку) и т. П.

Перевод названий и адресов согласовывается с клиентом. В переводах указываются правильные (согласно правилам перевода и представленному заказчиком образцу) и единообразные редакции наименований компаний, фамилий и имен физических лиц, адресов офисов и т. П. Это является едва ли не основным требованием к переводам в тех случаях, когда необходимо их представление в официальные органы. Подобное значение имеют и различные штампы, печати, служебные отметки. Именно на эти данные обращается особое внимание в различных инстанциях, и малейшая неточность в таких сведениях может привести к отказу в принятии документов либо иметь другие негативные последствия.

Прочие требования к качеству перевода. Таковыми могут быть, например, использование в переводе терминологии клиента (если она не противоречит правилам перевода), воспроизведение структуры оригинала "один в один", сканирование и вставка в текст перевода имеющихся в оригинале фотографий и графических изображений, сохранение иноязычной нумерации пунктов, указание в скобках иностранных имен собственных на языке оригинала, раскрытие значений иностранных терминов по толковым словарям, выборочный перевод, расшифровка аббревиатур, преобразование иностранных единиц измерения в российские и др.

Вступление Контракта в силу Важным разделом внешнеторгового контракта купли -продажи является раздел, посвященный вступлению контракта в силу. В случае, если вступление в силу контракта зависит от соглашения его сторон, формулировка данного условия может выглядеть следующим образом.

Вариант I

Вступление Контракта в силу

11.1. Настоящий Контракт вступает в силу с момента его подписания уполномоченными на то лицами.

11.2. Датой вступления Контракта в силу считается дата, указанная в правом верхнем углу первой страницы Контракта.

11.3. После вступления настоящего Контракта в силу все предыдущие переговоры, предварительные документы и переписка по нему будут считаться недействительными.

В случае, если вступление Контракта в силу зависит не только от воли его сторон, но и от усмотрения компетентных государственных органов (например, стороны должны получить соответствующее разрешение на совершение предусмотренных действий), условие Контракта о вступлении его в силу может быть сформулировано следующим образом. Вариант II

11. Вступление Контракта в силу

11.1. Настоящий Контракт вступает в силу после того, как получит одобрение компетентных государственных органов.

11.2. Датой вступления Контракта в силу считается дата, поставленная на документе, которая фиксирует одобрение компетентных государственных органов.

11.3. Стороны берут на себя обязательство принять все необходимые меры для получения одобрения компетентных государственных органов на совершение предусмотренной настоящим Контрактом сделки.

11.4. В случае, если компетентные государственные органы стран Продавца и Покупателя не одобрят Контракт, то последний считается не вступившим в законную силу. При этом стороны не имеют права требовать возмещения расходов и издержек.

Изменения и дополнения Контракта Обычно статья договора международной купли-продажи товаров, его завершающая, содержит условия о порядке внесения изменений и дополнений в Контракт. В практике внешнеторговых отношений сложились два способа изменения или дополнения Контракта. Первый предусматривает, что изменения и дополнения должны вноситься непосредственно в текст контракта по взаимному соглашению сторон. В этом случае они приобретают юридическую силу. По второму способу изменения и дополнения Контракта могут совершаться в виде составления дополнительных протоколов, соглашений, прилагаемых к Контракту.

В любом случае изменения и дополнения, какой бы способ их внесения ни был избран контрагентами, должны совершаться в письменной форме во избежание последующих разногласий.

Вариант I

12. Изменения и дополнения Контракта

12.1. Изменения и дополнения Контракта совершаются только в письменной форме.

12.2. Действительными и обязательными для Продавца и Покупателя признаются только те изменения и дополнения, которые внесены ими непосредственно в текст Контракта и по взаимному соглашению. Вариант II

12. Изменения и дополнения Контракта

12.1. Изменения и дополнения настоящего Контракта совершаются в письменной форме.

12.2. Действительными и обязательными для Продавца и Покупателя признаются только те изменения и дополнения, которые внесены ими в Контракт по взаимному соглашению.

12.3. Под соглашением в письменной форме об изменении или дополнении настоящего Контракта понимаются соглашения, оформленные в виде протокола непосредственных переговоров (дополнительного соглашения) и приложенного к тексту Контракта, а также те, которые достигнуты путем обмена телеграммами или телефаксом.

Адреса покупателя и продавца.

Юридические и полные почтовые адреса продавца и покупателя, банковские реквизиты сторон, контактный телефон, факс организации продавца и покупателя.

Подписи сторон.

Даются подписи лиц, уполномоченных организациями продавца и покупателя заключить контракт, заверенные печатью, с указанием их фамилии, имени, отчества и должностей.