**ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»  
  
ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ  
  
КАФЕДРА ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**КУРСОВАЯ РАБОТА  
по дисциплине**

**«Организация внешнеэкономической деятельности»**

**на тему**

**«КОММЕРЧЕСКИЙ ДОГОВОР ПО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИМ СДЕЛКАМ»**

|  |  |
| --- | --- |
| Сдана на проверку |  |
| Возвращена на доработку |  |
| Защита |  |
| Оценка |  |

**Москва 2005**

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

**Введение…………………………………………………………………………..3**

**Глава 1. Международный коммерческий договор, как основа коммерческой деятельности……………………………………………………5**

**Глава 2. Механизм проведения международной коммерческой сделки…………………………………………………………………………….15**

**Глава 3. Анализ содержания контрактов международной купли-продажи………………………………………………………………………….32**

**Заключение……………………………………………………………………...43**

**Список использованной литературы………………………………………..45**

**Приложение……………………………………………………………………..46**

**Введение**

Коммерческая деятельность – широкое и сложное понятие. Это комплекс приемов и методов, обеспечивающих максимальную выгодность любой торговой операции для каждого из партнеров при учете интересов конечного потребителя. Главная цель коммерческой деятельности – получение прибыли через удовлетворение покупательского спроса при высокой культуре торгового обслуживания. Эта цель в равной степени важна как для организаций и предприятий, так и для отдельных лиц, осуществляющих операции купли-продажи на рынке товаров и услуг. Деятельность предпринимательских организаций в любых отраслях экономики опосредуется совершением сделок, заключением с хозяйствующими партнерами договоров и исполнением их сторонами. Порядок совершения сделок, заключение и исполнение договоров определяется ГК РФ, Арбитражным процессуальным кодексом РФ, постановлениями (разъяснениями) Высшего арбитражного суда РФ и другими законодательными и нормативными актами, регулирующими порядок совершения сделок, их государственную регистрацию, заключение, изменение и расторжение договоров.

В экономическом общении и сотрудничестве между различными странами внешняя торговля играет особую роль, а внешнеторговые сделки являются правовым инструментом рыночной экономики.

В современных условиях мирового разделения труда, международной интеграции в экономике каждой страны значительную роль играют экспорт и импорт товаров, работ и услуг. Наша страна не составляет исключение: сегодня многие российские предприятия либо уже заключили, либо собираются заключить договора купли-продажи товаров (работ, услуг) с иностранными фирмами.

Целью моей курсовой работы является изучение основных видов международных коммерческих договоров, рассмотрение основные этапов подготовки международной коммерческой сделки, а так же проведение анализа международной сделки купли-продажи, т.е. рассмотрим основные принципы, связанные с составлением и оформлением международной сделки купли-продажи.

Современные рыночные условия требуют от специалистов умения составления международных договоров. Актуальность и значимость моей темы курсовой работы обусловлена тем, что составление международных контрактов является основой для совершения коммерческих сделок. Успех на мировом рынке часто невозможен без риска, но всегда обязывает к высочайшей бдительности и осмотрительности, требует глубочайших знаний об условиях торговли. В современных условиях, когда российские предприятия различных организационно-правовых форм получили возможность самостоятельного выхода на внешние рынки, это право может быть ими эффективно реализовано при условии тщательного изучения и использования наиболее целесообразных форм и методов проведения коммерческих операций, овладении техникой подготовки, заключения и исполнения внешнеторговых сделок.

**Глава 1. Международный коммерческий договор, как основа коммерческой деятельности**

В международной торговле субъекты рынка могут выступать участниками различных видов сделок по разным причинам:

- необходимость закупить товар или получить услуги за рубежом, поскольку нельзя их приобрести у отечественных производителей;

- желание получить прибыль, продавая свои товары или оказывая услуги на рынках за рубежом; в этом случае субъекты становятся экспортерами;

- в качестве экспортной торговой фирмы или импортно-экспортного коммерсанта, т. е. являясь посредниками между покупателями и продавцами в разных странах.

Купля-продажа товаров на международном рынке предусматривает обмен на денежные средства либо на другой товар и носит характер сделки.

*Международные коммерческие операции* – это операции, связанные с совершением международного обмена товарами, услугами, результатами научно-технического и производственного сотрудничества.

Правовой формой, опосредующей международные коммерческие операции, является *международная торговая (внешнеторговая) сделка.*

Прежде всего нужно отметить, что внешнеторговая сделка представляет собой одну из разновидностей сделок вообще и на нее в полной мере распространяются положения ст. 153 ГК РФ, в которой дано общее понятие сделки, а именно: *сделками* признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Все международные сделки, учитывая их возмездный характер, бывают двух- или многосторонними. Однако из-за специфики международных коммерческих операций внешнеторговые сделки обладают определенными особенностями, позволяющими выделить их из сделок вообще.

Эти особенности связаны с самой сущностью внешнеторговой деятельности, которая определяется как «предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности»[[1]](#footnote-1).

В юридической и экономической литературе даются различные определения внешнеторговой сделки.

Под международной торговой сделкой понимается договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленных количества и качества товарных единиц и (или) оказание услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями[[2]](#footnote-2).

К внешнеторговым сделкам относятся сделки, в которых хотя бы одна из сторон является иностранным гражданином или иностранным юридическим лицом и содержанием которых являются операции по ввозу из-за границы товаров или по вывозу товаров за границу либо какие-нибудь подсобные операции, связанные с вывозом или ввозом товаров.

*Сделка в международной торговле —* это акт осознанных, целенаправленных, волевых действий субъектов рынка, совершая которые они стремятся к достижению определенных правовых последствий[[3]](#footnote-3).

Наиболее распространена точка зрения, согласно которой внешнеторговыми являются любые сделки в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности. Данная точка зрения поддерживается отдельными учеными и специалистами в области международного частного права и внешнеэкономической деятельности, а также обосновывается приведенным в ст. 2 Федерального закона от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» определением внешнеторговой деятельности[[4]](#footnote-4).

Экспортные сделки регламентируются Конвенцией ООН 1980 г. «О договорах международной купли-продажи товаров» (Венская конвенция). Характерным элементом сделки является связь с другими видами договоров — о морской, воздушной или железнодорожной перевозке, а также о транспортном страховании. Поэтому внешнеторговые сделки, как правило, сопровождаются передачей покупателю или агенту отгрузочных документов как необходимого элемента исполнения договора купли-продажи.

Таким образом, основное место в экспортной сделке занимает договор (контракт) купли-продажи, в то время как остальные договоры (перевозки, страхования, кредитования) могут иметь второстепенный, а часто и случайный характер.

**Виды внешнеторговых сделок**

Многообразие видов внешнеторговых сделок в мировой торговле находится в тесной взаимосвязи с предметом сделки (товар, услуги, результат интеллектуальной деятельности, аренда оборудования и т.д.), его особенностями (сырьевые товары, готовая машинно-техническая продукция и т.п.) и организационными формами торговли на мировом рынке, а также в зависимости от каналов сбыта и характера взаимоотношений между внешнеторговыми партнерами. В данном случае внешнеторговые сделки могут заключаться напрямую — непосредственно между экспортером и импортером — или с участием посредников и посреднических фирм.

Обобщенная схема видов внешнеторговых сделок представлена на рис. 1. 1[[5]](#footnote-5).

Виды внешнеторговых сделок

Лицензионные

Арендные

Подрядные

Инжинирин-говые

Лизинговые

Чистые

Сопутствующие

В торговле машинами, оборудованием и услугами

В торговле технологиями и

ноу-хау

Компенсационные

Давальческие

Встречной закупки

Выкуп устаревшей продукции

Бартерные

Во встречной торговле, производственной кооперации и научно-техническом сотрудничестве

Рис. 1.1. Классификация внешнеторговых сделок

**Сделки подряда**

Подрядный контракт представляет собой комплексный документ с многочисленными приложениями, определяющими взаимные обязательства сторон по выполнению проектных и комплекса инженерно-технических работ. Каждая из этих работ может быть самостоятельным предметом сделки: проектирование, услуги по монтажу, наладка, пуск оборудования, передача лицензии и т.п.

В международной практике оказания инжиниринговых услугпри строительстве и эксплуатации промышленных объектов основным каналом для получения заказов служат международные торги*,* а основанием для подготовки подрядного контрактавыступает тендерная документация.

*Условия подрядного контракта и технико-экономическое задание.* Исполнение условий контракта возлагается на участника, выигравшего торги, и обосновывается в техническом задании, которое является одним из наиболее ответственных элементов при заключении сделки. Подрядчикам на торгах вручается по четыре экземпляра общих и специальных условий выполнения контракта, спецификаций, таблицы цен, бланков заявки с комплектами технической документации (в счет контрактной документации).

Кроме того, в качестве исходных документов для подготовки подрядного контракта могут служить:

• все виды «общих условий» (поставки, монтажа, техобслуживания, командирования специалистов и т.д.);

• межбанковское соглашение со страной партнером (кредит, форма и порядок расчетов с инозаказчиком);

• строительные нормы и правила по разработке проектов и смет;

• технико-экономическое обоснование, подготовленное проектной организацией генпоставщика;

• предложения генпоставщика по предмету контракта, по объемам и срокам выполняемых работ, поставок и услуг, а также встречные требования к иностранному заказчику.

Каждый подрядный контракт индивидуален, и поэтому не существует типовой проформы, а его содержание определяется составом тендерной документации.

В подрядных контрактах предусматривается использование нескольких видов цен: твердая (зафиксированная) цена, а также скользящая цена (определяемая как предельно допустимый уровень на основе возмещения фактических затрат поставщика).

*Твердая цена* является обычным условием контракта и устанавливается до начала подрядных работ в виде фиксированной суммы: за весь объем работ в целом или каждого вида в отдельности.

Неустойчивое валютно-финансовое положение контрагентов, изменение технологических процессов и экономических условий производства, увеличение сроков строительства вызывают необходимость прибегать к оговоркам о применении в контрактах *скользящих цен.* Их специфика состоит в том, что согласованная до начала выполнения работ цена может колебаться с учетом изменения уровня мировых цен относительно базисного периода, а также с учетом изменения заказчиком объема работ в ходе выполнения контракта.

В прямой зависимости от способа фиксации цены находится степень коммерческого риска. За исключением контрактов, предусматривающих условия возмещения фактических затрат подрядчика выплатой дополнительного вознаграждения (когда риск распространяется только на величину последнего), все перечисленные способы установления цен претензионно опасны.

Контракт подряда считается полностью выполненным только тогда, когда инженерно-консультационная фирма подпишет и вручит заказчику гарантийный сертификат, подтверждающий объем и качество выполненных работ.[[6]](#footnote-6)

**Арендные сделки**

*Арендные сделки* относятся к основным видам сделок купли-продажи услуг (наряду с лицензионными и подрядными) и характерны для торговли машинами и оборудованием.

*Международный лизинг*— это договор аренды, заключаемый предприятиями и организациями разных стран. Характеризуется тем, что лизинговая фирма и арендатор или лизинговая фирма и поставщик (владелец имущества, сдаваемого в аренду) находятся в разных странах.

Наибольшее распространение во внешней торговле получил финансовый лизинг, который носит своеобразный трехсторонний характер, что обусловило специфику оформления финансово-арендной сделки. В договорах по оформлению данной сделки особое внимание уделяется формулировке взаимных прав и обязанностей сторон (производителя — поставщика оборудования, арендодателя и арендатора).

*Финансовый международный лизинг —* типичная, наиболее широко применяемая в разных странах форма лизинга, характеризуется средне- и долгосрочным характером договора, в процессе реализации которого происходит амортизация всего или большей части имущества.

Финансовый международный лизинг, это лизинг при котором арендодатель (лизинговая компания) старается возместить полные капиталовложения в активы вместе с удовлетворительной прибылью от единственного арендатора. Поэтому период лизинга покрывает основную часть срока полезной службы этого актива и арендатор несет ответственность за техническое обслуживание и ремонт. Этот лизинг не может быть отменен.

Отличительной особенностью финансового лизингового соглашения является то, что одна компания (арендатор) на определенный период получает в свое пользование актив, тогда как юридическое право собственности на этот актив остается у арендодателя[[7]](#footnote-7).

Сделка *финансового лизинга* (аренды) может быть оформлена как двумя, так и одним документом, связывающим ее участников. В случае оформления двух договоров арендодатель*,* выполняющий чисто финансовые функции, заключает договор о лизинге с арендатором и контракт на закупку оборудования с поставщиком.

Большая часть арендных договоровзаключается на базе типовых договорных проформ, разрабатываемых лизинговыми фирмами. В таких договорах при урегулировании взаимных прав и обязанностей акцент смещается в пользу арендодателя, который, кроме того, стремится максимально ограничить свою ответственность в сделке за все, что выходит за пределы финансовой части. Одновременно он стремится усилить ответственность контрагента за обеспечение прав арендодателя как собственника сданного в аренду оборудования.

В прошлом международный лизинг был важным методом финансирования покупки нового оборудования, машин.

Особенностью лизинговых соглашений является указание в преамбуле на финансовый характер аренды, в предположении, что арендодатель приобретает имущество исключительно для целей сдачи его в аренду на основании данного соглашения. Особый характер сделки подчеркивает также указание на то, что оборудование (как предмет аренды) выбрано самим арендатором, а его технические характеристики согласованы им непосредственно с поставщиком и, следовательно, арендодатель не несет ответственности за этот выбор и за соответствие его интересам арендатора[[8]](#footnote-8).

**Лицензионные соглашения**

Лицензионные сделки в международной практике характерны при коммерческом обмене технологиямиреализуются обычно на основе заключаемых договоров на передачу ноу-хау. Такие договоры традиционно именуются *лицензионными.* Это означает, что в данном случае речь идет о так называемой бесплатежной лицензии. Поскольку договор на передачу ноу-хау отличается от лицензионного договора на изобретение, это требует вышеуказанной оговорки.

В международной торговле существует три вида лицензионных соглашений:

- о простойлицензии, которое дает возможность лицензиарупродавать аналогичные лицензии другим лицензиатам, самостоятельно производить и сбывать продукцию на любом рынке;

- об исключительной лицензии, когда лицензиатполучает монопольное право использования изобретения, ноу-хау и образца, включая перепродажу другим организациям в пределах определенной территории. Лицензиар при этом не имеет права продавать аналогичную лицензию на упомянутой территории другим лицам, а также производить и продавать на этой территории свою продукцию, которая является предметом исключительной лицензии;

- о полнойлицензии, что означает продажу патента, в результате чего лицензиар навсегда лишается права на свое изобретение[[9]](#footnote-9).

Договоры на продажу исключительной лицензии обычно содержат санкции к лицензиару на случай нарушения им монопольного права лицензиата на использование изобретения на патентной территории и ноу-хау — на договорной. В зависимости от соглашения сторон санкции могут быть различны: от выплаты лицензиаром единовременного штрафа до существенного снижения размеров платежей за лицензию[[10]](#footnote-10).

Специально заключаемые лицензионные сделки при торговле технической информацией могут быть реализованы как в рамках самостоятельного договора, так и в качестве элемента комплексной сделки, предусматривающей одновременно продажу патентной лицензииили машинотехнической продукции, или осуществления хозяйственных работ (строительство объекта «под ключ», инжиниринговые услуги, кооперативные работы и т.д.).

**Компенсационные сделки**

Основой компенсационной сделки является международная встречная торговляи ее формы, а также экспортно-импортные операции в рамках производственной кооперации и научно-технического сотрудничества. По видам реализации сделки во встречной торговле разнообразны и классифицируются в зависимости от характера взаимных встречных обязательств, формы компенсации поставок и сроков их исполнения.

*Бартерные соглашения* предусматривают обмен согласованного количества одного товара на другой. В таких соглашениях либо устанавливается количество взаимопоставляемых товаров, либо оговаривается сумма, на которую стороны обязуются поставить товары. При определении стоимости взаимопоставляемых товаров оценка делается на основе мировых цен с учетом расходов на товародвижение.

В бартерных соглашениях, как правило, предполагается практически одновременная поставка обмениваемых товаров в согласованные пункты назначения. Каждая из сторон по бартерной сделке считается продавцом того, что дает в обмен, и покупателем того, что выменивает (т.е получает с другой стороны). Право собственности на имущество по бартерной сделке переходит от одной стороны к другой за определенный эквивалент (т.е. оцененное встречное вознаграждение), но не денежный, а имущественный, или в форме исполнения каких-либо услуг, или в виде передачи интеллектуальной собственности, соизмеримой по стоимости с передаваемым имуществом. Бартерные сделки не предполагают перемещения валютных средств от одной стороны к другой, за исключением возмещения убытков, потерь, упущенной выгоды вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанностей по сделке или за просрочку в исполнении[[11]](#footnote-11).

**Компенсационные сделки на коммерческой****основе**представляют по сути тот же бартер, только с оценкой стоимости. Они реализуются через соглашения, по которым экспортер заключает отдельный контракт на поставку товара иностранному покупателю и одновременно (экспортер или иной представитель) обязуется закупить определенный объем товара в стране покупателя. Они делятся на краткосрочные компенсационные сделки, встречные закупки, авансовые закупки[[12]](#footnote-12).

*Краткосрочные компенсационные сделки.* Эти сделки подразделяются на:

\* сделки с частичной компенсацией;

\* сделки с полной компенсацией;

\* трехсторонние компенсационные сделки.

*Сделки с частичной компенсацией* предполагают, что определенная и согласованная доля экспорта компенсируется закупкой товаров в стране импортера, а остаток выплачивается наличными средствами.

*Сделки с полной компенсацией* предполагают согласование компенсационной закупки, равной или превышающей по стоимости поставки экспортера.

*Трехсторонние компенсационные сделки* предполагают участие посредника и третьей стороны. Встречная поставка в этом случае осуществляется третьей стороне, а экспортеру платит получатель товара, причем, если это предусмотрено в соглашении, в конвертируемой валюте.

Определяющим условием рассматриваемых сделок является возможность посредника использовать клиринговые платежи и кредиты для собственных закупок в третьих странах или продать клиринговые валюты.

*Встречные закупки* - одна из форм встречной торговли, при которой страна-реципиент рассчитывается поставками товаров безотносительно к импортируемой продукции, технологии или оборудованию[[13]](#footnote-13).

Такие сделки заключаются в виде нескольких связанных контрактов. В соответствии с ними экспортер соглашается в рамках договорных обязательств приобретать товары у импортера в пределах согласованной доли своих поставок.

Основной чертой сделки встречной закупки, является то, что такая сделка всегда основана на двух или нескольких контрактах, в которых содержатся обязательства каждого партнера уплатить наличными за полученные поставки.

Сделки о встречных закупках стали наиболее распространенным видом компенсационных сделок на коммерческой основе. Поскольку в таких сделках в отдельном контракте устанавливаются обязательства каждого партнера по первоначальной экспортной сделке и встречной закупке, а также ввиду того, что они позволяют обеим сторонам проявлять достаточную гибкость в распоряжении закупочными обязательствами и осуществлении платеже по клиринговым счетам.

*Авансовые закупки* представляют собой параллельную встречную сделку, но в обратном порядке. Экспортер обязуется приобрести товары у импортера в обмен на его обязательство закупить впоследствии эквивалентный объем товаров экспортера.

В соответствии с существующей международной торговой практикой, экспортер, который согласен закупить товары у импортера, подписывает с ним контракт о закупке (этот контракт содержит положение, предусматривающее что экспортный контракт будет подписан позднее) или о том, что сделка будет рассматриваться в качестве «компенсационного кредита» в отношении будущего соглашения.

Чаще всего авансовые или предварительные закупки используются вместо заключения соглашений о встречных закупках, преимущественно в отраслях машиностроения[[14]](#footnote-14).

**Глава 2. Механизм проведения международной коммерческой сделки**

Реализация типовой коммерческой сделки, к которой относится и сделка купли-продажи, проходит последовательные этапы, требующие оформления и подтверждения соответствующими документами, которые, в свою очередь, являются продолжением, а одновременно и составной частью единого технологического процесса создания и реализации продукции, включая его первоначальные фазы — маркетинговые исследования, выбор продукции, определение рыночной стратегии.

Основные этапы типовой коммерческой сделки (включая и экспортно-импортную) состоят из определенной последовательности стадий ее подготовки, каждая из которых имеет конкретное целевое назначение и оформляется соответствующими сопроводительными документами.

**1 этап: установление контакта с зарубежным партнером**

Установление делового контакта с иностранными партнерами — это первый этап подготовки международной коммерческой сделки, он включает несколько традиционных способов проявления инициативы по обеспечению взаимосвязи с потенциальным контрагентом:

• обращение со стороны покупателя с просьбой сообщить сведения о товаре (запрос предложения товара) или вызов на торги продавца с целью получения от экспортера конкурентного предложения;

• незатребованное предложение поставщика (оферта) и получение ответа от покупателя путем акцепта или контроферты;

• проверка продавцом платежеспособности покупателя через оформление запросов и справок о его финансовом положении от гарантов покупателя или путем обращения к специальным фирмам-агентам, работающим на информационных рынках и предоставляющих коммерческие справки, допустимые национальным законодательством.

Оформление запросов и предложений осуществляется с помощью инициативных писем или писем о продаже. Как оферта (предложение товаров и услуг), так и письма о продаже представляют собой инициативные письма и направляются с целью приглашения к встречной оферте без ожидания получения запроса.

Типовая оферта отражает обычные условия продажи продавцом товаров и услуг, заранее исключающая возможность различного их толкования и направления встречных запросов. Именно поэтому она направляется постоянному кругу покупателей ил и конкретному покупателю, заинтересованному в приобретении данного вида товаров и услуг — *твердая оферта,* в то время как письма о продаженосят более общий характер, а предложения, указанные в них, адресованы неопределенному кругу фирм-покупателей и рассчитаны на установление будущих контактов — *свободная оферта.*

В связи с тем, что оферта выражает намерение, обязывающее партнера к заключению договора, она должна содержать будущие основные элементы контракта: качественные и количественные характеристики товара, покупная цена, условия платежа и поставки, включая характер упаковки, условия перевозки и страхования с убедительными цифровыми и экономическими выкладками.

Твердая офертаможет быть направлена только одному из возможных покупателей с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением и не может повторить аналогичное другому партнеру. В случае согласия покупателя со всеми условиями оферты он должен направить письменное подтверждение, содержащее безоговорочный акцепт*,* что расценивается как вступление сторон в договорные обязательства.

Отсутствие ответа в течение установленного офертой срока означает отказ покупателя от заключения сделки и освобождает экспортера от сделанного им предложения. При условии несогласия покупателя с несколькими положениями оферты он направляет продавцу контрофертус указанием своих условий и срока ожидания ответа. Согласие продавца на контроферту подтверждается акцептом.

Свободная офертаоформляется одновременно на одну партию товара и направляется в адрес нескольких потенциальных партнеров. При этом не устанавливается срок для ответа, что не связывает оферента рамками будущих обязательств. Согласие покупателя с условиями такой оферты подтверждается твердой контрофертой*,* а после акцепта последней продавцом сделка считается заключенной. При этом продавец акцептует контроферту того покупателя, от которого она поступила раньше, чем от других, или того, которому он отдает предпочтение по заключению сделки.

В большинстве случаев свободная оферта необходима экспортерам в целях предварительного ознакомления с незнакомым рынком сбыта, при выходе на внешний рынок с новым видом продукта, не имеющим конкурентов.

Многие коммерческие операции начинаются с обращения покупателя путем запроса о предложении товаров или услуг. Запрос выражает форму обращения покупателя к продавцу с просьбой выслать предложение.

Цель запроса состоит в получении конкурентных предложений, из которых в результате анализа можно выбрать наиболее эффективное. Исходя из этого запросы обычно направляются одновременно нескольким предполагаемым партнерам, конкурирующим между собой. Принципиально важно, чтобы запрос был кратким, четким и ясно указывающим на то, что именно интересует покупателя: точная ассортиментная позиция товара и дополнительные сведения о нем (количество, качество, сорт), проиллюстрированный каталог, прейскурант цен, возможная валюта цены, сроки и объемы поставок.

Ответ на запрос не должен быть стандартным. Для получения заказа нужно проявить индивидуальный подход к будущему партнеру: поблагодарить потенциального покупателя за его запрос, выразить положительное отношение к сотрудничеству с постоянным клиентом и приветствовать возможность установления деловых отношений с новым партнером. Кроме того, уместно сообщить любую дополнительную информацию, которая может помочь склонить клиента к покупке данного товара (более высокое качество, улучшенная отделка, ранние сроки поставки, ожидаемое повышение цен, большой спрос и быстрая распродажа). В заключение следует выразить надежду на размещение у потенциального покупателя заказа и заверить его в должном обеспечении обслуживанием.

После того как предложение принято, партнеры подписывают контракт и тем самым берут на себя определенные обязательства: продавец обязуется передать товар в собственность покупателя на определенных условиях и в обусловленные сроки, а покупатель — принять товар и оплатить его стоимость.

*Подготовка инициативных писем и запросов.*

Письмо должно привлечь внимание адресата удачно сформулированным началом текста, целенаправленным, а также оригинальным — неожиданный вопрос, котировка цен, юмор — с целью пробудить интерес и желание прочесть его до конца,

Необходимо вызвать желание купить товар: покупателя нужно убедить в том, что в его интересах (в силу получаемой прибыли, удовольствия, успеха, процветания и т.п.) принять данное предложение.

Необходимо создать у покупателя убежденность в том, что предложение стоит принять.

Нужно помочь покупателю ответить на предложение. Здесь облегчат его задачу, например, приложенные к письму надписанный конверт с маркой, бланк ответа. Клиенту остается только заполнить бланк и отправить его почтой

**2 этап: оформление заказа и заключение контракта.**

Оформление заказа покупателем — означает письменное указание покупателя продавцу о поставке ему товаров или предоставлении услуг путем оформления одноименного документа — *заказа.* Товары могут быть заказаны и с помощью письма, однако чаще оно оформляется на специальном бланке заказа, в котором выражено твердое намерение покупателя купить товар и изложены все необходимые условия совершения покупки: количество, качество, цена, срок поставки, нередко и условия его изготовления. В заказе указывается также предельный срок ответа продавца, до истечения которого покупатель связан названными условиями. Если в течение указанного срока продавец безоговорочно подтверждает заказ, договор считается заключенным. Одновременно составляется *закупочный ордер —* предписание по исполнению поставки товара или *индент,* т.е. закупочный ордер в случае участия в экспортной поставке посредника-агента.

В торговой практике имеет место также *телефонный заказ,* который во всех случаях необходимо подтверждать письменно с пометкой «подтверждение» и с указанием номера заказа во избежание его дублирования.

Договор считается заключенным в момент, когда акцепт оферты вступает в силу в соответствии с положениями Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи.

После того как заказ принят, стороны считаются заключившими контракт и должны приступить к его исполнению. Копия заказа хранится покупателем в специальной регистрационной книге и используется для проверки его исполнения[[15]](#footnote-15).

**3 этап: выбор условий поставки и расчетов**

Выбор условий поставки и форм расчета за ее выполнение — предусматривает:

• возможность предоставления покупателю (в процессе уторговывания экспортной цены) коммерческой скидки, определяющей размер снижения базисной цены и суммы контракта;

• расчет экспортной цены;

• распределение расходов по доставке и страхованию, включая фрахт (оплату морской перевозки) между продавцом и покупателем;

• распределение обязанностей по прёдъявлению к оплате коммерческих документов.

Главным процессом данного этапа является определение контрактной цены — цены сделки, фиксируемой в контракте. Учитывая, что контрактные цены представляют собой цены реальных сделок, они выступают наиболее достоверной ценовой информацией, предполагая, что импортер должен знать все составные элементы, закладываемые в цену экспортируемого товара поставщиком (экспортером или продавцом): фактическую стоимость товара (цена товара в месте его нахождения в момент продажи) или базовую цену с учетом стоимости упаковки, транспортировки, расходов по страхованию, таможенных пошлин, условий поставки и платежа.

**Базисные условия поставки**

Условия поставки определяются и согласуются между контрагентами и формулируются с учетом сложившихся торговых обычаев в международной коммерческой практике, отраженных в специальном изданий Международной торговой палаты — «Международные правила толкования терминов» (Инкотермс), которое впервые появилось в 1936 г. Впоследствии, в целях приведения в соответствие с текущей международной торговой практикой, правила неоднократно изменялись и дополнялись (в 1953, 1967, 1976, 1980 и 1990 г.г.). Последняя редакция Инкотермс была подготовлена и принята вступила в силу с 1 января 2000 г[[16]](#footnote-16).

*Инкотермс-2000,* представляющий собой свод правил толкования международных коммерческих терминов (инкотерминов),по сути является методикой систематизации и оформления 13 последних значений торговых обычаев, классифицированных по четырем категориям, в основе каждой из которых заложены различия в объеме обязательств контрагентов по доставке товара.

Возможность использования при заключении международных договоров купли-продажи товара обычаев торгового оборота (и в частности торговых терминов ИНКОТЕРМС) на международном уровне закреплена в «Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров» (Венская конвенция), заключенной 11 апреля 1980 г. в г. Вене.

На 22 мая 1997 г. в Венской конвенции участвуют 50 государств, в том числе Украина, Беларусь, Эстония, Грузия, Литва, Узбекистан. В отношении со всеми этими государствами ссылка на торговый термин ИНКОТЕРМС в тексте договора купли-продажи товара означает согласие сторон с соответствующими указанному термину условиями исполнения договора.

СССР присоединился к Венской конвенции с 1 сентября 1991 г. (согласно Постановлению ВС СССРот23; мая 1990 г. № 1511-1), с 24декабря 1991 г. Российская Федерация продолжает членство СССР в ООН и, начиная с этой даты, несет в полном объеме ответственность по всем правам и обязательствам СССР[[17]](#footnote-17).

Важнейшей особенностью «Инкотермс» является то, что эти правила позволяют продавцам и покупателям отступать от их положений, за исключением применения базисных условий, предназначенных для водного транспорта. к поставкам наземным транспортом. Например, нельзя для поставок железнодорожным, автомобильным или авиационным транспортом применять базисные условия СIР Москва или СIР Красноярск. Такие базисные условия могут быть приняты, если грузы предполагается поставить по каналу им. Москвы или по реке Енисей[[18]](#footnote-18).

Классификация торговых терминов представлена в табл. 2.1.

Каждый из терминов ИНКОТЕРМС предполагает определенные условия поставки товара, которые по согласию сторон могут быть уточнены путем добавления или исключения определенных обязанностей, не изменяющих их основной сути[[19]](#footnote-19).

***«Франко завод»*** означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставил товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например, на заводе, фабрике, складе и т. п.). Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта.

Данный термин возлагает, таким образом, минимальные обязанности на продавца, и покупатель должен нести все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения. Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя обязанность по погрузке товара на месте отправки и нес все риски и расходы за такую отгрузку, то это

должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли – продажи.

Таблица 2.1.

Классификация торговых терминов «Инкотермс»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Группа** | **Термин** | **Название** | **Наименование (рус.)** | **Условия поставок** |
| **Е** Отправление | EXW | Ex works | Франко завод | С завода, с указанием пункта выдачи товара |
| **F** Основная перевозка не оплачена | FCA | Free carrier at | Франко перевозчик | С указанием пункта отправления |
| FAS | Free carrier named port | Франко вдоль борта судна | С указанием порта отправления |
| FOB | Free on board | Франко борт | С указанием порта отправления |
| **C** Основная перевозка оплачена | CFR | Cost and freight | Стоимость и фрахт | С указанием порта назначения |
|  | CIF | Cost, insurance, freight | Стоимость, страхование и фрахт | С указанием порта назначения |
| CPT | Carriage paid to | Фрахт/перевозка оплачены до | С указанием пункта назначения |
| CIP | Carriage and insurance paid to | Фрахт/перевозка и страхование оплачены до | С указанием пункта назначения |
| **D** Прибытие | DAF | Delivered at frontier | Поставка до границы | С указанием пункта перехода |
| DES | Delivered ex ship | Доставка с судна | С указанием порта назначения |
| DEQ | Delivered ex quay | Поставка с пристани | С указанием порта назначения |
| DDU | Delivered duty unpaid | Поставка без оплаты пошлины | С указанием пункта назначения |
| DDP | Delivered duty paid | Доставлено с оплатой пошлины | С указанием пункта назначения |

***«Франко перевозчик»*** означает, что продавец доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места. Следует отметить, что выбор места поставки повлияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара на данном месте. Если поставка осуществляется в помещении продавца, то продавец несет ответственность за отгрузку. Если же поставка осуществляется в другое место, продавец за отгрузку товара ответственности не несет.

***«Франко вдоль борта судна»*** означает, что продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FAS на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

***«Франко борт»*** означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FОВ на продавца возлагаются обязанности по таможенной очистке товара для экспорта.

***«Стоимость и фрахт»*** означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки.

Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в названный порт назначения, однако риск потери или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя.

По условиям CFR на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

***«Стоимость, страхование и фрахт»*** означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, но риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие подле отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. На продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки. Следовательно, продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы.

***«Фрахт/перевозка оплачены до...»*** означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара, как и другие расходы после передачи товара перевозчику.

***«Фрахт/перевозка и страхование оплачены до»*** означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения, Это означает, что покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы до доставки таким образом товара. На продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования от рисков, потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя. Следовательно, продавец заключает договор страхования и оплачивает страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина СIР от продавца требуется обеспечение страхования с минимальным покрытием.

***«Поставка до границы»*** означает, что продавец выполнил поставку, когда он предоставил неразгруженный товар, прошедший таможенную очистку для экспорта, но еще не для импорта, на прибывшем транспортном средстве в распоряжение покупателя в названном пункте или месте на границе до поступления товара на таможенную границу сопредельной страны.

***«Поставка с судна»*** означает, что продавец выполнил поставку, когда он предоставил не прошедший таможенную очистку для импорта товар в распоряжение покупателя на борту судна в названном порту назначения. Продавец должен нести все расходы и риски по доставке товара в названный порт назначения до момента его разгрузки.

***«Поставка с пристани»*** означает, что продавец выполнил свои обязанности по поставке, когда товар, не прошедший таможенную очистку для импорта, предоставлен в распоряжение покупателя на пристани в названном порту назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой и выгрузкой товара на пристань. Термин DEQ возлагает на покупателя обязанность таможенной очистки для импорта товара, также как и уплату налогов, пошлин и других сборов при импорте.

***«Поставка без оплаты пошлины»*** означает, что продавец предоставит не прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара до этого места, за исключением (если это потребуется) любых сборов, собираемых для импорта в стране назначения (за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов). Ответственность за такие сборы должен нести покупатель, так же, как и за другие расходы и риски, возникшие в связи с тем, что он не смог вовремя пройти таможенную очистку для импорта.

***«Поставка с оплатой пошлины»*** означает, что продавец предоставит прошедший таможенную очистку и не разгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара, включая (где это потребуется) любые сборы для импорта в страну назначения. Данный термин не может применяться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии[[20]](#footnote-20).

Следует иметь в виду, что не все перечисленные условия поставки правомерно применять при любом виде транспортировки. В международной торговле используются различные виды транспорта: авиационный, морской, железнодорожный, автомобильный[[21]](#footnote-21). Некоторые из условий Инкотермс применимы ко всем видам транспорта, но целый ряд имеет свою специфику, что отражено в табл. 2.2[[22]](#footnote-22).

Таблица 2.2.

Классификация терминов Инкотермс по применяемым видам транспорта

|  |  |
| --- | --- |
| Вид транспорта | Термин Инкотермс |
| Воздушный | FCA |
| Железнодорожный | FCA |
| Водный | FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ |
| Любой транспорт | EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP |

Особенностью структуры Инкотермс является то, что каждый из терминов фиксирует позиции, соответствующие обязательствам сторон, каждое из которых сопрягается с противоположными обязательствами другой стороны: обязанности продавца — обязанности покупателя.

В составе этих позиций, отражающих принцип распределения не только обязательств, но и расходов между продавцом и покупателем, — предоставление товара в соответствии с контрактом (уплата цены); необходимость получения и оплаты экспортно-импортных лицензий, преодоление таможенных формальностей; оформление договоров перевозки и страхования; осуществление поставки (принятие поставки); оплата фрахта судов; определение момента перехода риска и перераспределение расходов; доставка товара в распоряжение перевозчика; уведомление покупателя (продавца); оформление документов на поставку, товаросопроводительных, транспортных и расчетных или предоставление соответствующей информации через электронную систему связи; проведение проверки товара, упаковка и маркировка и прочие обязательства[[23]](#footnote-23). Большая часть позиций отображена в таблицах 2.3 и 2.4[[24]](#footnote-24).

Таблица 2.3.

Распределение затрат между поставщиком и покупателем по международным договорам поставки товара при использовании Инкотермс

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование затрат | EXW | FCA | FAS | FOB | CFR | CIF | CPT | CIP | DAF | DES | DEQ | DDU | DDP |
| Поставка товара | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| Проверка товара | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| Упаковка товара | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| Маркировка товара | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| Инспектирование товара | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Лицензии, разрешения по экспорту | - | + | - | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| Лицензии, разрешения по импорту | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | + | - | + |
| Таможенная очистка через третьи страны | - | - | - | - | - | - | - | - | + | + | + | + | + |
| Таможенные пошлины по экспорту | - | + | - | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| Таможенные пошлины по импорту | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | + | - | + |
| Уплата страховых взносов | - | - | - | - | - | + | - | + | - | - | - | - | - |
| Поиск перевозчика, Договор перевозки | - | - | - | - | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| Оплата фрахта | - | - | - | - | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| Доставка товара до транспорта | - | + | - | - | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| Погрузка товара на транспортное средство | - | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| Разгрузка товара | - | - | - | - | - | - | - | - | + | - | + | - | - |

+ расходы несет продавец

- расходы несет покупатель

В международной торговле из рассмотренных выше базисных условий наибольшее применение имеют условия FOB и CIF[[25]](#footnote-25).

Конечной стадией рассмотренного этапа выступает процесс выбора формы расчета, условий платежа и способа его совершения.

При заключении контрактов купли-продажи продавец и покупатель согласовывают способы расчетов за поставляемые товары. Способы взаиморасчетов по претензиям и гарантиям обычно в контракте не оговариваются, поскольку подразумевается, что они будут осуществляться банковскими переводами.

Таблица 2.4.

Обязанности продавца и покупателя по предоставлению и оплате коммерческих документов в системе Инкотермс

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование док-ов | EXW | FCA | FAS | FOB | CFR | CIF | CPT | CIP | DAF | DES | DEQ | DDU | DDP |
| Фактура, упаковочный лист | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| Экспортная лицензия | - | - | - | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| Транспортный документ | - | - | - | - | + | + | + | + | +/- | + | + | + | + |
| Страховой полис (основной транспорт) | - | - | - | - | - | + | - | + | +/- | + | + | + | + |
| Импортная лицензия | - | - | - | - | - | - | - | - | - | + | + | + | + |
| Сертификат происхождения | - | - | - | - | - | - | - | - | - | + | + | + | + |
| Консульская фактура | - | - | - | - | - | - | - | - | - | + | + | + | + |

+ обязанности продавца

- обязанности покупателя

Платежи за поставляемые товары могут осуществляться авансом или против поставок товаров, а также комбинацией указанных способов. Требование со стороны продавца оплатить подлежащие поставке товары авансом является обычно проявлением недоверия к обязательности и финансовой состоятельности покупателя, а также желанием получить бесплатно дополнительные оборотные средства. Авансовый платеж является беспроцентным кредитованием продавца.

В международной торговле авансовые платежи на полные суммы контрактов между цивилизованными партнерами применяются крайне редко. Наоборот, в последние несколько десятилетий под влиянием острой конкуренции продавцы чаще продают товары, предоставляя покупателям рассрочки платежа с пониженными годовыми процентами[[26]](#footnote-26).

Вид платежа определяют по моменту оплаты товара по отношению ко времени поставки. Выделяют расчеты за наличные – это те формы оплаты, которые производятся в период времени от готовности товара к отправке до момента перехода права собственности на него к покупателю, расчеты с отсрочкой платежа (в кредит), а также платежи с авансом. Обычно в международной торговле платежи производятся с использованием различных видов платежа. Так, аванс обычно составляет 5-10 % суммы сделки, наличными покупатель выплачивает 10-15 % контрактной цены товара, в кредит оплачивается оставшаяся часть суммы контракта, приблизительно 70-85 % стоимости сделки. Расчеты в кредит более выгодны покупателю, это дает ему возможность не изымать большое количество средств из оборота, продавец же заинтересован в наличной форме платежа.

В российской внешнеторговой практике на долю инкассовой и аккредитивной форм приходится до 85% платежей, ввиду отсутствия конвертируемости рубля, а также потому, что они лучше других обеспечивают двусторонние интересы участников внешнеторговых сделок[[27]](#footnote-27).

Расчеты наличными производятся обычно в четырех основных формах: инкассо, аккредитив, банковский перевод и открытый счет, которые различаются по скорости получения платежей, степени надежности, а также стоимости. Определение вида платежа играет важную роль, поскольку может обеспечить защиту интересов как продавца, так и покупателя.

*Аккредитив* — это соглашение между банком и клиентом (покупателем), в соответствии с которым банк, открывающий аккредитив (банк-эмитент), берет на себя обязательство произвести платеж третьему лицу (бенефициару) на основании указания своего клиента,

Условиями аккредитива являются, как правило, документы, требуемые от продавца. Для того чтобы получить платеж, продавец должен представить в банк все необходимые документы, подтверждающие отправку товара.

Существует много видов аккредитивов. Аккредитив может быть отзывным и безотзывным. Отзывной аккредитив может быть изменен банком, открывшим его. Такой вид аккредитива используют очень редко, поскольку он ущемляет интересы продавца. В практике широко применяется безотзывный аккредитив, который не может быть изменен или аннулирован без согласия продавца.

Кроме того, аккредитив может быть подтвержденным или неподтвержденным. Подтвержденным является аккредитив, если по просьбе банка, открывшего аккредитив, другой банк обязуется произвести платеж продавцу независимо от выполнения обязательства банком-эмитентом. Подтверждение должно быть получено от первоклассного банка, т.е. крупного, известного и пользующегося доверием. При неподтвержденном аккредитиве обязательство по выполнению платежа лежит только на банке покупателя.

Еще один вид аккредитивов — покрытые и непокрытые. Покрытым называется такой аккредитив, при открытии которого банк-эмитент переводит исполняющему банку средства для осуществления платежа. Если такого перевода не делается, то это непокрытый аккредитив.

Наиболее выгодной для продавца формой оплаты товара является безотзывный подтвержденный аккредитив, который во внешней торговле используется очень часто крупными компаниями и при больших суммах сделок.

Достаточно надежной формой оплаты является и оплата по инкассо.

*Расчеты по инкассо* — это соглашение между банком и клиентом, в соответствии с которым банк берет на себя обязательство получить платеж в пользу клиента или подтверждение платежа взамен комплекта оговоренных коммерческих документов. Механизм оплаты по инкассо состоит в том, что продавец отправляет товар в адрес покупателя и одновременно передает в банк инкассовое поручение и комплект оговоренных документов. Инкассовое поручение — это указание получить платеж взамен документов. Банк продавца пересылает документы в банк покупателя, а тот, проверив документы, совершает платеж.

Расчеты по инкассо могут быть в двух формах: документарное инкассо, когда операции производятся с финансовыми документами в сопровождении коммерческих или только с коммерческими документами; и чистое инкассо — инкассо только финансовых документов, которое используется при кредите.

По сравнению с аккредитивом, который является дорогой операцией, инкассо — сравнительно недорогая банковская операция. Она более выгодна покупателю, т.к. оплата и получение товара происходят практически одновременно.

Инкассо и аккредитив используются в международной торговле чаще, чем все остальные формы. Это объясняется прежде всего повышенной надежностью платежей, что позволяет сторонам застраховать себя от финансовых потерь. В торговле развитых стран с российскими партнерами западные компании предпочитают использовать аккредитивные формы расчетов, как наиболее надежные в условиях современного рынка.

Если рассмотреть виды платежей, наиболее часто встречающиеся на внутреннем рынке, то к ним относятся платежи на открытый счет и банковский перевод. При *платежах на открытый счет* продавец отправляет товар и все коммерческие документы покупателю, а тот, получив и товар, и документы, осуществляет платеж в пользу продавца. При этой форме оплаты наибольшему риску подвержен продавец, который, оставшись без товара и документов, вынужден полностью доверять покупателю и надеяться на оплату без каких-либо рычагов принуждения покупателя к осуществлению им своих обязательств.

Механизм *банковского перевода* состоит в том, что покупатель выдает своему банку платежное поручение о переводе средств на счет продавца. Расчеты в форме банковского перевода используются при уплате средств в качестве аванса или уплате долга, а также в других ситуациях.

Как уже было сказано, основная сумма от стоимости сделки выплачивается *в кредит*. Предприятия и организации промышленно развитых стран широко используют возможности краткосрочного кредитования своей деятельности, которые предоставляет им кредитно-финансовая система этих стран.

В зависимости от срока, на который они предоставляются, кредиты подразделяются на долгосрочные (свыше 5 лет), среднесрочные (от 1 года до 5 лет) и краткосрочные (до 1 года). Кредиты могут быть наличные и акцептные. При кредите наличными кредитор предоставляет сумму кредита путем зачисления ее на счет получателя кредита, а при акцептном кредите акцептуется (принимается на себя) переводный вексель (тратта), выставленный на получателя кредита. Акцепт является согласием оплатить обязательство и таким образом является средством для получения кредита.

Часто используется и так называемый *покупательский аванс*, который заключается в том, что покупатель оплачивает часть стоимости товара до его фактической отгрузки. Покупательский аванс еще называют кредитованием покупателем продавца. Авансовые платежи применяют в основном для обеспечения интересов продавца на случай нарушения договора покупателем[[28]](#footnote-28)

**4 этап: Исполнение заказа**

Исполнение заказа продавцом — предполагает обеспечить готовность товара к отгрузке, последующую его поставку, транспортировку, а также страхование груза и таможенную очистку, которая предполагает исполнение всех таможенных формальностей в системе таможенных процедур в отношении ввозимых и вывозимых за пределы национальных границ грузов — декларирование, подтверждение таможенной стоимости товара, уплата пошлин, налогов и сборов.

*Подготовка товара к отгрузке* сопровождается рядом необходимых вспомогательных операций, таких, как сортировка, формирование партий, упаковка в соответствии с правилами, нормами и стандартами импортирующей страны, и оформлением товаросопроводительных документов, отражающих количественные параметры поставляемого товара. Однако главной из перечисленных стадий является поставка.

*Поставка товара* выступает одновременно важнейшим этапом исполнения контракта. Происходит возмезднаяпередача товара продавцом покупателю на базисных условиях поставки, определяющих в свою очередь вид транспорта в процессе доставки и по рядок перевозки, а также способ взаимного уведомления сторон (на основе установленных обязательств) о готовности товара, закреплении транспортного средства и произведенной отгрузке.

Данный этап международной коммерческой сделки сопровождают группы документов, предоставленные на рис. 2.1[[29]](#footnote-29).

*Извещение об отгрузке* подтверждает произведенную отгрузку импортного товара из порта экспортера на станцию назначения получателя груза и высылается покупателю продавцом по почте до момента выставления счета, ранее или одновременно с отправкой товара.

*Извещение о поставке* служит официальным уведомлением покупателя о доставке товара покупателю в срок, указанный в контракте.

Заключительная стадия последнего четвертого этапа коммерческой сделки завершается процедурой *выставления счета,* то есть выпиской товарных документов продавцом на имя покупателя, удостоверяющих поставку и стоимость, и передачей их в уполномоченный банк для получения платежа против документов в соответствии с формой расчета, зафиксированной в контракте[[30]](#footnote-30).

Под *исполнением договора* понимается осуществление кредитором прав и исполнение должником обязанностей, возникшие из заключенного соглашения. Главным принципом, лежащим в основе исполнения договора, является принцип надлежащего исполнения обязательства. Исполнение договора должно быть четким и точным. При отклонении от условий договора исправная сторона будет в праве предъявить иск об убытках ввиду нарушения договора, а в определенных случаях, может рассматривать договор прекращенным.

Предметом надлежащего исполнения внешнеторгового договора является товар, который предусмотрен договором. Продавец должен поставить товар, который по количеству, качеству и описанию соответствует требованиям договора.

Счет-фактура,

Счет-проформа,

Консульский счет (фактура),

Инвойс,

Сертификат о происхождении,

Сертификат качества товара,

Сертификат продукции,

Фитосанитарный сертификат,

Ветеринарный сертификат,

Страховой полис,

Предварительный счет,

Счет-спецификация,

Погрузочный ордер,

Сертификат веса.

Товаросопроводительные документы

Транспортные документы

Автомобильные перевозки

Товаротранспортная накладная

Воздушные перевозки

Авиагрузовая накладная

Железнодорожная накладная,

Железнодорожная накладная КОТИФ,

Железнодорожная накладная СМГС.

Железнодорожные перевозки

Линейные,

Рейсовые,

Линейный коносамент,

Букинг-нота,

Контракт на перевозки груза,

Берс-нота,

Морская накладная,

Фиксчер-нота.

Морские перевозки

Платежно-расчетные документы

Дебет-нота,

Кредит-нота,

Коммерческий счет,

Счет продаж,

Выписка из счета,

Счет-платежное требование,

Чеки,

Векселя,

Аккредитивные письма,

Инкассовые поручения.

Рис. 2.1. Документы в составе внешнеторговых операций

**Глава 3. Анализ содержания контрактов международной купли-продажи**

В международной коммерческой практике договор купли-продажи товаров в материально-вещественной форме принято называть контрактом купли-продажи.

*Контракт купли-продажи* - это коммерческий документ, представляющий собой договор поставки товара и, если необходимо, сопутствующих услуг, согласованный и подписанный экспортером и импортером. Из самого названия этого документа следует, что одна сторона договора осуществляет покупку, другая - продажу предмета договора. Непременным условием договора купли-продажи является переход права собственности на товар от продавца к покупателю. Этим договор купли-продажи отличается от всех других видов договоров - арендного, лицензионного, страхования и других.

В контракте купли-продажи оговаривается содержание договорных условий, порядок их исполнения и ответственность за исполнение.

Самый простой контракт купли-продажи содержит такие основные условия, как предмет и объем поставки; способы определения качества товара; срок и место поставки; базисные условия поставки; цена и общая стоимость; условия платежа; порядок сдачи-приемки товара; условия о гарантиях и санкциях, об арбитраже, об обстоятельствах непреодолимой силы; транспортные условия; юридические адреса сторон; подписи продавца и покупателя.

Примерный текст договора международной купли-продажи представлен в приложении 1.

Стороны договора - 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.

Сформулировать все условия договора с достаточной полнотой и четкостью бывает довольно трудно. Практически невозможно предусмотреть при заключении договора все возможные вопросы, которые могут возникнуть при его исполнении. По этим причинам при исполнении контракта возникают споры между сторонами по поводу содержания договора в целом или его отдельных условий. Эти споры решаются судом или арбитражем, которые могут определять права и обязанности сторон, объем их имущественной ответственности, исходя из толкования этих вопросов в гражданском и торговом законодательстве соответствующих стран и в международной коммерческой практике[[31]](#footnote-31).

**Вводная часть (преамбула)** - предшествует тексту договора. Здесь приводятся номер, дата и место подписания (заключения) контракта и определение, наименование договаривающихся сторон, т.е. Продавца и Покупателя. При этом наименования сторон (фирмы, общества, завода, предприятия, института и т.п.) дается строго в соответствии с его юридическим наименованием. На практике многие бизнесмены приводят здесь же и юридические адреса сторон, что вполне допустимо.

Место заключения контракта может в отдельных случаях определять применяемый к сделке закон, устанавливающий права и обязанности сторон, если иное не определено в тексте. С практической точки зрения желательно в общем случае указывать место подписания в своей стране, т.к. в этом случае будет легче ознакомиться с правовымидокументами.

Очень важна дата подписания контракта т.к. именно с этого момента стороны вступают в договорные отношения (если, конечно, в контракте не оговорен по какой-либо причине иной срок вступления его в силу).

**Предмет контракта.** Указывается товар - предмет сделки, его количество и характеристики.

Наименование товара дается так, как он именуется в международной торговле. Если международное название товара (по международной спецификации) неизвестно, то можно привести техническую спецификацию товара. При необходимости технические условия, спецификации и т.д. можно вынести в приложение к контракту, сделав ссылку, что это приложение является неотъемлемой частью контракта. Приложение должно быть подписано так же как и контракт и теми же лицами.

Количество товара выражается в международных единицах, принятых в метрической системе мер. Возможно указание колебаний в допустимых пределах (например, +/- 5% и т.п.). В случае поставки тарных товаров (бочки, мешки, мягкие и жесткие контейнеры и т.п.) необходимо указать, включена ли тара и упаковка в общий вес товара (т.е. принят ли вес брутто или нетто). Приняты следующие понятия:

• вес брутто - вес товара вместе с внутренней и внешней упаковкой;

• вес полбрутто - вес вместе с внутренней упаковкой;

• вес нетто - чистый вес товара без упаковки;

• вес брутто за нетто - вес товара с тарой, когда стоимость тары приравнивается к стоимости товара.

Встречаются случаи, когда продавец вносит в контракт требования о возврате тары ("тара возвратная"); в этом случае необходимо уточнить, за чей счет будет производиться возврат тары[[32]](#footnote-32).

**Цена и общая сумма контракта.**Цена товара— это количество денежных единиц определенной валютной системы, в которых оценена единица измерения товара на согласованных базисных условиях. По согласованию сторон цены фиксируются в контракте в валюте одной из стран-контрагентов, либо в валюте третьей страны, или в международных валютных единицах. Для платежей за товары и для других взаимных расчетов между продавцом и покупателем может быть выбрана иная валюта, чем та, в которой зафиксированы цены.

Обычно в контракте записывается следующая формулировка: «Цена (указывается единица товара) составляет 2500 долл. США (Две тысячи пятьсот долларов США). Общая сумма Контракта составляет 250 000 долл. США (Двести пятьдесят тысяч долларов США)»[[33]](#footnote-33).

В зависимости от общей суммы контракта, сроков поставки и временного интервала исполнения контракта могут быть установлены твердые, скользящие и подвижные цены.

*Твердая цена* - как правило, устанавливается для разового, конкретного контракта с относительно короткими временными рамками. Во время исполнения контракта остается неизменной и не зависит от ситуации на рынке.

*Скользящая цена* - при этом способе Продавец и Покупатель, придя к общему мнению о возможности изменения ситуации в производстве товара в связи с длительным периодом действия контракта, соглашаются на возможные периодические корректировки цены в определенных пределах (например, 10-15% в ту или иную сторону).

*Подвижная цена* - как правило, введение этой категории диктуется прогнозом изменения рынка в течение срока действия контракта. Часто применяется при долгосрочных сырьевых контрактах. Может быть предусмотрена формула пересчета цены в зависимости, например, от стоимости электроэнергии, сырья и т.п. В этом случае необходимо согласовать источники информации, из которых будут браться необходимые данные.

**Срок поставки товара.** *Сроком поставки товара* является фактическая дата исполнения продавцом обязательств, предусмотренных базисными условиями контракта.

Например, сроком поставки при условиях ЕХW является дата извещения покупателя о готовности товара к передаче; при FСА — дата выдачи железнодорожной или автомобильной накладной, подтверждающей, что товар погружен продавцом на транспортное средство в предусмотренном контрактом пункте; при DАF — дата штемпеля станции со стороны покупателя на железнодорожной или автомобильной накладной; при СIF — дата бортового коносамента или другого документа, подтверждающего принятие груза к перевозке; при СIP — дата транспортного документа, подтверждающего принятие груза первым перевозчиком, и т.д.

В наиболее общей форме продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке, когда он известил покупателя о готовности товара к передаче покупателю или погрузил товар на транспортное средство в указанном в контракте пункте, или в момент пересечения товаром границы.

Если продавец и покупатель все же решили самостоятельно формировать взаимные обязательства по поставкам, то следует исходить из вышеизложенных в общей форме принципов.

При установлении сроков поставки нередко в контракт вносятся специальные оговорки: «Допускается досрочная поставка», «Досрочная поставка возможна только при письменном согласии покупателя», «Досрочная поставка не разрешена» и т.д. В зависимости от условий транспортировки, получения импортных лицензий и специфики использования товара покупателем раздел контракта, касающийся сроков поставок, может содержать дополнительные инструкции экспортерам, такие, например, как: «Грузить товар только в комплекте», «Комплектовать партии по определенному количеству» и т.д.

Весьма часто в контрактах указывают, например, что товар должен быть поставлен в первом полугодии или до конца такого-то года. При этом следует иметь в виду, что при таких условиях продавец получает право поставить товар в самом начале года, указанного в контракте, что не всегда сочетается с планами покупателя.

При определенных условиях допускается указание сроков поставок без фиксации календарных дат или периодов. Так, при продаже товаров с выставок и ярмарок или при торговле между соседними странами контрактом может быть предусмотрена немедленная поставка. По обычаям международной торговли, «немедленно» означает обязательство продавца поставить товар в течение срока, необходимого для выполнения формальностей и транспортировки. При условии «как можно быстрее» продавец обязан принять все меры к поставке товара в кратчайший срок. Встречаются и такие указания сроков поставки, как «по мере готовности», «по открытии навигации», «по мере накопления партии не менее…тонн» и т.д.

**Условия платежа** за проданные товары и услуги являются одними из наиболее сложных и важных разделов контракта купли-продажи, от точности формулировок которых в наибольшей степени зависит экономическая эффективность его результатов. В интересах продавцов и покупателей следует согласовать и включить в текст контракта такие условия взаимных платежей, которые бы решали следующие основные задачи:

• обеспечение оперативности и удобства платежей;

• обеспечение получения продавцами платежей за поставленные товары;

• обеспечение поставки товаров против осуществленных платежей;

• обеспечение сохранения коммерческих интересов продавцов и покупателей при колебаниях курсов валют[[34]](#footnote-34).

Практика работы с отечественными предпринимателями (как экспортерами, так и импортерами) показала, что одним из наиболее сложных вопросов для них является определение и фиксирование способа платежа. Почему-то в последние годы отечественные предприниматели широко применяют платежи с авансом (чаще всего при импорте).

Способ платежа (расчета) определяется по отношению ко времени поставки товара вот эти виды:

- в расчеты за наличные (это - аккредитив, инкассо, открытый счет, банковский перевод);

- в расчеты в кредит (с рассрочкой платежа);

- платежи с авансом.

**Упаковка и маркировка.** Род и тип *упаковки* зависит от товара и способа его транспортировки. Так, безусловно, упаковка при транспортировке морем будет значительно отличаться от упаковки при транспортировке автотранспортом.

Принято различать внешнюю упаковку - тару (ящики, контейнеры, бочки и т.п.), и внутреннюю, неотделимую от товара (полиэтиленовые мешки, коробки и т.п.).

В общем случае к упаковке применяется следующее правило: она должна обеспечивать безусловную физическую сохранность груза при перевозке оговоренным в контракте транспортом, включая перевалку его. Кроме того, упаковка должна учитывать климатические условия и требования законодательства страны назначения. По согласованию сторон могут быть введены и другие условия.

Стоимость упаковки обычно включается в стоимость товара; однако может быть предусмотрена и дополнительная поставка упаковки (например, в %% от общего количества товара) для возможного перетаривания товара в случае повреждения упаковки.

Иногда, в случае дорогостоящей упаковки (специальные жесткие и мягкие контейнеры, специальные бочки и т.п.), может быть предусмотрен возврат упаковки Продавцу. В этом случае необходимо уточнить, когда и за чей счет будет проводиться эта операция.

Также должны быть оговорены максимально допустимые габариты упаковки, например, в случае поставки негабаритного оборудования.

*Маркировка товара* содержит обычно информацию двух видов: товаросопроводительную (номер контракта, отправитель, получатель, вес брутто и нетто, габариты, номер места, страна происхождения, транс и т.п.) и рекомендательная, касающаяся условий обращения с грузом (верх-низ места, хрупкость груза, защита от влаги и т.п.).

Маркировка делается, как правило, на двух языках. Точное содержание маркировки оговаривается в контракте[[35]](#footnote-35).

**Переход права собственности.** На практике момент передачи товараобычно совпадает с моментом перехода права собственности на этот товар. Стороны международного договора купли-продажи товара обязательно должны оговорить этот вопрос в тексте договора.

В российских условиях необходимость подобной оговорки объясняется тем, что переход права собственности на товар является основанием для оприходования товара на балансе предприятия-покупателя.

Поскольку практически все международные договора заключаются в валюте, отличной от российского рубля, в условиях постоянного изменения курса дата оприходования товара приобретает особое значение.

При отсутствии в договоре конкретного указания на момент перехода права собственности российскими налоговыми органами в качестве документа — основания для принятия к учету товаров признается только грузовая таможенная декларация.

Ошибка в дате оприходования товара может привести к искажению данных бухгалтерской отчетности и налогооблагаемой базы по ряду налогов (например, налогу на имущество предприятий) и как следствие - к санкциям за нарушение налогового законодательства[[36]](#footnote-36).

**Гарантии.** Если покупатель акцептует поставку грузов или принимает работы по завершению строительства, он имеет право требовать некоторых гарантии возмещения ему убытков, которые могут возникнуть вследствие ошибочного проекта, неправильного выбора материалов или недостаточной квалификации рабочей силы, проявившихся впоследствии и не поддающихся обнаружению в момент доставки.

*Суть гарантии*. Практика показывает, что она может быть различной в зависимости от характера предоставляемых товаров и услуг, а также умения сторон торговаться друг с другом. Большинство стандартных общих условий обязуют продавца устранить неисправности путем починки или замены оборудования и специально предусматривают, что продавец не несет ответственности за повреждение, поломку, потери и все прочее, могущее быть отнесенным к подобным дефектам.

Часть договора, относящаяся к гарантиям, специально предусматривает, что продавец не несет ответственности в случае ненадлежащего отношения покупателя к товару или несоблюдения им специальной инструкции, приложенной продавцом. Сложности могут возникнуть в том случае, если дефект является следствием неудачного проекта, применения неудачных материалов и использования недостаточно квалифицированной рабочей силы, а не вследствие халатного обращения со стороны покупателя[[37]](#footnote-37).

**Санкции.** Отсутствие этого пункта в контракте дает банку основание для отнесения такого контракта к группе подозрительных на предмет фиктивности.

Предприятиям рекомендуется предусматривать санкции за ненадлежащее исполнение обязательств сторон: за нарушение сроков поставки, за несвоевременные платежи. За поставку товара ненадлежащего качества, в ненадлежащем количестве также рекомендуется устанавливать санкции[[38]](#footnote-38).

Безусловно, и Продавец и Покупатель, заключая контракт, надеются на своевременное, полное и надлежащее выполнение его. Однако, в действительности могут быть обстоятельства, когда кто-то из них по тем или иным причинам нарушает какие-либо из его условий. На этот случай в контракте предусматриваются *штрафные санкции,* позволяющие защитить интересы пострадавшей стороны. К этим санкциям относятся:

• конвенциональный штраф - защищает Покупателя от просрочки в поставка товара. Зависит от стоимости товара (на практике составляет от 0,5% до 15% и вплоть до аннулирования всего контракта) и от срока просрочки. Обычно штраф устанавливается в прогрессивно-возрастающем размере (например, 0,5% за 1-ю неделю просрочки, 1% за 2-ю неделю просрочки и т.д.), но не более, чем 15%;

• штраф за поставку некачественного товара в этом случае Продавец платит штраф за просрочку в поставке - некий согласованный дополнительный штраф;

• штраф за задержку открытия аккредитива - применяется к Покупателю так же, как за задержку платежа.

Кроме того, предусматриваются санкции к виновной стороне, сумма которых превышает штраф (например, за упущенную выгоду, за моральный ущерб и т.п.). По законам многих стран в случае нарушения условий контракта с виновной стороны могут быть взысканы не только штраф, но также и убытки, к тому же уплата этих сумм не освобождает виновника от исполнения контракта[[39]](#footnote-39).

**Страхование.** Транспортное страхование товаров обеспечивает возмещение страхователю его убытков, связанных с повреждением или утратой грузов в период их транспортировки. Этот раздел контракта включает следующие основные условия: что страхуется, от каких рисков, кто страхует, на какую сумму и в чью пользу осуществляется страхование.

«Инкотермс» предусматривает обязанность продавца осуществить транспортное страхование груза только при базисных условиях СIF и СIР. При СIF продавец обязан за свой счет застраховать груз на период его морской или речной транспортировки на судне от порта отгрузки до получения груза покупателем в порту назначения на условиях «свободно от частной аварии», разработанных Институтом лондонских страховщиков. Эти условия предусматривают страхование всех рисков за следующими исключениями:

• тех, которые произошли по вине страхователя в связи, например, с ненадлежащей упаковкой товаров;

• тех, которые являются следствием внутренних свойств товара, например, самовозгорание, отмокание, гниение и т.д.;

• тех, которые произошли вследствие нарушения режима транспортировки: намокание, выветривание, порча из-за несоблюдения температурного режима перевозчиком и т.д.;

• военные риски, риски от забастовок, мятежей и иных гражданских волнений.

Продавец по требованию покупателя должен произвести за его счет дополнительное страхование от военных рисков, рисков от забастовок, мятежей и иных гражданских волнений. Транспортное страхование обычно производится в валюте контракта купли-продажи на 110% стоимости поставляемого товара. Страхование осуществляется в пользу покупателя или указанного им лица. Продавец должен передать покупателю страховой полис для того, чтобы покупатель или иное лицо, обладающее страховым интересом, могло бы обратиться непосредственно к страховщику.

Если контракт дает продавцу право самостоятельно принимать решение о страховании груза, то он сам решает, на каком участке пути следования целесообразно страховать груз, от каких рисков и на какую сумму. Поскольку он страхует собственные риски, то и договор страхования он заключает в свою пользу. Обычно расходы продавца по страхованию груза в свою пользу в контрактной цене товара не учитываются[[40]](#footnote-40).

**Форс-мажорные обстоятельства.** К форс-мажорным обстоятельствам относятся события чрезвычайного характера, которые невозможно предвидеть. Это стихийные бедствия, пожар, наводнение и т.д.

Есть обстоятельства, которые являются спорными и могут считаться форс-мажорными только по договоренности сторон (забастовки, военные перевороты). Их нужно указать в контракте, если стороны пришли к соглашению, т.к. форс-мажорные обстоятельства освобождают стороны от ответственности за неисполнение своих обязательств по контракту. Ответственность за неисполнение обязательств снимается только на время действия форс-мажорных обстоятельств. Но иногда эти обстоятельства длятся так долго, что исполнение обязательств теряет всякий смысл. Поэтому целесообразно оговорить сроки действия форс-мажорных обстоятельств, по истечении которых стороны получают право на аннулирование контракта[[41]](#footnote-41).

Сторона, подвергшаяся воздействию таких обстоятельств, освобождается от обязанности возмещать другой стороне убытки и выплачивать неустойки. Поэтому очень важно, чтобы стороны контракта правильно трактовали, какие обстоятельства по данному контракту считаются форс-мажорными, или, как их нередко называют, «обстоятельствами непреодолимой силы».

Сторона, для которой наступили форс-мажорные обстоятельства, обязана немедленно известить другую сторону контракта об их наступлении и прекращении и в течение установленного в контракте срока (обычно 10—15 дней) предоставить официальное письменное подтверждение наступления действия таких обстоятельств[[42]](#footnote-42).

**Арбитраж.** В этом условии контракта устанавливается порядок разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами и не могут быть урегулированы мирным путем. В большинстве контрактов предусматривается разрешение спора в порядке третейского суда, или так называемого арбитража. Арбитраж обычно состоит из двух арбитров и одного суперарбитра. Для решения спора между двумя контрагентами избираются два арбитра той же национальности, что и спорящие стороны, и один суперарбитр другой национальности или же выбирается один арбитр третьей национальности.

При обращении в арбитраж покупатель не имеет права ни прекращать платежи, которые он должен производить в соответствии с договором, ни отказываться от принятия других партий товара, составляющих предмет того же договора. Каждая из сторон обязана выполнить в сроки, установленные решением или правилами арбитражного органа, вынесенное против нее арбитражное решение[[43]](#footnote-43).

**Реквизиты контракта.**

В конце текста контракта указываются следующие его реквизиты:

• на каких языках составлен и имеет силу контракт. Возможен вариант, когда контракт составлен на двух языках, но в его тексте специально указано, что контракт имеет силу только на одном языке;

• на каком языке стороны договорились вести деловую переписку;

• количество страниц основного текста контракта и количество приложений с указанием числа страниц в каждом приложении либо общего числа страниц;

• юридические адреса сторон. Юридические адреса сторон, соответствующие адресам, содержащимся в зарегистрированных уставах предприятий, должны быть указаны полностью.

Также должно быть указано полное название банка, с расчетного счета которого (или на расчетный счет которого) будут осуществляться платежи, с указанием его полного адреса, реквизитов связи и номера расчетного счета.

Желательно получить подтверждения банков о готовности производить все виды расчетов, выставлять подтвержденные аккредитивы, акцептовать и тратты, предоставлять банковские гарантии. Если такое подтверждение банка получено, в реквизитах контракта может быть сделана запись: «Подтверждение банка на расчеты и гарантии в пределах общей суммы контракта получено».

Если подписывающими контракт лицами являются руководители сторон «по положению» и стороны договорились обменяться копиями зарегистрированных уставов, или подписание осуществлено на основании доверенностей, в реквизитах контракта рекомендуется сделать отметку: «Копия зарегистрированного устава получена» или «Копия доверенности № \_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_\_, подписанная Президентом (Генеральным директором) \_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, получена».

Перед подписанием контракта надо проверить число страниц, наличие на приложениях надписи «Приложение № \_\_ к Контракту №\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_\_ года».

Все страницы основного текста контракта и приложений перед подписанием парафируются подписантами или их помощниками.

Подписи ставятся на последних страницах основного контракта и на каждом его приложении[[44]](#footnote-44).

**Заключение**

За последнее время внешнеэкономическая деятельность набрала обороты и стала разнообразна и многопланова. Субъектный состав этой деятельности значительно вырос, в сравнении с предыдущими годами. А, следовательно, удельный вес внешнеэкономической деятельности по сравнению с внутриэкономической тоже вырос. Это говорит о том, что всестороннее изучение ВЭД на данном этапе необходимо.

Партнерские отношения предполагают осуществление определенных прав и обязанностей, которые предприниматель дает своим партнерам при установлении с ними сотрудничества. Такие права и обязанности предприниматель закрепляются в договоре, подписываемом предпринимателем и его партнером.

Договор - это компромисс сторон, закрепление обязательств, которые берет на себя каждая из сторон для получения того эффекта, который лежит в основе сделки (например, приобретение товара или получения прибыли).

Для того чтобы сделка была заключена и исполнена грамотно, сторонам, в ней участвующим, необходимо хорошо ориентироваться в следующих вопросах: во-первых, что такое сделки, их виды и формы, а так же условия их действительности; во-вторых, что собой представляют внешнеэкономические сделки: их виды, содержание; в-третьих, порядок разрешения споров, вытекающих из внешнеэкономических сделок и механизм признания и исполнения решений арбитража.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что при заключении договора купли-продажи требуется умение правильно составлять контракты. Практика показывает, что тщательное формулирование договорных условий является одним из надежных средств избежать возникновения трудно устранимых недоразумений в последующем, особенно, принимая во внимание многоаспектность возникающих при заключении и исполнении контракта проблем (коммерческих, валютно-финансовых, юридических, транспортных и т.п.).

Интересы продавца и покупателя далеко не совсем совпадают и в случае ненадлежащего исполнения обязательств должником кредитор несет убытки. И, зачастую, затраты времени и сил на его юридическое преследование, во-первых, быть весьма обременительными и, во-вторых, оказаться в конечном счете напрасными, если у неисправного должника не будет достаточно денежных средств или иного имущества, на которое может быть обращено взыскание. Следовательно, необходимо взвесить риск несоблюдения условий договора и постараться изыскать средства снижения вероятных неблагоприятных последствий.

Учитывая правила толкования терминов, необходимо стремиться к тому, чтобы достигнутое соглашение наиболее четко отражалось в тексте контракта, воплощалось в формулировках одинаково понимаемых каждой стороной и не допускающих произвольной интерпретации.

И в заключении можно сказать, что важно не только знание правовых предписаний, но и умение правильно ими руководствоваться.

Конечно, в объеме одной курсовой работы трудно полностью осветить такую глубокую и обширную тему как КОММЕРЧЕСКИЙ ДОГОВОР ПО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИМ СДЕЛКАМ, однако фундаментальные понятия и базовые положения в указанной работе приведены, рассмотрены основные виды коммерческих договоров, этапы заключения сделки и пункты, составляющие международный контракт купли-продажи.

**Список используемой литературы**

1. Федеральный закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». Часть вторая.

2. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Внешнеэкономические связи: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2000.

3. Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. –М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.

4. Международные инвестиции и международные закупки / Под ред. В. Е. Есипова: Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998.

5. Международный маркетинг: Учеб. пособие для вузов/ Г. А. Васильев, Л. А. Ибрагимов, Н. Г. Каменева и др.; Под ред. Г. А. Васильева, Л. А. Ибрагимова.- М.: Юнити - ДАНА, 1999.

6. Новый «Инкотермс» международные правила толкования торговых терминов. – М.: Омега-Л, 2004.

7. Покровская В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 2002.

8. Синецкий Б. И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. - .М.: Юристъ, 1998.

9. Феонова Л. А. Внешнеэкономические контракты. Сборник договоров, комментарии. Издание второе, дополненное и пересмотренное. М.: «Издательство ПРИОР», 1999.

10. Цветков И. В. Внешнеторговые сделки: Правоприменительная практика: Практическое пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001.

11. Байбулатова Р. Виды платежа во внешнеторговом контракте.// Юридический мир. – 1999. - №2.

12. Внешнеторговый договор купли-продажи: использование международных торговых терминов «Инкотермс-1990».// Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. – 1999. - №3.

13. Плотников Ю.Н. Контракт как основной документ по внешнеэкономической деятельности предприятия. // Внешнеэкономический бюллетень. – 1999. - №6.

14 Шалашова Т. Н. Внешнеторговый контракт: правовые аспекты.//Внешнеэкономический бюллетень. – 2000. - №5.

Приложение 1.

**Примерный текст международного договора купли-продажи.**

ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ

заключен между отечественной фирмой \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ,

которую представляет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (в дальнейшем:

Продавец), и иностранной фирмой \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ,

которую представляет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (в дальнейшем:

Покупатель), в день \_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ года в г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

1. Предмет договора

1.1. Предмет договора - продажа находящейся в торговом обороте

кукурузы из страны Продавца, урожая 20\_\_\_ года общим количеством

около \_\_\_\_ тонн.

1.2. Поставка находящейся в торговом обороте кукурузы, указанной

в п. 1.1, будет выполнена в течение первых трех кварталов 20\_\_\_ года,

причем в каждом квартале по одной трети от общего количества,

соответственно по \_\_\_ тонн.

1.3. Количество поставляемого товара должно во всем соответство-

вать взятым образцам, отделенным в запечатанных мешочках.

2. Цена

2.1. Цена товара, указанного в п. 1 настоящего договора,

составляет \_\_\_\_\_\_ за тонну в нетто сумме на условиях СИФ порт \_\_\_\_\_ .

2.2. Налоги, таможенные пошлины, гербовые сборы, подоходные

налоги и другие расходы в связи с настоящим договором и его

исполнением, которые должны оплачиваться в стране Продавца, несет

Продавец, в то время как все налоговые обложения, таможенную пошлину,

гербовые сборы, подоходные налоги и другие расходы в связи с

настоящим договором в стране Покупателя несет Покупатель.

3. Тара, способ упаковки, маркировки и отправка

3.1. Товар будет грузиться на суда, не имеющие специальных

боксов для помещения рассыпного груза, и Продавец упакует в мешки 1/5

количества товара для правильной и безопасной перевозки товара,

отправляемого морем.

3.2. На мешках будет сделан оттиск адреса получателя товара

(Покупателя) со всеми данными, позволяющими легко идентифицировать

получателя, адрес и реквизиты Продавца с обозначением страны

происхождения товара.

3.3. Если Покупатель потребует упаковать в мешки весь товар,

Продавец исполнит это, причем 4/5 расходов по упаковке товара в мешки

оплачивает Покупатель. Упакованный в мешки товар будет снабжен всеми

данными, указанными в п. 3.2 настоящего раздела.

4. Обязанности и права сторон

в связи с поставкой товара

4.1. Продавец обязан:

1) поставить товар в соответствии с настоящим договором,

предоставляя все доказательства, которые требуются договором;

2) договориться на обычных условиях, за свой счет о перевозке

товара до условного порта назначения обычным рейсом на морском судне,

которое обычно используется для перевозки товара, указанного в п. 1

договора, и оплатить расходы по перевозке и разгрузке, которые

взимаются на регулярных судоходных линиях в порту отправления товара

во время погрузки;

3) за свой счет и риск получить разрешение государственных

органов на вывоз товара;

4) за свой счет погрузить товар на судно в порту отправления в

условленный день или в условленный срок, либо в разумных пределах по

срокам поставки, и без промедления сообщить Покупателю, что товар

погружен на судно; при этом расходы по упаковке товара в мешки

распределяются соответственно п. 3 настоящего договора;

5) получить за свой счет полис морского страхования для покрытия

транспортных рисков по договору. Страхование будет произведено в

страховых компаниях, которые положительно зарекомендовали себя, на

условиях FRA <1> и покрытия на условиях СИФ цены плюс 10% стоимости

товара. Договор страхования будет оформлен в валюте договора,

поскольку это возможно. Данное страхование не включает особые виды

риска, которые покрываются в отдельных торговых отраслях или от

которых покупатель желает специально защитить себя. Эти виды риска

будут урегулированы в статье 9 настоящего договора;

6) в зависимости от положений п. 4.2 подп. 4 настоящего

договора, нести весь риск за товар с момента, когда он действительно

перейдет на борт судна в порту отправления;

7) за свой счет, безотлагательно получить для покупателя чистый

ордерный коносамент, который выдан на условленный порт назначения, а

также счет-фактуру отправленного товара и страховой полис, а если

полис отсутствует, то сертификат страхования, который выдан по

полномочию страховой компании и обеспечивает владельцу те же самые

права, что и страховой полис, а также содержит основные положения

полиса. Коносамент должен содержать указание на условленный товар,

датирован в пределах срока, установленного для отправки товара, и

обеспечить индоссаментом или другим способом поставку товара по

распоряжению Покупателя или его представителя, указанного в договоре.

Коносамент должен состоять из полного комплекса коносаментов для

товара "произведена погрузка";

8) нести расходы по контролю за товаром (как, например, контроль

за качеством, измерение, взвешивание), необходимые для погрузки

товара;

9) нести расходы по налоговому обложению и гербовым сборам,

которые возникли в связи с товаром до момента погрузки товара,

включая сюда и все гербовые сборы, налоговые обложения и другие

расходы, которые возникли в связи с вывозом товара и в связи с

формальностями, которые необходимо выполнить для погрузки товара на

судно;

10) по требованию Покупателя и за его счет предоставить ему

доказательства происхождения товара и консульскую фактуру <2>;

11) по требованию Покупателя, на его риск и за счет его расходов

оказать ему помощь в получении документов, кроме документов,

упомянутых в предыдущем пункте, которые оформляются в стране

отправления или происхождения товара и которые необходимы покупателю

для ввоза товара в страну назначения (и, по необходимости, для

транзитного проезда через другие страны).

4.2. Покупатель обязан:

1) принять документы, когда Продавец передаст их ему, если они

соответствуют условиям договора, и заплатить согласованную цену;

2) принять товар в условленном порту назначения и нести, за

исключением платы за провоз и транспортного страхования, все расходы,

которые возникли во время перевозки товара морем до прибытия в порт

назначения, а также расходы по разгрузке, в том числе и за

пользование землей и берегом, если эти расходы не включены в плату за

перевозку или перевозчик не взыскал их отдельно при взимании платы за

перевозку;

3) принять на себя все риски за товар с момента, когда он

фактически перейдет через борт судна в порту отправления;

4) нести расходы, связанные с получением убедительных

доказательств о происхождении товара и консульской фактуры;

5) нести все расходы и затраты, возникшие в связи с

приобретением документов, если просрочил поставку товара или

своевременно не выбрал порта назначения. Точно так же Покупатель

несет риски и все дополнительные расходы, если своевременно не

распорядился товаром, который индивидуализирован по всем правилам,

четко обособлен или идентифицирован другим способом как товар,

относящийся к предмету договора;

6) уплатить таможенные пошлины, налоги и гербовые сборы, которые

взыскиваются при ввозе или же в связи с ввозом условленного товара;

7) получить и обеспечить за свой счет и на свой риск документы,

необходимые для ввоза товара в место назначения.

5. Поставка товара

5.1. Продавец обязан сообщить Покупателю о дне, когда начнутся

приготовления к поставке товара, как и о возможном наступлении

случаев, которые освобождают его от ответственности за исполнение

обязательств по договору.

5.2. Продавец должен поставлять товар равномерно каждый квартал,

как предусмотрено в п. 1 настоящего договора, по истечении последнего

месяца квартала, если товар не будет поставлен по вине Продавца,

будет применен гарантийный срок в 30 дней наряду с обязанностью

Продавца уплатить неустойку в размере 3% от стоимости непоставленного

в том квартале товара.

5.3. Если Продавец не поставит товар и в срок, указанный в п.

5.2, представляется еще крайний срок в 30 дней наряду с обязанностью

Продавца уплатить неустойку в размере 5% от стоимости непоставленной

части товара.

5.4. Если Продавец не поставит товар в срок, указанный в п. 5.3,

Покупатель в праве расторгнуть договор и требовать возмещения убытков

за неисполнение договора в размере 15% стоимости непоставленного

товара.

5.5. Продавцу разрешено отступить максимум 10% от условленного

количества товара.

5.6. Если поставленное количество в пределах 10% выше или ниже

обусловленного договором количества, Покупатель уплатит условленную

цену за фактически поставленное количество товара.

5.7. Если поставленное количество превышает условленное

количество, предусмотренное договором, с увеличением в допускаемых

пределах, указанных в п. 5.5, Покупатель должен принять условленное

количество и допускаемое от него отклонение. Он может также принять,

поскольку получит документы, поставленное количество товара полностью

и с превышением, указанным выше, и уплатить за то количество

условленную цену, но, если он не желает принять условленное

количество свыше допускаемого отклонения, он должен складировать его

на риск и за счет Продавца, включая обособленно и расходы по

перевозке товара сверх допускаемого отклонения от нормы.

5.8. Если поставленное количество товара меньше условленного,

учитывая и допускаемое отклонение, Покупатель не вправе отказаться от

приемки товара, но может требовать возмещение убытков за

недопоставленное количество ниже допускаемого отклонения от нормы и в

соответствии с п. 5.4 настоящего договора.

6. Коносамент

6.1. Продавец укажет в коносаменте все данные относительно

сторон договора, предмет перевозки - условленный товар, количество,

качество и цену.

6.2. Коносамент должен быть чистым и оборотным.

6.3. Поставку товара на судно требуется произвести таким

образом, чтобы капитану судна обеспечить возможность действовать в

соответствии с инструкциями Покупателя, соблюдая одновременно и все

меры безопасности плавания, которые он считает необходимыми, исходя

из конкретных обязательств.

6.4. Как только товар будет погружен на судно, Продавец по

телеграфу или телефаксу уведомит Покупателя о названии и тоннаже

судна, о дне отплытия судна из порта отправления и укажет количество

погруженного товара.

6.5. Дата, указанная в коносаменте, с обозначением "принято на

борт" или "погрузка произведена" будет достаточным доказательством о

дне погрузки, если не будет доказано противоположное.

7. Передача товара

7.1. Чистый коносамент является доказательством передачи товара

по количеству.

7.2. Стороны согласны в том, что приемка товара по качеству и

количеству производится после прибытия судна в порт назначения, в

присутствии представителя Продавца. Количество и качество товара бу-

дет зафиксировано в общем протоколе, составленном комиссией (ко-

миссионном протоколе). Если при составлении протокола между предста-

вителями сторон возникнут разногласия или представитель Продавца не

присутствовал при приемке, контроль товара осуществит фирма \_\_\_\_\_\_ ,

которая зарегистрирована в порту назначения для производства контроля

за качеством и количеством товара.

7.3. Если представитель Продавца не присутствовал при приемке

товара, а контролем установлены количественные или качественные

недостатки товара, Покупатель должен безотлагательно предъявить

Продавцу рекламацию.

7.4. После рекламации Покупатель должен принять на ответственное

хранение товар, который стал предметом рекламации.

7.5. Рекламация должна быть предъявлена в письменном виде

(заказным письмом, телефаксом или телеграммой) и в ней должны быть:

подробное изложение особенностей рекламируемого товара, обоснование

рекламации и требование Покупателя в связи с ее предъявлением.

8. Оплата

8.1. Покупная цена, указанная в п. 2 настоящего договора,

уплачивается путем выставления аккредитива в банк \_\_\_\_\_\_\_ .

8.2. Покупатель обязан в течение одного месяца со дня после

подписания настоящего договора открыть безотзывный, делимый

документный аккредитив на общую сумму установленной договором

стоимости товара, действительный на срок до \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

8.3. Документарный аккредитив открывается по представлении

следующих документов:

1) Счета-фактуры в 6 экз. (копия)

2) Копии коносамента

3) Копии полиса транспортного страхования

4) Копии сертификата о качестве товара

5) Копии телефакса (телеграммы) Продавца об отправке товара,

дате отправки, весе, названии судна, предполагаемом времени прибытия

в порт назначения.

8.4. При просрочке открытия аккредитива не по вине Продавца и не

по причине, освобождающей от ответственности Покупателя, Продавец

вправе выбирать: сохранить ли договор в силе на будущее время или

расторгнуть его.

8.5. Продавец, который, согласно п. 8.4, решит расторгнуть

договор, обязан сообщить об этом Покупателю заказным письмом,

телеграммой или по телефаксу в течение 15 календарных дней со дня,

предусмотренного договором для открытия аккредитива.

8.6. Поскольку Продавец, согласно п. 8.4, решит оставить договор

в силе, он, помимо оплаты основной суммы (главной части), имеет право

и на возмещение всех дополнительных расходов, которые он имел в связи

с товаром из-за просрочки Покупателя, а также право на 12% годовых

из-за просрочки оплаты.

9. Страхование товара

9.1. Продавец обязан застраховать товар на морском транспорте от

обычных рисков.

9.2. Если Покупатель желает застраховать товар от особых видов

риска, Продавец обеспечит за счет Покупателя следующие страховые

риски: от кражи, утечки, перегрева, плесени, а также от риска военных

действий, забастовок и локаута.

9.3. Продавец обязан обеспечить передаваемый страховой полис в

валюте договора, если это допускается по законам страны Продавца.

10. Случаи освобождения от ответственности

10.1. Продавец и Покупатель могут быть освобождены от

ответственности в определенных случаях, которые наступили независимо

от воли сторон.

10.2. Возникшие обязательства, не зависящие от воли сторон,

которых даже заботливому коммерсанту не удалось бы ни избежать, ни

устранить их последствия, буду считаться случаями, которые

освобождают от ответственности, если они наступили после заключения

договора и препятствуют его полному или частичному исполнению. В

особенности таковыми являются: стихийные бедствия, акты власти,

вооруженные конфликты и интервенции, а также чрезвычайные

экономические изменения, которые непосредственно влияют на исполнение

договорных обязательств.

10.3. Сторона, которая ссылается на какое-либо из обстоятельств,

указанных в п. 10.2 настоящего договора, обязана немедленно по

телеграфу известить другую сторону о наступлении и прекращении

действия этого обстоятельства. Сторона, затронутая этим

обстоятельством, если своевременно не объявит о его наступлении, не

может ссылаться на него, разве что само это обстоятельство

препятствовало отправлению такого сообщения.

10.4. Наступление обстоятельств, предусмотренных п. 10.2, при

условии надлежащего поведения, описанного в п. 10.3, продлевает срок

исполнения обязательств по договору, а именно на период,

продолжительность которого соответствует продолжительности действия

наступившего обстоятельства, не обязывая сторону, потерпевшую от

обстоятельства, возместить убытки.

10.5. Если обстоятельства, предусмотренные в п. 10.2,

продолжаются и после обусловленного срока, каждая из сторон вправе

расторгнуть договор и не возмещать убытки. Указанный срок одинаков

для обеих сторон договора.

10.6. Если обстоятельства, которые препятствовали исполнению

договорных обязательств, исчезнут, а договор расторгнут по п. 10.5,

Продавец может предложить Покупателю право преимущественной покупки

товара. Если Покупатель не примет это предложение в течение срока,

установленного Продавцом, последний вправе продать товар третьему

лицу.

11. Запрещение продажи товара в третьих странах

11.1. На основании настоящего договора Покупатель обязуется, что

не будет вывозить купленный товар в какую-либо третью страну,

использовать его только для потребления и переработки в своей стране.

11.2. Если Покупатель в нарушение п. 11.1 реэкспортирует товар в

какую-либо третью страну, то он обязан уплатить Продавцу штраф в

размере 25% от установлено договором цены товара, который поставлен

в третью страну.

12. Порядок урегулирования возможных споров

12.1. Все споры, которые могли бы возникнуть из настоящего

договора или по поводу договора, стороны попытаются решить путем

согласования.

12.2. Если стороны не достигнут согласованного решения, спор

разрешается в Арбитражном суде при Торговопромышленной палате РФ в

Москве, решение которого обязательно для сторон.

12.3. Стороны согласны на применение в арбитражном производстве

Регламента Арбитражного суда при Торговопромышленной палате РФ в

Москве.

12.4. Стороны применяют \_\_\_\_\_\_\_ материальное право для

урегулирования спора, возникшего из настоящего договора или по поводу

настоящего договора.

12.5. Стороны обязуются исполнить решение арбитража в срок,

определенный в самом решении или же в соответствии с Регламентом

Арбитражного суда при Торговопромышленной палате РФ в Москве.

13. Язык договора и корреспонденции

13.1. Язык настоящего договора и сопроводительной

корреспонденции - английский.

13.2. Служебные документы считаются действительными на языке, на

каком они выданы, а перевод на английский язык в случае необходимости

осуществляется стороной, которая использует этот документ без

официального удостоверения его судебным переводчиком или другим

должностным лицом.

14. Вступление договора в силу

14.1. Настоящий договор вступает в силу с момента его одобрения

компетентными органами страны Продавца и страны Покупателя.

14.2. Стороны обязуются предпринять все необходимые меры для

получения одобрения или согласия компетентных органов по п. 14.1

настоящего договора.

15. Изменения и дополнения договора

15.1. Изменения и дополнения настоящего договора могут

производиться только в письменной форме. Под письменной формой

подразумеваются и все согласования, достигнутые с помощью телеграмм

или телефаксов.

16. Уступки договора

16.1. Стороны согласны с тем, что передача отдельных прав и

обязанностей, равно как и договора в целом третьим лицам допускается

только при наличии предварительного согласия другой стороны с учетом

запрета, предусмотренного п. 11 настоящего договора.

16.2. К правопреемнику Покупателя или Продавца непосредственно

переходят права и обязанности, вытекающие из настоящего договора,

включая и те, которые связаны с урегулированием споров в соответствии

с п. 12 настоящего договора.

17. Порядок и правовые последствия

расторжения договора

17.1. Помимо случаев расторжения договора, согласно п. 5.4, п.

8.4 и п. 10 настоящего договора, каждая из сторон может расторгнуть

договор и по основаниям, приведенным в настоящей статье.

17.2. Если Покупатель сочтет, что ввиду неуважения к соблюдению

договорных обязательств со стороны Продавца или ввиду наступления

обстоятельств, которые затрудняют или препятствуют дальнейшему

исполнению договора, либо то же самое сочтет Продавец в отношении

обязательств Покупателя, то сторона затронутая этим неуважением или

наступившими обстоятельствами, обязана отправить письменное сообщение

другой стороне, в котором указываются причины, побуждающие к

расторжению договора.

17.3. Сторона, получившая сообщение, указанное в п. 17.2

настоящего договора, обязана в течение 30 дней изложить в письменной

форме свои позиции и предложения в ответ на сообщение. Если исходя из

позиций сторон, нельзя надеяться на устранение последствий

неуважения, просрочки и других трудностей в связи с исполнением

договора, либо если исполнение договора нельзя продолжить и по

истечении 10 (шестидесяти) дней, то обе стороны вправе расторгнуть

договор в письменной форме в течение 30 (тридцати) дней со дня

письменного уведомления, указанного в п. 17.2 и п. 17.3.

17.4. В случае расторжения договора по основаниям предшествующих

пунктов настоящей статьи стороны рассчитаются по всем своим

обязательствам, возникшим до дня расторжения договора.

17.5. При расторжении договора по вине одной стороны другая

сторона имеет право на возмещение расходов и упущенной выгоды по

общим правилам обязательного права.

18. Заключительные положения

18.1. Вся предварительная переписка и документация сторон по

договору утрачивает юридическую силу с момента заключения настоящего

договора.

18.2. Приложения к договору и протоколы, составленные после

заключения договора, в зависимости от их содержания, могут дополнять

или изменять содержание отдельных пунктов договора при условии

подписания их полномочными лицами обеих сторон.

18.3. Настоящий договор заключен в 8 идентичных экземплярах на

английском языке. Каждой стороне принадлежит по 4 экземпляра

договора.

ПОКУПАТЕЛЬ ПРОДАВЕЦ

1. Федеральный закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», ч.2, ст. 2. [↑](#footnote-ref-1)
2. Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. –М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996, с. 9. [↑](#footnote-ref-2)
3. Международный маркетинг: Учеб. пособие для вузов/ Г. А. Васильев, Л. А. Ибрагимов, Н. Г. Каменева и др.; Под ред. Г. А. Васильева, Л. А. Ибрагимова.- М.: Юнити - ДАНА, 1999, с.97. [↑](#footnote-ref-3)
4. Цветков И. В. Внешнеторговые сделки: Правоприменительная практика: Практическое пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001, с.10,11. [↑](#footnote-ref-4)
5. Покровская В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 2002, с. 81. [↑](#footnote-ref-5)
6. Покровская В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 2002, с. 122, 123, 124. [↑](#footnote-ref-6)
7. Международный маркетинг: Учеб. пособие для вузов/ Г. А. Васильев, Л. А. Ибрагимов, Н. Г. Каменева и др.; Под ред. Г. А. Васильева, Л. А. Ибрагимова.- М.: Юнити - ДАНА, 1999, с. 114, 116. [↑](#footnote-ref-7)
8. Покровская В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 2002, с.121, 122. [↑](#footnote-ref-8)
9. Покровская В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 2002, с.125. [↑](#footnote-ref-9)
10. Синецкий Б. И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. - .М.: Юристъ, 1998, с. 347. [↑](#footnote-ref-10)
11. Цветков И. В. Внешнеторговые сделки: Правоприменительная практика: Практическое пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001, с.28,29. [↑](#footnote-ref-11)
12. Покровская В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 2002, с. 130. [↑](#footnote-ref-12)
13. Международный маркетинг: Учеб. пособие для вузов/ Г. А. Васильев, Л. А. Ибрагимов, Н. Г. Каменева и др.; Под ред. Г. А. Васильева, Л. А. Ибрагимова.- М.: Юнити - ДАНА, 1999, с. 107. [↑](#footnote-ref-13)
14. Цветков И. В. Внешнеторговые сделки: Правоприменительная практика: Практическое пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001, с. 33, 34, 35. [↑](#footnote-ref-14)
15. Покровская В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 2002, с. 85, 87, 88, 89, 90. [↑](#footnote-ref-15)
16. Покровская В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 2002, с. 93. [↑](#footnote-ref-16)
17. Внешнеторговый договор купли-продажи: использование международных торговых терминов «Инкотермс-1990».// Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. – 1999. - №3, с. 60. [↑](#footnote-ref-17)
18. Синецкий Б. И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. - .М.: Юристъ, 1998, с. 32-33. [↑](#footnote-ref-18)
19. Внешнеторговый договор купли-продажи: использование международных торговых терминов «Инкотермс-1990».// Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. – 1999. - №3, с. 63 [↑](#footnote-ref-19)
20. Новый «Инкотермс» международные правила толкования торговых терминов. – М.: Омега-Л, 2004, с. 4, 8, 13, 18, 23, 28, 34, 39, 45, 50, 54, 58, 62. [↑](#footnote-ref-20)
21. Покровская В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 2002, с. 95. [↑](#footnote-ref-21)
22. Внешнеторговый договор купли-продажи: использование международных торговых терминов «Инкотермс-1990».// Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. – 1999. - №3, с. 66,67 [↑](#footnote-ref-22)
23. Покровская В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 2002, с. 95. [↑](#footnote-ref-23)
24. Внешнеторговый договор купли-продажи: использование международных торговых терминов «Инкотермс-1990».// Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. – 1999. - №3, с. 68. [↑](#footnote-ref-24)
25. Международный маркетинг: Учеб. пособие для вузов/ Г. А. Васильев, Л. А. Ибрагимов, Н. Г. Каменева и др.; Под ред. Г. А. Васильева, Л. А. Ибрагимова.- М.: Юнити - ДАНА, 1999, с. 104. [↑](#footnote-ref-25)
26. Синецкий Б. И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. - .М.: Юристъ, 1998, с. 146, 147. [↑](#footnote-ref-26)
27. Покровская В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 2002, с. 249. [↑](#footnote-ref-27)
28. Байбулатова Р. Виды платежа во внешнеторговом контракте.// Юридический мир. – 1999. - №2, с. 59, 60, 61 [↑](#footnote-ref-28)
29. Покровская В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 2002, с. 104. [↑](#footnote-ref-29)
30. Там же, с. 97, 98, 102. [↑](#footnote-ref-30)
31. Международные инвестиции и международные закупки / Под ред. В. Е. Есипова: Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998, с. 61, 62. [↑](#footnote-ref-31)
32. Плотников Ю.Н. Контракт как основной документ по внешнеэкономической деятельности предприятия.//Внешнеэкономический бюллетень. – 1999. - №6, с. 45. [↑](#footnote-ref-32)
33. Синецкий Б. И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. - .М.: Юристъ, 1998, с. 38. [↑](#footnote-ref-33)
34. Синецкий Б. И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. - .М.: Юристъ, 1998, с. 50, 53, 54, 55. [↑](#footnote-ref-34)
35. Плотников Ю.Н. Контракт как основной документ по внешнеэкономической деятельности предприятия.//Внешнеэкономический бюллетень. – 1999. - №6, с. 48, 50. [↑](#footnote-ref-35)
36. Внешнеторговый договор купли-продажи: использование международных торговых терминов «Инкотермс-1990».// Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. – 1999. - №3, с. 64, 64. [↑](#footnote-ref-36)
37. Международные инвестиции и международные закупки / Под ред. В. Е. Есипова: Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998, с. 80, 81. [↑](#footnote-ref-37)
38. Шалашова Т. Н. Внешнеторговый контракт: правовые аспекты. // Внешнеэкономический бюллетень. – 2000. - №5, с. 19. [↑](#footnote-ref-38)
39. Плотников Ю.Н. Контракт как основной документ по внешнеэкономической деятельности предприятия.//Внешнеэкономический бюллетень. – 1999. - №6, с. 51. [↑](#footnote-ref-39)
40. Синецкий Б. И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. - .М.: Юристъ, 1998, с. 84, 85. [↑](#footnote-ref-40)
41. Шалашова Т. Н. Внешнеторговый контракт: правовые аспекты. // Внешнеэкономический бюллетень. – 2000. - №5, с. 19. [↑](#footnote-ref-41)
42. Синецкий Б. И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. - .М.: Юристъ, 1998, с. 87. [↑](#footnote-ref-42)
43. Международные инвестиции и международные закупки / Под ред. В. Е. Есипова: Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998, с. 87. [↑](#footnote-ref-43)
44. Синецкий Б. И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. - .М.: Юристъ, 1998, с.96-97. [↑](#footnote-ref-44)