ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

Государственное образовательное учреждение

Высшего профессионального образования

«Ивановская государственная текстильная академия»

(ИГТА)

# 

# Кафедра «Банковское дело, анализ и аудит»

# Курсовая работа

# по дисциплине: «Внешнеэкономическая деятельность предприятий»

# на тему: «Внешнеторговая сделка по экспортной поставке металлопроката из России в Белоруссию».

# Выполнила: студентка

# группы 3э7

# Болонина К.Ю.

# Проверила: Коробова В.Ф.

# Иваново

# 2009

Содержание.

Введение…………………………………………………………………..….2

Глава 1. Подготовка сделки.

1.1. Торгово-экономические отношения России и Белоруссии……5

1.2. Развитие отрасли экспортируемого товара……………………..7

1.3. Характеристика экспортируемого товара………………………9

Глава 2. Заключение контракта купли-продажи. Основные условия.

2.1.Общие сведения…………………………………………………..12

2.2. Определение сторон и предмета контракта……………………17

2.3. Количественные и качественные характеристики…………….18

2.4. Срок и дата поставки…………………………………………….21

2.5. Базисные условия поставки……………………………………..23

2.6. Цена товара……………………………………………………….26

2.7. Условия платежа………………………………………………....28

2.8. Гарантии и рекламации………………………………………....31

2.9. Страхование товаров…………………………………………….35

2.10. Штрафные санкции……………………………………………..35

2.11. Форс-мажор……………………………………………………..36

2.12. Арбитраж………………………………………………………..37

2.13. Реквизиты и подписи сторон…………………………………..38

Глава 3. Расчет экономической эффективности сделки……………….....40

Заключение………………………………………………………………….42

Список используемых источников………………………………………...44

Приложения

**Введение.**

Внешнеэкономическая деятельность - широкое и сложное понятие. Это комплекс приемов и методов, обеспечивающих максимальную выгодность любой торговой операции для каждого из партнеров стран при учете интересов конечного потребителя. Главная цель внешнеэкономической 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 внешнем и внутреннем рынках товаров и услуг. Деятельность предпринимательских организаций в любых отраслях экономики опосредуется совершением сделок, заключением с хозяйствующими партнерами договоров и исполнением их сторонами[6].

Порядок совершения сделок в России, заключение и исполнение договоров определяется ГК РФ, Арбитражным процессуальным кодексом РФ, постановлениями 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[10].

Целью данной курсовой работы является заключение внешнеторгового контракта купли-продажи с белорусской компанией РУП "Молодечненский завод металлоконструкций" (РУП МЗМ), основным видом деятельности которой является строительство зданий административного, гражданского и производственного назначения, на экспортную поставку металлопроката сортового фасонного.

В соответствии с поставленной целью предполагается решить следующие задачи:

* изучение основных видов внешнеторговых контрактов купли-продажи;
* рассмотрение основных этапов подготовки внешнеторговой сделки по экспортной поставке и установление контакта с зарубежным партнером;
* подробный анализ содержания контракта купли-продажи, выбор условий поставки и расчетов;
* расчет прибыли по заключенному контракту купли-продажи и эффективности внешнеторговой сделки;
* оформление внешнеторгового контракта купли-продажи;
* исполнение заказа.

Предметом исследования является процесс заключения внешнеторговой сделки купли-продажи. Объектом – контракт купли-продажи по экспортной поставке металлопроката из России в Белоруссию.

Первая глава курсовой работы посвящена подготовке внешнеторговой сделки, где рассматривается общее состояние торгово-экономических отношений стран-партнеров по внешнеторговой сделке (России и Белоруссии), дается общая характеристика экспортируемого товара и кратко рассмотрено развитие отрасли по выбранной продукции.

Во второй главе дается анализ контракта международной купли-продажи, в котором более подробно рассмотрены основные статьи контракта, такие как: преамбула и определение сторон, предмет договора, количество и качество, сроки поставки, базисные условия поставки, цена и общая сумма контракта, условия платежа, упаковка и маркировка товара, рекламации и гарантии, штрафные санкции и возмещение убытков, страхование, форс-мажорные обстоятельства, арбитражная оговорка.

Расчетная часть нацелена на приобретение практических навыков экономических расчетов и самостоятельности исследований следующих показателей:

1. коммерческая прибыль по контракту купли-продажи;
2. себестоимость продаваемой продукции;
3. общие затраты по контракту (на упаковку, маркировку, погрузку, доставку и таможенный сбор);
4. экономический эффект заключенной внешнеторговой сделки по экспортной поставке.

При написании работы использовались труды отечественных и зарубежных учёных, в основу которых положено изучение процесса заключения внешнеторговых сделок в современных условиях.

Актуальность и значимость темы данной курсовой работы обусловлена тем, что составление международных контрактов является основой для совершения международных 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. Подготовка сделки.**

* 1. **Торгово-экономические отношения России и Белоруссии.**

Белоруссия — один из наиболее перспективных партнеров России среди стран СНГ в сфере внешнеэкономической деятельности на ближайшие годы. Сейчас никаких объективных препятствий на пути сотрудничества нет. Наибольший интерес России представляет развитие сотрудничества с данной страной в таких отраслях, как машиностроение, металлургия, пищевая промышленность, химическая промышленность и медицина.

Продолжилась работа и по дальнейшему развитию экономического сотрудничества. В рамках Союзного государства в январе 2009 г. Минэкономразвития России провело совместное заседание коллегии с Минэкономики Белоруссии, на котором обсуждались сценарные условия развития экономик России и Белоруссии в 2009 году и на период до 2011 года, и был согласован План совместных действий правительств России и Белоруссии по повышению конкурентоспособности экономик в условиях экономического кризиса[2].

30 января 2009 г. состоялось заседание Совета Министров Союзного государства, одним из важных решений которого стало утверждение Плана совместных действий Правительства Республики Беларусь и Правительства Российской Федерации по минимизации последствий финансового кризиса, улучшению параметров платежного баланса.

3 февраля 2009 г. состоялось заседание Высшего Государственного Совета Союзного государства, на котором принята  Программа согласованных действий в области внешней политики государств-участников Договора о создании Союзного государства на 2008-2009 годы, обсуждались вопросы расширения сотрудничества в топливно-энергетической сфере[9].

28 мая 2009 г. проведено  очередное заседание Совета Министров Союзного государства, где обсуждались итоги торгово-экономического сотрудничества в 1 квартале текущего года, итоги выполнения научно-технических программ Союзного государства в области машиностроения, пищевой промышленности, медицины и фармакологии.

Таким образом, объем внешней торговли между Белоруссией и Россией в первом полугодии нынешнего года составил более 9 млрд. долларов, или примерно 130% к аналогичному периоду прошлого года.

Объем экспорта из Беларуси в Россию в январе-июне составил 3 млрд. 46,5 млн. долларов, что более чем на 15% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Импорт продукции в Беларусь из России за этот период возрос на 43,7% и составил 6 млрд. 228 млн долларов[14].

Сложившееся в первом полугодии отрицательное сальдо внешней торговли с Россией (3 млрд. 181,5 млн. долларов) во втором полугодии "даст прирост экспорта белорусских товаров". Ввезенное в январе-июне в Беларусь российское сырье, которое составляет значительную часть импорта, до конца года будет переработано и отправлено обратно уже в виде готовой продукции белорусских производителей[10].

Белорусско-российские отношения развиваются достаточно активно. За период с начала создания Союзного государства товарооборот между странами вырос более чем в 3 раза. По итогам прошлого года он составил около 16 млрд долларов.

По словам руководителя представительства Постоянного комитета Союзного государства, из России поставляется в основном сырье, материалы и энергоресурсы. В свою очередь Беларусь отправляет грузовые автомобили и тракторы, бытовую технику, а также продукцию пищевой промышленности, мебель, одежду и обувь.

В будущем основное внимание в развитии торгово-экономического сотрудничества между Беларусью и Россией будет уделяться дальнейшему созданию равных условий для субъектов хозяйствования и взаимному продвижению на рынки двух государств-соседей выпускаемой у них продукции[3].

* 1. **Развитие отрасли экспортируемого товара.**

В современных условиях международного разделения труда, одной из отраслей специализации России является национальная металлургическая промышленность. Продукция российской металлургии составляет значительную долю в мировом производстве и торговле металлами и ее состояние в значительной степени зависит от тенденций развития мировой металлургии. Основным направлением развития международных экономических отношений на рубеже 20 и 21 веков стала глобализация экономики, которая в полной мере проявилась в металлургической промышленности. Это привело к развитию следующих тенденций в мировой металлургии:

* усилению роли крупных интегрированных компаний на мировых рынках;
* обострению конкуренции на рынках продукции с высокой добавленной стоимостью и распространению применения национальных защитных мер во внешней торговле;
* активизации работ по снижению затрат производства металлопродукции.

Мировые тенденции определяют проблемы отечественной металлургии на внешних рынках. Российские предприятия вытесняются с рынков металлопродукции с высокой добавленной стоимостью с использованием различных тарифных и нетарифных ограничений. В экспорте черной металлургии сырье и полуфабрикаты составляют более 60%. В экспорте цветной металлургии 80% приходится на основные первичные металлы, и только 10% на продукцию более высоких переделов. В результате этого фактора, уровень загрузки мощностей по производству конечной металлопродукции существенно ниже уровня металлопродукции более низких переделов. Вместе с тем, российские предприятия испытывают усиливающиеся давление со стороны третьих стран[1].

Таким образом, важнейшим направлением государственной промышленной политики в отношении металлургии в условиях глобальной конкуренции является обеспечение конкурентоспособности металлургической промышленности России на мировом рынке, что предполагает реализацию ряда государственных мер в области налоговой, таможенной и тарифной политики, а также внешней торговли.

Второе важное направление государственной промышленной политики связано с осуществлением специальных мер по расширению внутреннего спроса на металлопродукцию, по активизации инновационной деятельности в металлургии, по реструктуризации предприятий и решению социальных проблем.

Учитывая, что в период до 2010 года существенная часть продукции российской металлургии будет экспортироваться, развитие отрасли в значительной степени будет зависеть от состояния мировых рынков металлов. Наиболее острой проблемой является резкое ухудшение ситуации на рынке стали. Против российских металлургических предприятий введено более 50 торговых ограничений. Существенно ограничивают возможности сбыта всеобъемлющее Соглашение по стали с США и Соглашение с ЕС о квотах на стальную продукцию. Это во многом обусловлено негативными тенденциями в развитии мирового рынка черных металлов и в период до 2010 года оно будет зависеть от усилий, предпринимаемых крупнейшими металлургическими компаниями по ограничению объемов производства.

В общем виде, перспективы развития и модернизации металлургической промышленности в значительной мере зависят от возможности формирования у металлургических компаний собственных финансовых источников и привлечения заемных средств, что, в свою очередь, связано с совершенствованием законодательства в области инвестиционной, тарифной, инновационной и бюджетной политики, внешнеэкономической деятельности, налогообложения, ценообразования и ряда других сфер.

* 1. **Характеристика экспортируемого товара.**

ОАО «Еврометалл» находится по адресу: 143970, Россия, г.Москва, мкрн.Салтыковка, Носовихинское шоссе, влад. 253, основным видом деятельности которого является производство и продажа черного металлопроката сортового фасонного из стали, а также комплексное обеспечение строительных объектов выпускаемыми видами продукции.

Общие сведения:

1. Весь металл, подвергающийся обработке на прокатных станах, подразделяют на черный металлопрокат (изделия из чугуна и стали) и цветной металлопрокат (изделия из меди, латуни, олова). Черный и цветной металлопрокат имеют разное предназначение и используются в разных сферах, но и тот, и другой вид обработанного металла весьма широко распространены в промышленности.
2. Технология обработки металла на прокатных станах носит название прокатки. Лист металла обжимается между 2-мя валками, движущимися в разные стороны. В результате подобного производства металла получается металлопрокат различной формы и предназначения. Холоднокатаный металлопрокат – температура прокатки ниже температуры рекристаллизации, горячекатаный металлопрокат – температура прокатки выше температуры кристаллизации.
3. Сортамент металлопроката представляет собой набор различных профилей, получаемых в результате вышеописанного процесса производства металла. Профили металлопроката отличаются между собой формами и размерами.
4. Листовой металлопрокат - производство металла в виде листов, полос, рулонов и штрипсов. Листовой металлопрокат можно разделить на горячекатаный тонкий (толщиной до 4 мм), горячекатаный толстый прокат (толщиной более 4 мм), и холоднокатаный металлопрокат (любой толщины). Сюда же относят профнастил.
5. Сортовой металлопрокат - изготовление металла в виде прутков различных форм и размеров. Здесь идет разделение изделий из металла на простой металлопрокат (арматура, круги, полосы, квадраты); фасонный металлопрокат (швеллеры, балки, уголки, шестигранные профили и т.д.). Фасонный металлопрокат может быть общего назначения – профили из металла, применяемые в строительстве и промышленности, и специального назначения – изделия из металла, изготавливаемые прокаткой специально для нужд какой-либо определенной отрасли или заказчика.  Сортовой металлопрокат делят на крупный, средний и мелкий – в зависимости от диаметра профиля и размера полок изделий из металла.

Предприятие ОАО «Еврометалл» экспортирует следующий товар:

* Швеллер с параллельными гранями полок ГОСТ 8240-91. Размеры – 11,7 м;
* Балка ГОСТ 8239-89, СТО АСЧМ 20-93. Размеры- 9, 12 м;
* Уголок (равнополочный) ГОСТ 8509-93. Размеры – 11,7 м.

Среднерыночная цена в рублях и в евро, марка стали и масса данных видов продукции представлены в Приложении 3.

Более подробно остановимся на каждом из данных видов металлопродукции:

1. Швеллер - металлическое изделие П - образного сечения, который получают главным образом горячей заготовки на сортовых станках. Стальные горячекатаные швеллеры общего и специального назначения высотой от 50 до 400 мм и шириной полок от 32 до 115 мм изготавливаются по ГОСТ 8240-91 и предназначены для изготовления металлоконструкций в строительстве. По точности прокатки швеллер ГОСТ 8240-91 изготовляют повышенной точности-Б и обычной точности – В.
2. Металлическая балка является одним из видов продукции металлопроката, которые изготавливают из углеродистой и низколегированной стали и применяют в крупнопанельном, промышленном и гражданском строительстве для перекрытий, колонных металлоконструкций, мостовых сооружений, опор и подвесных путей. Балки металлические подразделяются на нормальные балки, широкополочные и колонные. Двутавровая металлическая балка может иметь длину, равную 4-12м, длина балки зависит от ее предназначения, а высота варьируется от 10 до 100 сантиметров.

Балка стальная делится на подгруппы:

* балки с параллельными гранями полок: балки нормальные; Ш- балки широкополочные; К- балки колонные;
* балки с уклоном граней полок: балки обычные; балки специальные: М- балки для подвесных путей, С- балки для армирования шахтных стволов.

1. Уголок стальной ГОСТ 8509-93, производится из углеродистой стали обыкновенного качества ГОСТ 308-88 марок: ст0, ст3кп, ст3сц/пс, ст4кп, ст4пс, ст4сп, ст5пс, ст6пс, ст6сп, из стали повышенной прочности (низколегированной) (ГОСТ 19281-89) марок: 08Г2С, 12ГС, 16ГС, 14Г2, 17ГС, 09Г2С, 14ХГС, 15ХСНД, 10ХНДП, 17Г1С, 10Г2С1, 10Г2БД, 10ХСНД, 15Г2СФД, 14Г2АФ, 16Г2АФ, 15Г2АФДпс, 18Г2АФпс. Металлический уголок относится к сортовому прокату. Прокатный металлический уголок используют во многих областях, чаще всего в строительстве как жесткую арматуру, в конструкциях каркасных зданий. Металлический уголок бывает мерной и немерной длины.

Изделия черного металлопроката – основа многих металлоконструкций в строительстве и промышленности. Изделия из черного металла остаются высоко востребованными в процессе любого серьезного строительства. Металлопрокат востребован при возведении панельных домов, строительстве мостов и перекрытий, создании различных бетонных конструкций. Кроме этого, черный металлопрокат находит свое применение в различных сферах машиностроения и станкостроения, транспортной промышленности. Основное назначение сортового металлопроката – создание прочных конструкций под основу и усиление существующих, в целях максимальной надежности всего задуманного объекта.

**Глава 2. Заключение контракта купли-продажи. Основные условия.**

**2.1.Общие сведения.**

Контракт международной купли-продажи является наиболее распространенной юридической формой внешнеторговой сделки. Его разработка, заключение и исполнение требуют специальных знаний и навыков, а также учета специфических особенностей внешнего рынка[8].

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

Регулирование заключения договора купли-продажи и те права и обязанности продавца и покупателя, которые возникают из такого договора, унифицировано в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров[7].

Венская конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах, когда эти государства являются договаривающимися сторонами или когда согласно нормам международного частного права применимо право договаривающегося государства.

В зависимости от принципов, лежащих в основе классификации, контракты купли-продажи можно разделить на следующие виды.

В зависимости от характера поставки и специфики взаимоотношений контрагентов различают:

* контракт с разовой поставкой товара, после исполнения которого юридические отношения между сторонами сделки прекращаются;
* контракт с периодической регулярной поставкой товаров от продавца к покупателю в течение определенного срока.

Оба вида контракта могут иметь как короткий, так и длительный срок исполнения, а основное отличие состоит в специфике взаимоотношений партнеров сделки[11].

В зависимости от формы оплаты за товар контракты делятся на:

* контракт с оплатой в денежной форме (предусматривает расчеты в определенной согласованной сторонами валюте с применением обусловленных в контракте способа платежа и формы расчетов);
* контракт с оплатой в товарной форме (продажа одного или нескольких товаров одновременно увязывается с покупкой другого товара, и расчеты в иностранной валюте не производятся). К таким контрактам относятся товарообменные и компенсационные соглашения;
* контракты с оплатой в смешанной форме (наиболее распространенные в современных условиях). В таких соглашениях обычно речь идет о строительстве на условиях целевого кредитования предприятия под ключ и оплате затрат частично в денежной, а частично в товарной форме. Такие контракты получили название: о разделе продукции, о промышленной компенсации, сделки на компенсационной основе, сделки «развитие-импорт». В них фактически связываются три долгосрочные сделки на одну и ту же сумму (без учета процентов по кредиту): контракт купли-продажи технических средств и услуг по сооружению предприятия; соглашение о долгосрочном кредите; долгосрочный контракт на поставку сырья.

С практической точки зрения целесообразно различать лишь договоры международной купли-продажи, регулируемые Венской конвенцией, и договоры международной купли-продажи, к которым она неприменима. К числу последних относятся не только сделки между контрагентами, коммерческие предприятия которых находятся в странах, не присоединившихся к Венской конвенции, но и, например, весьма распространенные во внешней торговле договоры купли-продажи электроэнергии, ценных бумаг, морских и воздушных судов и др[8].

В зависимости от характера перевозки товара:

* договоры купли-продажи товара, предусматривающие перевозку, в которых отчуждатель не обязан передать товар в определенном месте, однако должен его сдать первому независимому перевозчику для передачи приобретателю (п. 1 ст. 67 Венской конвенции, FCA, CIP, CPT Инкотермс 2000);
* договоры купли-продажи товара, предусматривающие перевозку, в которых отчуждатель обязан сдать товар независимому перевозчику в определенном месте для последующей передачи приобретателю (п. 1 ст. 67 Венской конвенции, CIF, CFR, FAS, FOB Инкотермс 2000).

В зависимости от характера поставки: контракты разовые и с периодической поставкой:

* контракт с разовой поставкой (разовое соглашение, разовая сделка) предусматривает поставку одной стороной другой стороне согласованного между ними количества товара к определенной установленной в контракте дате. После выполнения сторонами взятых на себя обязательств юридические отношения между ними прекращаются. Разовые соглашения бывают двух типов: с короткими сроками поставки и с длительными сроками поставки;
* контракт с периодической поставкой предусматривает регулярную периодическую поставку согласованных в нем количеств товара на протяжении установленного срока. Этот срок может быть коротким (обычно — годичным) и длительным, составляющим в среднем 5 — 10, а иногда 15 — 20 лет. Контракты с краткосрочными сроками называются краткосрочными, или годичными;
* контракты с длительными сроками — долгосрочными.

Кроме того, различаютбартерные сделки- товарообменные и компенсационные соглашения, которые предусматривают простой обмен согласованных количеств одного товара на другой, где устанавливается либо количество взаимопоставляемых товаров, либо оговаривается сумма, на которую стороны обязуются поставить товары; ипростое компенсационное соглашение - взаимная поставка товара на равную стоимость. Однако, в отличие от товарообменной, компенсационная сделка предусматривает согласование сторонами цен взаимопоставляемых товаров. В такой сделке обычно фигурируют не два товара, а значительное число предполагаемых к обмену товаров.

Заключение контрактов состоит из двух основных стадий. Это предложение заключить контракт (оферта) и принятие предложения (акцепт).

Оферта должна удовлетворять двум требованиям: содержать в себе все существенные пункты предполагаемого договора и быть адресованной конкретному лицу или неопределённому кругу лиц при условии возможной индивидуализации одного или нескольких из них, желающих принять предложение[8].

Различают два вида оферты:

Твёрдая оферта- письменное предложение о продаже определённой партии товара, направленное конкретному покупателю. Это предложение, на основании которого у оферента возникают определённые обязательства, вытекающие из оферты. В ней продавец оговаривает срок, в течение которого считает себя связанным предложенными им условиями, то есть он не вправе отменить или изменить их.

Свободная или публичная оферта- это предложение о продаже определённой партии товара, направленное неопределённому кругу лиц, что не порождает для оферента каких-либо обязательств. Содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовётся, признается публичной офертой. Свободную оферту продавец делает одновременно нескольким покупателям, что обеспечивает ему ознакомление с товарным рынком. Получение свободной оферты потенциальным покупателям означает, что такое же предложение получено и его конкурентами, следовательно по отношению к данному покупателю продавец не связан твёрдыми обязательствами[13].

Под акцептом понимается согласие адресата, данное в установленный срок, заключить договор на условиях предложенных оферентом. По своему содержанию акцепт должен отвечать условиям, сформулированным в предложении заключить договор.

Договор считается заключенным, когда две стороны - экспортёр и импортёр достигли согласия в торговой сделке по всем её существенным условиям[12].

Структура и содержание контракта носят во многом индивидуальный характер и определяются как спецификой предмета сделки, так и степенью близости контрагентов. В целом внешнеэкономические контракты обычно содержат следующие основные статьи, располагаемые в определённой последовательности:

- преамбула и определение сторон;

- предмет договора;

- количество и качество;

- сроки поставки;

- базисные условия поставки;

- цена и общая сумма контракта;

- условия платежа;

- упаковка и маркировка товара;

- рекламации и гарантии;

- штрафные санкции и возмещение убытков;

- страхование;

- форс-мажорные обстоятельства;

- арбитражная оговорка.

Приложенный к курсовой работе контракт купли-продажи на экспортную поставку металлопроката сортового фасонного из России в Белоруссию является контрактом разовой поставки с оплатой в денежной форме. По контракту ОАО «Еврометалл» - продавец обязан сдать товар независимому перевозчику в определенном месте (таможня на границе Белоруссии – г.Орша) для последующей передачи РУП «Молодечненский завод металлоконструкций» - покупателю. Оферта твердая со сроком действия 30 дней с даты отсылки.

Контракт включает следующие статьи: преамбула, предмет контракта, цена товара и общая стоимость контракта, качество товара, условия и сроки поставки, упаковка и маркировка, сдача и приемка товара, платеж, рекламация, форс-мажор, арбитраж, прочие условия, реквизиты и подписи сторон.

**2.2. Определение сторон и предмета контракта**

Текст начинается с преамбулы, которая предшествует тексту контракта и начинается со слова «контракт» в середине страницы, после которого следует номер контракта. Ниже, справа пишется дата, а слева указывается место заключения контракта. Далее в преамбуле чётко указывается фирменные наименования сторон. В преамбуле также даётся определение сторон как контрагентов[11].

После преамбулы следует описание предмета контракта и устанавливается его точное наименование, характеристика, модель, сорт и т.д. Если товар требует более подробной характеристики или ассортимент товара широк по наименованиям и количеству, то всё это указывается в приложении к договору (спецификации), которое является неотъемлемой частью контракта, о чём делается соответствующая оговорка в тексте контракта.

В приложенном к курсовой работе контракте продавцом выступает ОАО «Еврометалл» (Россия, г.Москва), покупателем - РУП "Молодечненский завод металлоконструкций" (Белоруссия, г.Минск).

Предметом данного контракта служит металлопрокат сортовой фасонный.

**2.3. Количественные и качественные характеристики**

При определении количества товара в контракте купли-продажи единица устанавливается: единица измерения, порядок установления количества, система мер и весов.

Количество товара в контракте можно выразить мерами веса, объёма, длины, площади, в штуках. Выбор той или иной единицы измерения зависит от характера самого товара и от сложившейся практики в международной торговле тем или иным товаром. Количество товара, подлежащего поставке, может быть определено либо твёрдо фиксированной, либо в установленных пределах. Иногда твёрдо фиксированное количество сопровождается оговоркой, предоставляющей право продавцу или покупателю закупить на тех же (или иных) условиях в тот же (или иной) срок дополнительное количество товара с указанием периода, в течение которого одна сторона должна уведомить другую сторону о своём намерении воспользоваться своим правом. Это право выражается словами «по опциону» или «по выбору».

В контракте оговаривается также, включается ли тара и упаковка в количество поставляемого товара. В зависимости от этого различают: вес брутто - вес товара вместе с внутренней и внешней упаковкой, включая упаковочные материалы; вес нетто - вес товара без всякой упаковки; вес брутто за нетто - вес товара с тарой, когда стоимость тары приравнивается к стоимости товара (в тех случаях, когда вес тары составляет не более 1-2 % веса товара и цены тары мало отличается от цены такой же весовой единицы товара - мешки, полиэтиленовые пакеты). В этом случае весом тары как бы пренебрегают, и брутто принимается за нетто.

Определение качество товара в контракте купли-продажи предполагает установление качественной характеристики товара, то есть совокупности свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению.

Выбор способа определения качества зависит от характера товара, от практики, сложившейся в международной торговле данным товаром, других условий:

1.По стандарту.Этот способ предполагает поставку товара по качеству, соответствующему определённому стандарту. Стандарт - это документ, в котором даётся качественная характеристика товара. В контракте достаточно сослаться на номер и дату стандарта и указать организацию, его разработавшую.

2. По техническим условиям. Этот способ применяется в случаях, когда на данный товар отсутствуют стандарты и когда по особым условиям производства и эксплуатации необходимо установление специальных требований к его качеству. Технические условия содержат подробную техническую характеристику товара, описание материалов, из которых он должен изготовляться, правила и методы проверки и испытаний.

Технические условия приводятся или в самом тексте контракта, или в приложении к контракту.

3. По спецификации, указанной в договоре.Спецификация содержит обычно необходимые технические параметры, характеризующие товар. Спецификации могут составляться экспортёрами, импортёрами, различными ассоциациями и другими организациями - как национальными, так и международными. В контракте в этом случае необходимо указать организацию, составившую спецификацию, и провести основные показатели этой спецификации.

4. По образцу.Этот способ предполагает установление качества товара в контракте в соответствии с определённым образцом, согласованным и подтверждённым сторонами и являющимся эталоном. В контракт, как правило, вносится указание относительно количества отобранных образцов и порядка сличения поставленного товара с образцом. Обычно принято отбирать три образца. Один образец хранится у покупателя, другой - у продавца, третий - у какой-либо нейтральной организации (например, торговой палаты), указанной в контракте.

5. По предварительному осмотру.В контракте этот способ обозначается словами «осмотрено-одобрено». При этом способе покупателю предоставляется право осмотреть всю партию товара в установленный срок. Продавец гарантирует качество товара таким, каким его осмотрел и одобрил покупатель. В этом случае продавец за качество фактически поставленного товара не отвечает, если только в товаре не было скрытых недостатков, которые покупатель при осмотре товара установить не смог и о которых ему не было сообщено до совершения сделки.

6. По содержанию отдельных веществ в товаре**.** Этот способ определения на установление в контракте в процентах минимально допустимого содержания полезных веществ и максимально допустимого содержания нежелательных элементов или примесей.

7. По выходу готового продукта.При этом способе в контракте устанавливается показатель, определяющий количество конечного продукта, который должен быть получен из сырья. Этот показатель может быть установлен как в процентах, так и в абсолютных величинах.

8. По справедливому среднему качеству– ФАК (fair average quality). Этот способ применяется в основном в контрактах на зерновые. В контракте делается указание, что качество товара должно соответствовать справедливому среднему качеству зерна в определённый период и в установленном месте отгрузки.

9. По натурному весу.Этим способом определяется качество зерновых. Натурный вес, выраженный в килограммах одного гектолитра (объёмной единицы) зерна (форма, величина зерна, наполненность, удельный вес) и даёт представление о количественных выходах муки и крупы из него. Показатели натурного веса обычно применяются с другими показателями (например, содержание посторонних примесей в зерне).

10. Способ «тель-кель»означает поставку товара, «каким он есть». В этом случае продавец не несёт ответственности за качество поставляемого товара. Покупатель обязан принять товар независимо от его качества, если он соответствует наименованию (виду, сорту), указанному в контракте.

Довольно часто качество товара в контракте определяется применением двух или нескольких способов. При отсутствии в договоре указаний относительно качества обычно считается, что качество поставляемого товара должно соответствовать среднему качеству, являющемуся в стране продавца или в стране происхождения товара обычным для данного товара.

В прилагаемом к курсовой работе контракте качественные и количественные характеристики определены в соответствии со спецификацией экспортируемого товара, являющегося неотъемлемой его частью.

**2.4. Срок и дата поставки.**

Под сроком поставки понимается момент, когда продавец обязан предать товар в собственность покупателю или по его поручению лицу, действующему от его имени.

Оговоренное в контракте количество товара может быть поставлено единовременно или по частям. При единовременной поставке устанавливается один срок поставки. При поставке по частям в контракте указываются промежуточные сроки поставки.

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

- определением календарного дня поставки;

- определением периода, в течение которого должна быть произведена поставка: календарный месяц, квартал или год;

- применением принятых в торговле терминов, например, таких как «немедленная поставка»; «быстрая поставка»; «без задержки»; «товар в наличии на месте»; «со склада»;

- путём указания числа дней, недель, месяцев, счёт которым начинается с момента совершения одной из сторон предусмотренного в контракте действия по исполнению обусловленной обязанности.

Датой поставки называется дата передачи товара в распоряжение покупателя.

В зависимости от способа поставки датой поставки может считаться:

- дата документа, выдаваемого транспортной организацией, принявшей товар для перевозки;

- дата расписки транспортно-экспедиторской фирмы в приёме груза для дальнейшей отправки по назначению;

- дата складского свидетельства в случае, когда покупатель несвоевременно предстоит тоннаж и продавец воспользуется своим правом передать товар на хранение на склад за счёт и риск покупателя;

- дата подписания приёмо-сдаточного акта комиссией заказчика и представителем поставщика и выдачи поставщиком заказчику сертификата на право собственности (в контрактах на суда);

- дата подписания приёмо-сдаточного акта комиссией заказчика и представителем поставщика после поставки последней партии, без которой невозможно использовать всё ранее поставленное оборудование.

В приложенном к курсовой работе контракте товар поставляется грузовым автомобильным транспортом продавца (Приложение 4). Датой поставки является дата штемпеля на товарно-транспортой накладной, выписанной на имя покупателя. Срок поставки определен периодом – по декабрь 2009 года.

**2.5. Базисные условия поставки.**

Базисными условиями в контракте называют специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя.

Те расходы по доставке товара, которые несёт продавец, включаются в цену товара. Эти условия называются базисными потому, что они устанавливают базис цены товара и оказывают влияние на уровень цены товара.

Базисные условия выражаются в определенных терминах, которые сложились в практике международной торговли. Толкование этой терминологии дается Международной торговой палатой в документе под названием "Инкотермс".

Наиболее распространенными базисными условиями являются:

1. С завода (с указанием пункта) - ExWorks- EXW.Продавец предоставляет товар в распоряжение покупателя на своем заводе. Здесь же на покупателя переходит и риск случайной гибели товара. Покупатель оплачивает все расходы по погрузке, перевозке, страхованию товара и его растаможиванию. Продавец, следовательно, имеет минимум обязательств.

2. Франко-перевозчик (с указанием пункта) - Free Сarrier - FCA.Продавец считается выполнившим свои обязательства после того, как передал его перевозчику. "Перевозчиком" может быть любое лицо, которое взяло на себя договорное обязательство доставить товар в пункт, указанный покупателем. При этом может использоваться любой вид транспорта: воздушный, речной, морской, автомобильный или железнодорожный.

3. Свободно вдоль борта судна (наименование порта отгрузки) - Free Аlongside Ship - FAS.Право собственности, а значит и риск случайной гибели или повреждения товара, и все дальнейшие расходы переходят с продавца на покупателя после того, как товар размещен на пристани вдоль борта судна.

4. Свободно на борту (наименование порта отгрузки) - Free Оn Board- FOB.Продавец организует погрузку товара на борт судна. Право собственности и риск случайной гибели или повреждения товара переходит в момент переноса товара через поручни судна.

5. Стоимость и фрахт (наименование порта назначения) - Cost and Freight - CFR (CAF). Здесь риск, также как и при ФОБ, переходит в момент переноса товара через поручни судна. Отличие состоит в том, что продавец берет на себя обязанность оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный пункт назначения.

6. Стоимость, страхование и фрахт (наименование порта назначения) - Cost, Insurance, Freight - CIF.Включает в себя обязанности, возлагаемые на продавца по условию КАФ, а также обязанность продавца обеспечить страхование от риска во время перевозки.

7. DAF (Delivered at Frontier) – поставка на границу (с указанием места). Обязанности продавца считаются выполненными с момента прибытия товара в согласованный пункт или место на границе. При этом продавец должен произвести таможенную очистку товара на таможенной границе своей страны.

8. DES (Delivered ex Ship) – поставка с судна (с указанием порта назначения). Используется только при перевозке товара морским или внутренним водным путём. Обязанности продавца считаются выполненными, когда в согласованном порту назначения покупатель получает на судне неочищенный от ввозных таможенных пошлин товар. Все расходы и риски до порта назначения несёт продавец. Расходы по разгрузке судна в порту назначения оплачивает покупатель.

9. DEQ (Delivered ex Quay) – поставка с причала (с указанием порта назначения). Данный термин используется при перевозке морским или внутренним, водным транспортом. Однако в этом случае, по сравнению с условием DES, продавец берёт на себя дополнительные обязанности: он должен передать товар покупателю на причале (пристани) в согласованном порту назначения, при этом товар должен уже быть очищен от ввозных пошлин в стране импортёра. Поэтому все расходы и риски до момента передачи товара несёт продавец. При таком условии возможен следующий вариант: когда, либо по причине отсутствия у продавца импортной лицензии, либо по взаимной договорённости таможенную очистку в стране импортёра производит сам импортёр. Тогда в контракте делается запись «без оплаты пошлин».

10. DDU (Delivered duty unpaid) – поставка без оплаты пошлин (с указанием места назначения). Используется независимо от вида транспорта и обозначает следующее: продавец считается выполнившим свои обязательства в момент поставки товара в согласованный пункт, в стране ввоза. Однако он не несёт расходов по таможенной очистке товара в стране импортёра. Вместе с тем возможен вариант, при котором сторонами согласовано, что таможенная очистка в стране импортёра возлагается на продавца. В этом случае риск и расходы продавца возрастают.

11. DDP (Delivered duty paid) – поставка с оплатой пошлин (с указанием места назначения).Предполагает полный перечень обязанностей продавца. Обязательства продавца считаются выполненными в момент передачи товара покупателю в согласованном пункте в стране ввоза. Если продавец не может получить импортную лицензию, то этот термин не может применяться. Если продавец обращается к покупателю с просьбой оказать содействие в оформлении провоза товара через таможенную границу покупателя, то продавец обязан возместить покупателю все расходы, связанные с выполнением данной просьбы.

В приложенном к курсовой работе контракте базисные условия поставки - DAF таможня на границе Белоруссии – г.Орша.

**2.6. Цена товара.**

При условии цены товара в контракте купли-продажи определяются единицы измерения, базис цены, валюта цены, способ фиксации цены и уровень цены.

Выбор единицы измерения, за которую устанавливается цена, зависит от характера товара и от практики, сложившейся в торговле данным товаром на мировом рынке.

Цена в контракте может быть установлена:

- за определённую количественную единицу товара, применяемую в торговле данным товаром (веса, длины, площади, объёма, в штуках) или в счётных единицах (сотня, дюжина);

- за весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре;

- за весовую единицу в зависимости от колебаний натурного веса, содержания посторонних примесей и влажности.

При фиксации в контракте цены товара большое значение имеет определение её базиса в отношении места поставки. Базис цены устанавливает, входит ли транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке товара в цену товара.

Базис цены обычно определяется применением соответствующего термина (ФАС, ФОБ, СИФ и др.) с указанием названия пункта сдачи товара. Цена, устанавливаемая в контракте, может быть выражена в валюте страны экспортёра, импортёра или валюты третьей страны.

Цена может быть зафиксирована в контракте в момент его заключения, на протяжении срока действия контракта или к моменту его исполнения. В зависимости от способа фиксации различают следующие виды цен: твёрдая, подвижная, скользящая, с последующей фиксацией.

Твёрдая ценаустанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение срока его действия.

Подвижная цена- зафиксированная при заключении контракта цена, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится. При установлении подвижной цены в контракт вносится оговорка, предусматривающая, что если к моменту исполнения сделки цена на рынке повысится или понизится, соответственно должна измениться и цена, зафиксированная в контракте.

Скользящая цена– это цена, исчисляемая в момент исполнения контракта купли-продажи пересмотра договорной (базисной) цены с учётом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта.

При подписании контракта фиксируется так называемая базисная цена и оговаривается её структура, то есть доля в процентах постоянных расходов, расходов на сырьё и материалы и расхода на заработную плату.

При определения уровня цены контрагенты обычно ориентируются на два вида цен: публикуемые и расчётные.

Публикуемые цены – это цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации. Они, как правило, отражают уровень мировых цен. К публикуемым ценам относятся: справочные цены, биржевые котировка, цены аукционов, цены, проводимые в общих статистических справочниках, цены фактических сделок, цены предложений крупных фирм.

Расчётные цены поставщика – это цены, которые применяются в контрактах на нестандартное специальное оборудование, производимое, как правило, по индивидуальным заказам.

В приложенном к курсовой работе контракте цена твердая и установлена в евро за 1 метрическую тонну металлопроката сортового простого. В цену включена стоимость упаковки и маркировки. Общая сумма контракта составляет 62025 евро.

**2.7. Условия платежа.**

При определении условия платежа в контракте устанавливается: валюта платежа, срок платежа, способ платежа и форма расчёта, оговорки, направленные на уменьшение или устранение валютного риска.

При заключении контракта устанавливают, в какой валюте будет произведена оплата товара: в валюте страны экспортёра, страны импортёра или в валюте третьей страны. Иногда в контракте предусматривается право импортёра произвести по своему выбору платёж в различных валютах.

Валюта, в которой производится платёж за товар, называется валютой платежа или валютой расчёта.

Валюта платежа может совпадать с валютой цены товара, а может и не совпадать. В последнем случае в контракте указывается курс, по которому будет осуществлён перерасчёт, в частности, курс, какого денежного рынка (страны импортёра, экспортёра или третьей страны); курс, какого вида платёжных средств (телеграфного или почтового перевода) будет использован для оплаты; курс продавцов, покупателей или средней между ними. Обычно перевод валюты цены в валюту платежа осуществляется по курсу, действующему в стране, где производится платёж. При выборе курса валюты устанавливается не только его выгодность при переводе в валюту контрагента, но также и степень валюты, то есть обмена на валюту контрагента[4].

Стороны обычно устанавливают в контракте конкретные сроки платежа. Если сроки не установлены прямо или косвенно, то платёж обычно производится через определённое число дней после уведомления продавцом покупателя о том, что товар предоставлен в его распоряжение; при других условиях поставки – через определённое число дней после уведомления об отправке товара.

Способы платежа определяют, когда производится оплата товара по отношению к его фактической поставке. Основные способы платежа: наличный платёж, платёж с авансом и платёж в кредит.

Наличный платёжпроизводится через банк до или после передачи экспортёром товаросопроводительных документов или самого товара в распоряжение покупателя и предусматривает оплату товара в полной стоимости в период о его готовности для экспортёра, до перехода в распоряжение покупателя. Он может осуществляться единовременно или по частям.

Единовременный платёж предполагает оплату полной стоимости товара.

Наличный платёж по частям в зависимости от условий поставки предусматривает оплату основной части платежа (80-90%) после отгрузки товара или вручения товарных документов и оставшейся части – после приёмки товара импортёра или по истечении гарантийного срока.

Платёж с авансомпредусматривает выплату покупателем – импортёром поставщику – экспортёру согласованных в контракте сумм в счёт причитающихся по контракту платежей до передачи товара в его распоряжение, а чаще всего до начала исполнения заказа. Авансовый платёж выполняет двоякую роль: во-первых, он является формой кредитования импортёром экспортёра; во-вторых, он служит средством обеспечения обязательств, принятых покупателем по контракту.

Платёж в кредитпредусматривает осуществление расчёта по сделке на основе предоставляемого экспортёром импортёру фирменного (коммерческого) кредита[5].

По срокам фирменные кредиты делятся на: краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5-10 лет). Предоставление погашения кредитов производится в двух формах: денежной и товарной.

Формы расчётов, применяемые зарубежными странами, весьма разнообразны и связаны с использованием различных видов банковских и кредитных средств платежа. Наличные денежные знаки в международных коммерческих сделках обычно не применяются. Основными формами расчётов являются: инкассовая, аккредитивная, по открытому счёту, путём телеграфных и почтовых переводов, чековая и вексельная.

Чеки - письменные распоряжения покупателей или заказчиков своим банкам выплатить указанные в них суммы предъявителям или по их приказу другим лицам (ордерные чеки).

При расчетах банковскими переводами экспортеры направляют импортерам счета и другие документы за поставленные товары, выполненные работы, по претензиям и по другим взаимным расчетам. На основании этих документов плательщики направляют в свои банки платежные поручения за перевод денег на счета экспортеров или кредиторов. Система расчетов путем переводов денег не дает продавцам и подрядчикам гарантии в том, что покупатели и заказчики вообще оплатят поставленные товары и выполненные работы.

Аккредитив в максимальной степени гарантирует и обеспечивает своевременное получение экспортной выручки, т.е. в большей степени отвечает экспортерам, поскольку не очень сильно зависит от желаний или способностей импортера осуществлять платеж. В международной практике применение аккредитивной формы расчетов регулируется Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits), разработанные Международной Торговой Палатой[16].

Подавляющая часть расчётов по международным коммерческим сделкам осуществляется в инкассовой и аккредитивной формах. Все перечисленные формы расчётов тесно взаимосвязаны и часто переплетаются.

В приложенном к курсовой работе контракте платеж осуществляется в евро по безотзывному подтвержденному аккредитиву, открытому покупателем в банке продавца. Платеж осуществляется наличными денежными средствами, единовременно. Валюта баланса установлена в евро. Срок платежа – 10 дней после погрузки товара и предъявление следующих документов: дубликат товарно-транспортной накладной, 3 экземпляра счет-фактуры, сертификат о качестве товара, спецификация с указанием номера контракта.

**2.8. Гарантии и рекламации.**

Покупателю важно знать время отгрузки товара, чтобы своевременно позаботиться о приёмке товара. Поэтому в контракте обычно определяется срок, исчисляемый числом дней до начала срока поставки, в течение которого продавец обязан по телеграфу уведомить покупателя по соответствующей форме готовности товара к отгрузке. Уведомление о готовности заключается во вручении покупателю документов, отвечающих условиям контракта.

Покупатель, как правило, имеет некоторое время на уведомление продавца, что он принимает документы. Часто в этом пункте контракта даётся перечень отгрузочных документов, которые продавец обязан предоставить покупателю в установленные сроки.

Под сдачейтовара понимается передача товара продавцом во владение покупателя в соответствии с условиями контракта купли-продажи. В результате такой передачи покупатель получает возможность осуществлять полный контроль над товаром (вручение товаросопроводительных документов). Сдача товара перевозчику обычно считается передачей товара покупателю, если она сопровождается выдачей документов, исключающих контроль продавца над товаром[17].

Передача товара покупателю, именуемая доставкой, производится за счёт продавца. В расходы по сдаче включается стоимость взвешивания, подсчёта, маркировки, упаковки, возможные таможенные сборы.

Под приёмкойпонимается проверка соответствия качества, количества и комплектности товара его характеристике и техническим условиям, указанным в договоре. Сдача – приёмка – это один акт, который в контракте может быть выражен следующей формулировкой: «товар считается поставленным продавцом и принятым покупателем…».

В контракте обычно устанавливается порядок сдачи-приёмки: вид сдачи-приёмки, место фактической сдачи-приёмки, срок сдачи-приёмки, способ проверки качества товара, способ приёмки товара по качеству, метод определения количества и качества фактически поставленного товара, кем осуществляется сдача-приёмка товара.

Виды сдачи-приёмки. По видам сдача-приёмка может быть предварительной и окончательной.

Предварительная приёмкаобычно имеет целью осмотр товара на предприятии продавца для установления соответствия его количества и качества условиям договора и для установления правильности упаковки и маркировки товара.

Окончательная сдача-приёмкаимеет целью установить фактическое выполнение поставки в установленном месте и в надлежащий срок. Результаты такой приёмки являются обязательными для обеих сторон и кладутся в основу расчёта по сделке. Место фактической сдачи-приёмки обычно точно устанавливаются в контракте. В нём указывается место предварительной и окончательной приёмки.

Сроки сдачи-приёмки товара по количеству и качеству, как правило, не совпадают. Покупатель обычно обязан произвести количественную приемку немедленно по прибытии товара. Для качественной приёмки часто устанавливается более длительные сроки.

Проверка количества поставленного товара: в контракте оговаривается способ определения количества товара, фактически поставленного продавцом и подлежащего уплате покупателем.

Существуют два основных способа определения количества, когда оно выражается в весовых или объёмных единицах: по отгруженному и по выгруженному весу.

Приёмка товара по качеству может осуществляться двумя способами: на основе документа, подтверждающего соответствие качества поставленного товара условиям контракта и путём проверки качества фактически поставленного товара в месте приёмки.

Методы сдачи-приёмки фактически поставленного товара. Используются два основных метода проверки количества и качества фактически поставленного товара: выборочный метод и метод проверки всего поставленного товара. Первый метод обычно применяется к товарам, поставляемым в таре и упаковке, второй – к товарам, поставляемым навалом.

**Условия упаковки и маркировки.**

В практике международной торговли род упаковки зависит от её назначения: для рекламных целей, для расфасовки, сохранности товара в различных внешних средах и т.д.[18].

Разделы об упаковке и маркировке включают в контракт, когда по роду товара упаковка является необходимой. При этом в статье указываются вид и характер упаковки, её качество, размеры, способы оплаты, а также нанесение на упаковку каждого места маркировки.

Маркировка груза – товаросопроводительная информация, содержащая реквизиты импортёра, номер контракта, номер транса, весогабаритные характеристики мест, номер места и число мест в партии или трансе. Она является указанием транспортным фирмам, как обращаться с грузом, и при необходимости используется для предупреждения об опасности обращения с грузом. Маркировка груза безусловная обязанность в контракте. Маркировочные отметки должны быть нанесены на каждое грузовое место.

**Рекламации.**

Претензии, предъявляемые покупателем к продавцу в связи с несоответствием качества и количества поставленного товара условиям контракта, называют рекламациями.

Рекламации могут предъявляться покупателем только по таким вопросам, которые не являлись предметом приёмки товара, произведённой в соответствии с условиями контракта, а также в тех случаях, когда обнаружено, что предоставленные продавцом документы не соответствуют фактическим данным, характеризующим выполнение поставки товара.

Стороны в контракте устанавливают: порядок предъявления рекламации; сроки, в течении которых рекламация может быть заявлена; права и обязанности сторон в связи с предъявлением рекламации; способы урегулирования рекламации[19].

Рекламация предъявляется в письменной форме и содержит следующие данные: наименование товара, его количество и местонахождение; основание для рекламации с указанием, по каким именно недостаткам она может быть предъявлена; конкретные требования покупателя по урегулированию рекламации.

Рекламация обычно посылается заказным письмом с приложением всех необходимых доказательных документов.

Датой предъявления рекламации считается дата почтового штемпеля отправления.

Продавец обязан рассмотреть рекламацию и сообщить по ней своё решение (подтвердить согласие или отказаться от удовлетворения) без промедления, но не позднее срока, установленного в контракте.

**Гарантии.**

В контрактах на машины и оборудование обычно содержится условие, по которому продавец принимает ответственность за качество товара и в течение определенного гарантийного срока.

В этих условиях определяются: объём предоставляемой продавцом гарантии; гарантийный срок; обязанности продавца в случае обнаружения дефектности товара или несоответствия по контракту. Объём предоставляемой гарантии зависит от характера товара и технологических условий контракта. Срок гарантии может составлять от нескольких месяцев до нескольких лет.

Если в течение срока гарантии оборудование окажется дефектным, продавец обязан за свой счёт по выбору покупателя устранить дефекты или заменить дефектное оборудование новым доброкачественным.

В условии гарантии обычно перечисляются также все случаи, на которые гарантия не распространяется[17].

В приложенном к курсовой работе контракте сдача-приемка окончательная, проверка качества товара осуществляется в соответствии со спецификацией, количество - по отгруженному весу товара, указанного в сопроводительном документе. Также в контракте предусмотрена статья рекламации, в соответствии с которой при внутритарной недосдаче товар может быть заменен в течение 10 дней с момента поступления товара в пункт отгрузки. Упаковка и маркировка товара осуществляется в соответствии со спецификацией, приложенной к контракту, которая обеспечивает сохранность товара от повреждений в пути. В случае утраты или повреждения товара при доставке груза продавец несет ответственность.

Все транспортные расходы по возврату дефектного груза несет продавец.

**2.9. Страхование товаров.**

Этот раздел контракта включает четыре основных условия страхования: что страхуется; от каких рисков; кто страхует; в чью пользу производится страхование.

Страхование является добровольным актом, но в отношениях между экспортерами и импортерами обязанности по страхованию грузов обычно определяются контрактами, или в них делаются ссылки на базисные условия[17].

**2.10. Штрафные санкции.**

Контракт обычно предусматривает целый ряд штрафных санкций, с помощью которых покупатель стремится стимулировать продавца в своевременном исполнении обязательств и компенсировать свои возможные потери.

Штрафные санкции обычно возрастают в зависимости от длительности нарушения обязательства (просрочки и т.д.). Максимальная величина штрафов составляет 8-10% от стоимости не поставленных в срок товаров.

Наряду со штрафными санкциями контракт может предусматривать право сторон на взыскание убытков, причём такие взыскания не освобождают от выполнения обязательств по контракту.

В контракт могут также включаться санкции к импортёрам за нарушения ими своих обязательств по сделке (задержка в открытии аккредитива, платежах, в предоставлении технической документации)[17].

**2.11. Форс-мажор.**

Почти все контракты купли-продажи содержат условие, которое разрешает переносить срок исполнения договора или вообще освобождает стороны от полного или частичного выполнения обязательств по договору в случае наступления после заключения контракта не зависящих от сторон обстоятельств, препятствующих исполнению договора. Такие обстоятельства обычно именуются в контракте «непредвиденными», «форс-мажорными» или «обстоятельствами непреодолимой силы».

Обстоятельства непреодолимой силы можно разделить на две категории: длительные и кратковременные. К длительным обстоятельствам относят, прежде всего, запрещения экспорта (иногда и импорта), война, блокада, валютные ограничения. К кратковременным обстоятельствам относят пожар, наводнение, стихийное бедствие[17].

Стороны обычно заранее определяют, какие обстоятельства они относят к форс-мажорным. Длительность устанавливаемого в контракте срока действия обстоятельств непреодолимой силы определяется с учётом срока исполнения договора, характера товара, способа продажи, торговых обычаев. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по договору вследствие наступления непредвиденных обстоятельств, должна немедленно в письменной форме уведомить другую сторону, как о наступлении, так и прекращении действий этих обстоятельств.

В приложенном к курсовой работе контракте ни одна из сторон не несет ответственность за частичное или полное неисполнение данного контракта при природных катаклизмах, ограничениями в отношении таможенной политики или перевода валюты и т.д. В случае неисполнения обязательств любой стороной, она извещает другую сторону о данном факте в течение 7 дней, подтвержденной Торговой Палатой. При выяснении обстоятельств невыполнения обязательств более 2 месяцев любая из сторон может отказаться от исполнения контракта, но при этом не будет иметь прав на возмещение убытков.

.

**2.12. Арбитраж.**

В этом условии контракта устанавливается порядок разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами и не могут быть урегулированы мирным путём. В большинстве контрактов предусматривается разрешение споров в порядке третейского суда, или так называемого арбитража. Арбитраж обычно состоит из двух арбитров и одного суперарбитра.

Стороны могут предусмотреть в контракте рассмотрение возможных споров в арбитражном суде и Международной торговой палате (МТП).

Арбитражная оговорка контракта признаётся имеющей юридическую силу независимо от действительности контракта, составной частью которого она является.

В приложенном к курсовой работе контракте все споры и разногласия сторон решаются по возможности путем переговоров в течение 1 месяца с даты возникновения. В противном случае стороны решают все вопросы по контракту в Арбитражном суде г.Москва.

**2.13. Реквизиты и подписи сторон.**

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»[17].

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 соответствующую отметку.

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.

В приложенном к курсовой работе контракте в реквизитах указаны: названия сторон; их ИНН, КПП, ОГРН, ОКПО; юридические и почтовые адреса сторон; названия банков с их номерами расчетных счетов; электронные адреса сторон; телефоны сторон; сведения о контактных лицах с телефонами и электронными адресами.

Контракт заканчивается подписями и печатями сторон, заключивших сделку по экспортной поставке металлопроката.

**Глава 3. Расчет экономической эффективности сделки.**

**1. Выручка по контракту** составляет **62025 EUR**, или по курсу 44,49 EUR она составляет 62025 \*44,49 = **2759492** рублей

**2. Себестоимость поставляемой продукции** составляет 2759492 / 125\*100% = **2 207 594** рублей.

**3. Затраты, связанные с поставкой экспортируемого товара:**

**3.1. Расчёт транспортных затрат.**

Товар экспортируется грузовым автомобильным транспортом. Ближайший пункт выгрузки – Оршанская белорусская таможня г.Орша. Расстояние от Москвы – Орша составляет 498 км. Общий пробег в оба конца составит 490\*2=980 км.

Вес перевозимого товара 324 тонны. Для перевозки товара необходимо 4 грузовых автомобиля грузоподъемностью 30 тонн. Автомобили беру из собственного автопарка ОАО «Еврометалл» по установленным, расчетно-договорным ценам (Приложение 3). Марка всех грузовых автомобилей КАМАЗ Борт автофургон-фура, дизельное топливо.

1. Затраты на топливо: 980км\*25руб=24 500 рублей;
2. Оплата услуг водителя: 9500\*2=19 000 рублей;
3. Таможенный сбор = 7500 рублей[15];
4. Общая сумма затрат на транспортировку товара: 24 500+19 000+ 7500 = **51 000** рублей.

**3.2.Расчёт затрат на упаковку товара.**

Упаковка товара предусматривает наличие деревянных поддонов (размеры - 3x2 м, общий вес 25 кг) и поперечные прокладки в виде деревянных брусков (длинна – 2м, вес 1 бруска 5 кг).

Кол-во брусков в 1 упаковке = 6 шт.

Общий вес 1 упаковки = 6шт\*5кг + 25 кг =55 кг

В 1 грузовом автомобиле по площади помещается 3 упаковки, тогда общее количество всех упаковок составит 3\*4авто=12 упаковок (вместе с брусьями), общий вес которых составит: 12\*55кг=660 кг

Стоимость 1 упаковки (поддон+6 брусков): 5000+ 6\*1200= 12 200 рублей.

Затраты на упаковку = 12 200\*12= **146 400** рублей.

**3.3. Расчет затрат на погрузку товара.**

Для погрузки товара необходимо погрузочно-разгрузочная машина и 1 грузчик. Стоимость погрузки 1-го поддона составляет 500 рублей.

Общая стоимость погрузки машиной: 500 руб\*12 поддонов = **6000** рублей.

Стоимость услуг грузчика: **3 000** рублей.

Затраты на погрузку товара: 6 000+3 000 = **9 000** рублей.

**3.4. Всего затрат по поставке товара:**

п.3.1.+п.3.2.+п.3.3= 51 000+ 146 400+ 9 000= **206 400** рублей.

**4. Общие затраты по контракту:**

п.2+ п.3.4. = 2 207 594 +206 400 = **2 413 994** рублей

**5. Расчёт эффекта:**

Эффект = Выручка – Общие затраты по контракту =

2 759 492 – 2 413 994 = **345 498** рублей.

**6. Расчёт эффективности:**

Эффективность = Выручка/Общие затраты = 2 759 492/2 413 994 = **1,2**

По результатам расчетов мы получили следующие данные:

* Выручка по контракту равна 62 025 EURO или 2759492 рубля;
* Себестоимость поставляемой продукции 2 207 594 рублей;
* Общие затраты по контракту 2 413 994 рублей;
* Эффект (балансовая прибыль) 345 498 рублей;
* Эффективность контракта равна 1,2.

Таким образом, можно судить об эффективной работе российского предприятия ОАО «Еврометалл», г.Москва, по результатам заключенного контракта купли-продажи на экспортную поставку металлопроката сортового фасонного в количестве 118 метрических тонн белорусской строительной компании РУП «Молодечненский завод металлоконструкций», г.Минск.

**Заключение.**

Таким образом, на основании проведенной работы можно сделать следующие выводы:

1. Партнерские отношения предполагают осуществление определенных прав и обязанностей, которые предприниматель дает своим партнерам при установлении с ними сотрудничества.
2. Контракт купли-продажи - это компромисс сторон, закрепление обязательств, которые берет на себя каждая из сторон для получения того эффекта, который лежит в основе сделки.
3. Для заключения и грамотного исполнения сделки ее сторонам необходимо хорошо ориентироваться в следующих вопросах: понятие сделки, их виды и формы, а так же условия их действительности; содержание и виды внешнеэкономических сделок; порядок разрешения споров и механизм признания и исполнения решений арбитража.
4. При заключении договора купли-продажи требуется умение правильно составлять контракты, тщательно формулировать договорные условия, что даст избежать возникновения трудно устранимых недоразумений в последующем, особенно, принимая во внимание многоаспектность возникающих при заключении и исполнении контракта проблем.
5. Необходимо взвешивать риск несоблюдения условий договора и постараться изыскать средства снижения вероятных неблагоприятных последствий, т.к. интересы продавца и покупателя далеко не всегда совпадают, и в случае ненадлежащего исполнения обязательств должником кредитор несет убытки.
6. Достигнутое соглашение должно наиболее четко отражаться в тексте контракта, воплощаться в формулировках одинаково понимаемых каждой стороной и не допускать произвольной интерпретации.
7. Важно не только знание правовых предписаний, но и умение правильно ими руководствоваться.

В заключение отметим, что основная цель курсовой работы выполнена: внешнеторговый контракт купли-продажи с белорусской компанией РУП "Молодечненский завод металлоконструкций" (РУП МЗМ) на экспортную поставку металлопроката сортового фасонного успешно заключен. Основные задачи также выполнены:

* изучены основные виды внешнеторговых контрактов купли-продажи;
* рассмотрены основные этапы подготовки внешнеторговой сделки по экспортной поставке и установлен контакт с зарубежным партнером;
* подробно проанализировано содержание контракта купли-продажи, выбраны условия поставки и расчетов;
* рассчитаны прибыль по заключенному контракту купли-продажи и эффективность внешнеторговой сделки;
* оформлен внешнеторговый контракт купли-продажи;
* исполнен заказ.

В процессе выполнения курсовой работы были изучены научные труды отечественных и зарубежных авторов.

В расчетной части были получены следующие результаты:

* Выручка по контракту равна 62 025 EURO или 2759492 рубля;
* Себестоимость поставляемой продукции 2 207 594 рублей;
* Общие затраты по контракту 2 413 994 рублей;
* Эффект (балансовая прибыль) 345 498 рублей;
* Эффективность контракта равна 1,2.

Таким образом, можно судить об эффективной работе российского предприятия ОАО «Еврометалл», г.Москва, по результатам заключенного контракта купли-продажи на экспортную поставку металлопроката сортового фасонного в количестве 118 метрических тонн белорусской строительной компании РУП «Молодечненский завод металлоконструкций», г.Минск.

**Список используемых источников.**

1. Архипов А.Ю., Черковец О.В. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов/Серия «Высшее образование» - Ростов н/Д: «Феникс», 2005. – 192 с.
2. Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике: Учеб. Пособие для студ. высш. учеб. заведений. –М.: Гуманит. Изд. Центр ВЛАДОС,2002. – 400 с.
3. Беларусь - партнер России. Вестник торгово-экономической информации. Издание Посольства Республики Беларусь в РФ. - Вып.1. - 2001. - С.5.
4. Бункина М.К. Валютный рынок –М.: АО «ДИС», 2005.-112 с.
5. Валютный рынок и валютное регулирование. Учебное пособие /Под ред. И.Н.Платоновой.-М.:Бек, 2005.-475 с,
6. Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы. Информационно-аналитический журнал. - 2000. - N 2. - С.29.
7. Грачев Ю.Н. Транспортировка товаров при экспортно-импортных операциях. М.: АО «Мострансэкспедиция», 2005, 192 с.
8. Карепанова Н.А. Составление внешнеторгового контракта. -М.:Паимс, 2006.-144 с.
9. Линдерт П.Н. Экономика мирохозяйственных связей. Пер с англ. /Общ. ред. Р.В.Ивановой.-М.: «Прогресс», 2004.-520 с.
10. Международные валютные и кредитные отношения капиталистических стран. /Под ред. Красавиной Л.Н.-М.: Финансы и статистика: 1986.
11. Настольная книга импортера и экспортера. Выпуск 1.-М.: ИНФРА-М, 2003,-288 с.
12. Носкова И.Л. Международные валютно-кредитные отношения: Учебное пособие.- М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005.-208 с.
13. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. Инкотермс 2000: Учебное пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и Ко», 2003. -307 с.
14. "СОЮЗ". Беларусь-Россия. Периодическое издание Совета Министров союзного государства. - N 10. - 5 апреля 2001.
15. Таможня. Ставки вводных таможенных пошлин и другие нормативные документы.-М.: РГ-Пресс, 1995,-150 с.
16. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности. Издание 2-е (исправленное и дополненное по состоянию на 1.01.95) –М.: 1995.
17. Томсинов В.А. Внешнеторговые сделки: Практические рекомендации по составлению контрактов (купля-продажа, бартер, торговое агентское соглашение).-М.: Тантра, 2004, 160 с.
18. Херрис Дж. Менвил Международные финансы /Пер. с англ.-М.: Информационно-издательский дом «Фименъ», 2006.-296с.-(Серия «Экономика для практиков»).

Приложение 1

В.Гастинец 31А,

222310 Минск,

Белоруссия

**Оферта**

Россия, г. Москва 07.02.09

Открытое акционерное общество «**Еврометалл**» в лице генерального директора Болониной Ксении Юрьевны, действующего на основании Устава №347, предлагает Вам купить на условиях, перечисленных ниже, следующий товар:

**Наименование товара:** металлопрокат сортовой фасонный (ассортимент указан в спецификации)

**Количество:** 118 (сто восемнадцать) тонн

**Цена:** указана в спецификации

**Общая сумма:**62025 (шестьдесят две тысячи двадцать пять) EVRO

**Условия поставки:** DAF таможня на границе Белоруссии - г.Орша

**Условия оплаты:** безотзывной документарный, автоматически возобновляемый аккредитив, открываемый на 60 дней в пользу ОАО «Еврометалл» в течение 10 дней с даты получения нашего извещения о готовности товара к отгрузке, с исполнением в Московском отделении N 1877 Северо-Западного банка Сбербанка РФ, г.Москва. Платёж осуществляется против предъявления следующих документов:

- счёт-фактуры;

- отгрузочной спецификации;

- сертификата о качестве товара;

- товарно-сопроводительной накладной.

**Срок поставки:** декабрь 2009г.

**Действие оферты:** оферта твёрдая, срок действия оферты - 30 дней с даты отсылки.

Директор ОАО «Еврометалл» К.Ю.Болонина

Приложение 2

Контракт №643/65423215/00001

Россия, г. Москва 27.02.09

**Открытое акционерное общество «Еврометалл»**, г.Москва, Россия, именуемое в дальнейшем **«Продавец»**, в лице генерального директора Болониной Ксении Юрьевны, действующего на основании Устава №347, с одной стороны и РУП "Молодечненский завод металлоконструкций"**,** г.Минск, Белоруссия, именуемое в дальнейшем **«Покупатель»,** в лице генерального директора Ангерчик Михаила Александровича, действующего на основании Устава №743, с другой стороны, вместе именуемые «**Стороны**», заключили настоящий договор (далее - **«Контракт»**) о нижеследующем:

1. **ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА**
   1. Продавец поставит и продаст, а Покупатель купит и оплатит на условиях DAF таможня на границе Белоруссии – г.Орша, понимаемых Сторонами в соответствии с Международными правилами толкования торговых терминов «ИНКОТЕРМС 2000», металлопрокат сортовой фасонный (далее - «**Товар**») в количестве 118 (сто восемнадцать) метрических тонн, в ассортименте, по ценам и в соответствии с техническими условиями, указанными в спецификации, приложенной к данному Контракту (Приложение №2.1) и являющейся неотъемлемой его частью.
   2. Передача товара Покупателю перевозчику осуществляется в производственных помещениях Продавца по адресу: 143970, Россия, г.Москва, мкрн.Салтыковка, Носовихинское шоссе, влад. 253 (далее - «склад Продавца»), по Акту предварительной приемки-сдачи продукции.
   3. Покупатель обязуется принять товар в свою собственность в соответствии с условиями Контракта.
   4. Продавец обязуется выполнить работы по доставке товара Покупателю (далее – «работы»), если сторонами будет заключено дополнительное соглашение к настоящему Договору, которым будут определены порядок и сроки выполнения работ, стоимость и условия их оплаты, иные существенные условия выполнения работ. В этом случае товар, принятый Покупателем по Акту предварительной приемки-сдачи, подготавливается (упаковывается) Продавцом, страхуется в пользу Покупателя (как перешедшая в его собственность после приемки) и передается фирме, осуществляющей транспортировку.
2. **ЦЕНА ТОВАРА И ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ КОНТРАКТА.**
   1. Цена товара, являющегося предметом купли-продажи, устанавливается в EVRO за 1 (одну) метрическую тонну и отражена в спецификации (Приложение №2.1).
   2. Цена согласована на условиях «DAF таможня на границе Белоруссии – г.Орша».
   3. В цену товара включена стоимость его упаковки, маркировки, погрузки и доставки.
   4. Цены твердые, изменению в течение срока действия Контракта не подлежат.
   5. Общая сумма настоящего Контракта составляет 62025 (шестьдесят две тысячи двадцать пять) EVRO.
3. **КАЧЕСТВО ТОВАРА.**

3.1. Качество поставляемого товара должно соответствовать техническим условиям, указанным в спецификации (Приложение №2.1).

3.2. Соответствие качества товара должно подтверждаться сертификатом качества.

1. **УСЛОВИЯ И СРОКИ ПОСТАВКИ.**

4.1. Продавец обязуется поставить проданный товар по настоящему Контракту грузовым автомобильным транспортом.

4.2. Продавец должен в течении двух часов после отправки товара уведомить по телефаксу Покупателя, с указанием даты отгрузки, номера накладной, количества и наименование товара, номера и суммы счёта.

4.3. Датой поставки считается дата штемпеля на товарно-транспортной накладной формы 1-Т, выписанной на имя Покупателя.

4.4. Продавец имеет право, по согласованию с покупателем, доставить товар ранее оговоренного времени.

**5. УПАКОВКА И МАРКИРОВКА.**

5.1. Поставляемая продукция должна отгружаться в экспортной упаковке соответствующей её характеру и спецификации.

5.2. Тара и внутренняя упаковка должна обеспечивать полную сохранность и предохранять товар от разного рода повреждений при транспортировке его по автомобильной дороге.

5.3. На каждое грузовое место должна быть нанесена несмывающейся краской маркировка, содержащая следующие данные: место №, контракт №, грузоотправитель, грузополучатель, количество метрических тонн в упаковке.

5.4. Продавец несёт ответственность перед Покупателем за повреждение или утрату груза вследствие ненадлежащей упаковки груза.

**6. СДАЧА И ПРИЕМКА ТОВАРА.**

6.1 Товар считается сданным Продавцом и принятым Покупателем:

По качеству - согласно качеству, указанному в сертификате о качестве, выданном Продавцом.

По количеству - согласно количеству мест и весу, указанным в товарно-транспортной накладной.

**7. ПЛАТЕЖ.**

7.1. Расчёты за поставленный товар производятся в EVRO по безотзывному подтвержденному аккредитиву, открытому Покупателем в банке Продавца.

7.2. В аккредитиве должно быть обусловлено, что все расходы, связанные с открытием и продлением аккредитива, и все другие банковские расходы должны быть за счёт Покупателя. Аккредитив действителен в течении 60 дней.

7.3. Условия аккредитива должны соответствовать условиям контракта, условия которые не были включены в Контракт, не должны быть включены в аккредитив.

7.4. Платёж с аккредитива производится при предоставлении следующих документов: дубликата товарно-транспортной накладной, счета-фактуры в количестве трёх экземпляров, сертификата о качестве товара, спецификации с указанием номера контракта.

7.5. Продавец обязан вышеперечисленные документы предъявить в банк для оплаты в течении 10 дней после погрузки товара.

7.6. В случае нарушения данного условия, Продавец несёт расходы по пролонгации аккредитива.

**8.РЕКЛАМАЦИЯ.**

8.1. Рекламации в отношении качества товара, или его количества в случае внутритарной недостачи могут быть заменены Покупателем Продавцу в течение 10 дней с момента поступления товара в пункт назначения.

8.2. Содержание и обоснование рекламации должно быть подтверждено актом, составленным с участием незаинтересованного лица.

8.3. Продавец обязан рассмотреть полученную рекламацию в течение 10 дней с даты ее получения. Если по истечении указанного срока, от Продавца не последует ответа, рекламация считается признанной Продавцом.

8.4. Покупатель имеет право потребовать от продавца заменить забракованный товар, товаром хорошего качества.

8.5. Все транспортные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом дефектного товара оплачиваются Продавцом.

**9. ФОРС-МАЖОР.**

9.1.Ни одна из сторон не будет нести ответственность за полное либо частичное неисполнение обязательств по настоящему Контракту причиненными пожаром, наводнением, землетрясением, военными операциями любого характера, блокадой границы, забастовкой таможенников, транспортными происшествиями, запрещением экспорта или импорта, ограничениями в отношении перевода валюты.

9.2. Сторона, для которой возникла невозможность исполнения обязательств по договору, должна в течение 7 дней известить другую сторону о невозможности исполнения обязательств по договору. Этот факт должен быть подтвержден компетентной Торговой Палатой. Несвоевременное извещение об этих обстоятельствах лишает соответствующую сторону права ссылаться на них.

9.3. Если соответствующие обстоятельства будут продолжаться более 2  
месяцев, то каждая Сторона может отказаться от исполнения договора и тогда ни  
одна из Сторон не имеет права на возмещение другой Стороной возможных  
убытков.

**10. АРБИТРАЖ.**

10.1. Продавец и Покупатель примут все меры к тому, чтобы в случае возникновения споров или разногласий при исполнении настоящего договора решать их путем переговоров в течение одного месяца с даты возникновения спора.

10.2. В случае, если Стороны не придут к соглашению, споры подлежат разрешению в Арбитражном суде г. Москва (РФ).

**11. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ.**

11.1.Контракт вступает в силу со дня его подписания обеими Сторонами.

Ни одна из Сторон не может передавать свои права и обязанности по настоящему договору другому лицу без письменного согласия на то другой Стороны.

11.2. Настоящий Контракт составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из Сторон.

11.3.Изменения и дополнения к Контракту действительны только при условии, если они выполнены письменно и подписаны уполномоченными лицами обеих Сторон.

11.4 Стороны договорились документы, переданные по факсу, считать имеющими юридическую силу.

**12. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН.**

**12.1. ПРОДАВЕЦ:**

ОАО «Еврометалл»

ИНН 370 308 462 , КПП 780 101 001, ОГРН 108 984 706 9201, ОКПО 65423215

Юридический адрес: 143970, Россия, г.Москва, мкрн.Салтыковка, Носовихинское шоссе, влад. 253

Фактический и почтовый адрес: 143970, г.Москва, мкрн. Салтыкова, Носовихинское шоссе, влад. 253

р\сч № 40 702 810 155 160 000 101 в Московском отделении N 1877 Северо-Западного банка Сбербанка РФ, Москва, к\сч. 30 101 810 500 000 000 653, БИК 044 030 653

e-mail: **info@evrometall-stroy.ru**, http:// www.evrometall-stroy.ru ,

Тел\факс +7(495) 781-88-77

Контактное лицо: Болонина Ксения Юрьевна, моб.+7 921 882-39-51

e-mail: bolonina@ntds.ru

**12.2. ПОКУПАТЕЛЬ:**

РУП "Молодечненский завод металлоконструкций" (РУП МЗМ).

ИНН 456 734 520

Юр.адрес: 222310, Белоруссия, г. Минск, ул. В.Гастинец,31А

Почтовый адрес: 222310, Белоруссия, г. Минск, ул. В.Гастинец,31А

Банковские реквизиты: р/сч № 54 805 166 170 000 103

Банк: «БеларусьБанк», г.Минск

Beneficiary: General director of OAO "Evrometall"

АСС №: 30 101 810 500 000 000 653

Name: Angerchik Mihail Aleksandrovich

Банк корреспондент (RUR): Moscow branch N 1877 NORTHWEST banks Sberbanka RF, Moscow

Account № 40 702 810 155 160 000 101

INN 456 734 520, BIC 055 090 676

SWIFT code: BELARUSMIN1

Телефон\факс +375177370402

e-mail: mldzmk@mail.belpak.by

Контактное лицо: Ангерчик Михаил Александрович, моб.тел.+7 847 778-49-99

e-mail: angerchik@belpak.ru

**ПРОДАВЕЦ: ПОКУПАТЕЛЬ:**

Генеральный директор Генеральный директор

ОАО «Еврометалл» РУП "Молодечненский завод

металлоконструкций" (РУП МЗМ)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Болонина К.Ю. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Ангерчик М.А.

М.П. М.П.

Приложение 2.1.

к контракту №684/65423215/00001

от 27.01.09.

Спецификация на поставку товара.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование металлопроката сортового фасонного к поставке | Размер, м | Кол-во металло-проката к поставке, м | Кол-во  метало-  проката к  поставке,  тн | Стоимость 1тн металлопроката | | Общая стоимость поставки  металлопроката | |
| в рублях | в EVRO (по курсу 44,49) | в рублях | в EVRO (по курсу 44,49) |
| **Швеллер с параллельными гранями полок ГОСТ 8240-91** | | | | | | | |
| 16П | 11,7 | 2000 | 28,4 | 22340 | 502,1353 | 634456 | 14260,6428 |
| 20П | 11,7 | 1000 | 18,4 | 23670 | 532,0297 | 435528 | 9789,3459 |
| ИТОГО: |  | 3000 | 46,8 | 46010 | 1034,165 | 1069984 | 24049,9888 |
| **Балка ГОСТ 8239-89, СТО АСЧМ 20-93** | | | | | | | |
| 12 | 9 | 2000 | 23 | 26090 | 586,4239 | 600070 | 13487,7501 |
| 14 | 12 | 1000 | 13,7 | 26610 | 598,1119 | 364557 | 8194,1335 |
| ИТОГО: |  | 3000 | 36,7 | 52700 | 1184,5359 | 964627 | 21681,8836 |
| **Уголок (равнополочный) ГОСТ 8509-93** | | | | | | | |
| 40X40X4 | 11,7 | 8000 | 19,4 | 20800 | 467,5208 | 402480 | 9051,2025 |
| 100X100X10 | 11,7 | 1000 | 15,1 | 21350 | 479,8831 | 322385 | 7246,2351 |
| ИТОГО: |  | 9000 | 34,5 | 42150 | 947,4039 | 724865 | 16292,7624 |
| ВСЕГО: |  | 15000 | 118 | 140860 | 3166,1047 | 2759492 | 62025 |

Данная спецификация составляется в двух экземплярах, по одному для каждой из сторон, имеющих одинаковую юридическую силу и являющейся неотъемлемой частью настоящего контракта.

**ПРОДАВЕЦ: ПОКУПАТЕЛЬ:**

Генеральный директор Генеральный директор

ОАО «Еврометалл» РУП "Молодечненский завод

металлоконструкций" (РУП МЗМ)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Болонина К.Ю. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Ангерчик М.А.

М.П. М.П.

Приложение 3.

**Ассортимент металлопроката ОАО «Еврометалл»**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование металлопроката сортового фасонного к поставке | Марка стали | Размер, м | Масса 1м профиля, кг | Кол-во метров профиля в 1 тн, м/тн | Стоимость 1тн метало-проката, руб | Стоимость 1 м метало-проката, руб |
| **Швеллер с параллельными гранями полок ГОСТ 8240-91** | | | | | | |
| 8П | ст.3сп/пс | 11,7 | 7,05 | 141,84 | 21590 | 152,21 |
| 8У | ст.3сп/пс | 11,7 | 7,05 | 141,84 | 21040 | 148,34 |
| 10П | ст.3сп/пс | 11,7 | 8,59 | 116,41 | 20450 | 175,67 |
| 12П | ст.3сп/пс | 11,7 | 10,4 | 96,15 | 22580 | 234,84 |
| 14П | ст.3сп/пс | 11,7 | 12,3 | 81,30 | 22300 | 274,30 |
| 16П | ст.3сп/пс | 11,7 | 14,2 | 70,42 | 22340 | 317,24 |
| 16У | ст.3сп/пс | 11,7 | 14,2 | 70,42 | 22400 | 318,09 |
| 18П | ст.3сп/пс | 11,7 | 16,3 | 61,35 | 21640 | 352,73 |
| 20П | ст.3сп/пс | 11,7 | 18,4 | 54,35 | 23670 | 435,51 |
| 20У | ст.3сп/пс | 11,7 | 18,4 | 54,35 | 24040 | 442,32 |
| 24У | ст.3сп/пс | 11,7 | 24 | 41,67 | 25460 | 610,99 |
| 27У | ст.3сп/пс | 11,7 | 27,7 | 36,10 | 25160 | 696,96 |
| 30У | ст.3сп/пс | 11,7 | 31,8 | 31,45 | 25720 | 817,81 |
| **Балка ГОСТ 8239-89, СТО АСЧМ 20-93** | | | | | | |
| 10 | ст. 3сп/пс | 9 | 9,46 | 105,71 | 26090 | 246,81 |
| 12 | ст. 3сп/пс | 9 | 11,5 | 86,96 | 26090 | 300,02 |
| 14 | ст. 3сп/пс | 12 | 13,7 | 73,00 | 26610 | 364,52 |
| 14Б1 | ст. 3сп/пс | 12 | 10,5 | 95,24 | 23930 | 251,26 |
| 16 | ст. 3сп/пс | 12 | 15,9 | 62,90 | 28340 | 450,56 |
| 16Б1 | ст. 3сп/пс | 12 | 12,7 | 78,74 | 28740 | 365 |
| 18 | ст. 3сп/пс | 12 | 18,4 | 54,35 | 29070 | 534,87 |
| 20 | ст. 3сп/пс | 12 | 21 | 47,62 | 24380 | 511,97 |
| 20Б1 | ст. 3сп/пс | 12 | 21,3 | 46,95 | 25800 | 549,52 |
| 20К1 | ст. 3сп/пс | 12 | 41,4 | 24,15 | 32720 | 1354,87 |
| 24М | ст. 3сп/пс | 12 | 38,3 | 26,11 | 25800 | 988,13 |
| 25Б1 | ст. 3сп/пс | 12 | 25,7 | 38,91 | 32450 | 833,96 |
| 25К1,К2 | ст. 3сп/пс | 12 | 62,6 | 15,97 | 32610 | 2041,95 |
| **Уголок (равнополочный) ГОСТ 8509-93** | | | | | | |
| 25X25X4 | ст. 3сп/пс | 11,7 | 1,46 | 684,93 | 20900 | 30,51 |
| 32X32X4 | ст. 3сп/пс | 11,7 | 1,91 | 523,56 | 20820 | 39,77 |
| 35X35X4 | ст. 3сп/пс | 11,7 | 2,1 | 476,19 | 20900 | 43,90 |
| 40X40X4 | ст. 3сп/пс | 11,7 | 2,42 | 413,22 | 20800 | 50,34 |
| 45X45X4 | ст. 3сп/пс | 11,7 | 2,73 | 366,30 | 20980 | 57,28 |
| 50X50X5 | ст. 3сп/пс | 11,7 | 3,77 | 265,25 | 20940 | 78,94 |
| 63X63X5 | ст. 3сп/пс | 11,7 | 4,81 | 207,90 | 20880 | 100,43 |
| 63X63X6 | ст. 3сп/пс | 11,7 | 5,72 | 174,83 | 20900 | 119,54 |
| 75X75X6 | ст. 3сп/пс | 11,7 | 6,89 | 145,14 | 20960 | 144,41 |
| 80X80X8 | ст. 3сп/пс | 11,7 | 9,65 | 103,63 | 21100 | 203,61 |
| 90X90X8 | ст. 3сп/пс | 11,7 | 10,93 | 91,49 | 21000 | 229,53 |
| 100X100X7 | ст. 3сп/пс | 11,7 | 10,79 | 92,68 | 21360 | 230,47 |
| 100X100X10 | ст. 3сп/пс | 11,7 | 15,1 | 66,23 | 21350 | 322,36 |

Приложение 4.

**Транспортные средства ОАО «Еврометалл»**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Тип транспорта** | **Грузопод., тн** | | **Габариты (Д/Ш/В), м** | **Общая стоимость** | **За МКАД (руб/км)** |
|
| **Тариф для физических лиц** | | | | | |
| ГАЗ "Соболь" (6.8 м³) | 0.9 | | 2.5х1.5х1.8 | 3000 | 12 |
| Газель (борт) | 1.5 | | 3.0x1.9x0.5 | 3500 | 12 |
| Газель ( длинобазовая) | 2 | | 4,2х2,0х2,2 | 4500 | 12 |
| ЗИЛ "Бычок" (борт) | 3 | | 4.0х2.2х2.0 | 6000 | 20 |
| МАЗ/КАМАЗ Борт | 10 | | 6.0х2.4х0.8 | 7500 | 20 |
| МАЗ/КАМАЗ (Вилы для труб) | 20 | | 7.5х2.4х2.4 | 8500 | 25 |
| МАЗ/КАМАЗ Борт | 30 | | 13.5х2.4х2.5 | 9500 | 25 |
| **Тариф для юридических лиц** | | | | | |
| ГАЗ "Соболь" (6.8 м³) | 0.9 | | 2.5х1.5х1.8 | 3000 | 12 |
| Газель (борт) |  | 1.5 | 3.0x9x1.5 | 3500 | 12 |
| Газель ( длинобазовая) | 2 | | 4,2х2,0х2,2 | 4500 | 12 |
| ЗИЛ "Бычок" (борт) | 3 | | 4.0х2.2х2.0 | 6000 | 20 |
| МАЗ/КАМАЗ Борт | 10 | | 6.0х2.4х0.8 | 7500 | 20 |
| МАЗ/КАМАЗ (Вилы для труб) | 20 | | 7.5х2.4х2.4 | 8500 | 25 |
| МАЗ/КАМАЗ Борт | 30 | | 13.5х2.4х2.5 | 9500 | 25 |