Реферат

по дисциплине Коммерция

на тему Нормативная база контрактов купли-продажи

**1. Положения для российских коммерсантов при ведении внутренней и внешней торговли**

Нормативной базой для российских коммерсантов при ведении внутренней и внешней торговли является Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ).

При совершении внешнеторговых операций российская сторона и иностранный контрагент обязаны учитывать обязательные положения двусторонних межгосударственных договоров в той их части, которая относится к регулированию торговых отношений. При этом всегда следует иметь в виду, что положения международных договоров превалируют над нормами национального законодательства.

К таким международным договорам относятся подписанные правительствами стран документы, которые могут иметь различные названия, например «Договоры о торговле и мореплавании», «Договоры о торговом и экономическом сотрудничестве», «Соглашения о торговле и платежах» и т.д.

Основными положениями таких договоров и соглашений, которые могут интересовать коммерсантов, являются:

определение взаимного торгового режима, влияющего на таможенное обложение товаров;

количественные и иные ограничения торговли;

валюта расчетов по торговым и иным платежам;

способы взаимных зачетов при оплате поставок (клиринговые соглашения);

принятие единых для договаривающихся сторон общих условий поставок товаров и т.д.

Поэтому перед началом внешнеторговых операций следует изучить действующие между Российской Федерацией и страной возможного контрагента торговые договоры, обязательные условия которых должны быть учтены в условиях контрактов. Такое изучение условий торговли можно выполнить самостоятельно либо с помощью консультационных фирм, что чаще обеспечивает более оперативное получение результатов с меньшими затратами.

В 60-80-х гг. в практику торговли между СССР и странами — членами Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), в который входили бывшие социалистические страны Восточной Европы, а также с Кубой, Социалистической Республикой Вьетнам (СРВ), Корейской Народно-демократической Республикой (КНДР), Китайской Народной Республикой (КНР), Югославией и Финляндией были введены Общие условия поставок товаров и ряд других общих условий, регулирующих, например, поставки машинно-технической продукции, техническое обслуживание и т.д. Общие условия со странами — членами СЭВ носили обязательный характер и превалировали над нормами национального права. С Югославией и Финляндией они носили факультативный характер. Общие условия разрабатывались квалифицированными юристами и прошли апробацию торговлей и арбитражной практикой. В свое время их применение способствовало становлению и развитию сбалансированных отношений между торговыми партнерами и содействовало повышению экономической эффективности торгового сотрудничества.

В связи с этим, если контрагентом по контракту является фирма из перечисленных стран, независимо от того, действуют или уже не действуют соглашения, предусматривающие или рекомендующие применение Общих условий, целесообразно обсудить с ним возможность их применения в целом, либо отдельными разделами, или с исключением неприемлемых разделов и статей. Если в контракте сделать ссылку на общие условия или отдельные их части, то при арбитражном разбирательстве споров они будут рассматриваться как источники права.

Нет сомнения в том, что преодоление экономических кризисов в странах, осуществляющих переход к рыночной экономике, создаст условия для их экономического развития и восстановления разрушенных экономических связей. Тогда, несомненно, встанет вопрос о возвращении во взаимной торговле к Общим условиям на апробированной практикой базе с внесением необходимых корректировок, например, в разделы, связанные с системой взаимных расчетов.

Подтверждением этой перспективы является разработка и принятие в 1992 г. Соглашения об общих условиях поставок между организациями государств — участников Содружества Независимых Государств. Это Соглашение распространяется на отношения только между партнерами из разных государств СНГ независимо от форм собственности и организационно-правовых форм, в которых созданы предприятия партнеров. При этом следует иметь в виду, что упомянутое Соглашение стран СНГ относится не к договорам купли-продажи товаров, регулируемым ст. 454-505 ГК РФ, а к договорам поставки, заключаемым в рамках межгосударственных соглашений о взаимных поставках товаров. Совершенно очевидно, что необходимо сделать еще один шаг к экономической интеграции, разработав Общие условия поставок товаров по контрактам купли-продажи.

Другой важнейшей формой нормативного регулирования международных торговых отношений являются разрабатываемые международными организациями многосторонние конвенции. Основополагающей для составления условий договоров международной купли-продажи и трактования их условий является Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., так называемая Венская конвенция. Россия присоединилась к этой Конвенции с 1 сентября 1991 г. Конвенция применима к торговым партнерам, если их главные торговые предприятия находятся в разных странах — участницах этой Конвенции. Всего к 1997 г. Конвенцию подписало 44 страны, в том числе Россия, Украина, Белоруссия, Грузия, Молдавия.

При присоединении к Венской конвенции было оговорено условие, что в торговле с российскими участниками контракты в устной форме не применяются. Венская конвенция содержит ряд ограничений ее применения. Она не применяется при купле-продаже товаров личного пользования, при аукционных торгах, при торговле ценными бумагами и деньгами, судами воздушного и водного транспорта, электроэнергией, а также для контрактов подрядного характера. Конвенция предусматривает право продавца и покупателя, страны которых являются ее участницами, вообще исключить ее применение либо отступить от любого из ее положений, внеся соответствующие оговорки в текст контракта.

Поэтому, когда не удается договориться с торговым партнером о том, право какой стороны будет применяться при составлении и трактовании условий контракта, можно рекомендовать договориться с ним о ссылке на Венскую конвенцию при условии, если его страна также является участницей этой Конвенции. Такая договоренность выгодна и для российских коммерсантов, поскольку облегчает согласование условий договоров и позволяет сделать их более короткими. Кроме того, для российских коммерсантов и юристов условия Венской конвенции уже достаточно известны и во многом сходны с положениями ст. 454-491 ГК РФ. В случае достижения такого согласия в контракт может быть включена следующая оговорка: «Во всем остальном, что не оговорено в настоящем Контракте, действуют положения Венской конвенции 1980 г.».

Однако если торговые отношения между странами партнеров по контракту регулируются обязательными Общими условиями, то они имеют превалирующее значение над международными конвенциями.

При заключении контрактов купли-продажи с партнерами из стран СНГ, являющихся участницами Венской конвенции, можно также рекомендовать ее применение.

По мере развития и укрепления рыночных отношений в Российской Федерации неизбежно усиление процесса сближения международных правовых норм и обычаев с практикой внутрироссийских коммерческих отношений. Можно с определенной уверенностью утверждать, что в ближайшее десятилетие коммерческие отношения будут все более приобретать цивилизованный характер и приблизятся к тому уровню, который считается нормой в зарубежных странах.

**2. Базисные условия поставок**

торговля международный контракт поставка

Условия внутрироссийских и международных контрактов купли-продажи товаров всегда содержат комплекс взаимных обязательств, связанных с процессом отгрузки и транспортировки товаров, включая обязательства по проверке, упаковке и маркировке товаров, найму транспортных средств, оплате перевозки товаров, транспортному страхованию и таможенной очистке грузов, извещению покупателей о датах поставок товаров, предоставлению продавцами товаросопроводительных и платежных документов, принятию покупателями поставок и оплате товаров. Кроме того, договоры должны предусматривать связанные с выполнением перечисленных обязательств важные положения, определяющие моменты исполнения продавцами обязательств по поставке товаров и перехода с продавцов на покупателей рисков повреждения или утраты товаров и т.д.

Только простое перечисление взаимных обязательств и положений, связывающих продавцов и покупателей, показывает, насколько важно юридически точно согласовать и изложить их в едином документе. С этой трудностью несколько столетий сталкивались предыдущие поколения коммерсантов. Однако с течением времени они стали замечать, что при одинаковых условиях торговли взаимные обязательства продавцов и покупателей настолько сходны, что становятся торговыми обычаями и их уже можно не излагать подробно в контрактах, а обозначать символами. Так, например, символом CIF стали обозначать, что товар продан/куплен с поставкой водным транспортом в указанный в контракте порт, а в обязанности продавца входит проверка товара, его упаковка и маркировка, если необходимо, то получение экспортной лицензии, транспортировка товара в порт отправки, таможенная очистка товара, фрахт судна, погрузка на судно, страхование товара на период транспортировки, получение от капитана судна свидетельства о принятии товара к перевозке (коносамента или иного транспортного документа), извещение покупателя об отплытии судна, передача с грузом товаросопроводительных документов и направление покупателю непосредственно или через банк комплектов платежных документов, предусмотренных контрактом. Покупатель при условиях OF обязан принять товар в порту назначения и оплатить его стоимость по получении от продавца комплекта платежных документов. Кроме того, условия CIF предусматривают, что риск случайного повреждения или утраты товара переходит с продавца на покупателя при погрузке, в момент переноса груза через поручни борта судна, а исполнением обязательств является завершение погрузки товара на судно, подтвержденное транспортным документом с указанием на нем даты.

Комплексы обязательств продавцов и покупателей при различных условиях купли-продажи товаров называются базисными условиями контрактов. Поскольку базисные условия длительное время носили характер обычаев, то при их применении нередко между продавцами и покупателями возникали разногласия в трактовании взаимных прав и обязанностей.

Чтобы избежать таких разногласий, наносящих вред участникам торговых операций, Международная торговая палата (Париж) разработала единые для всех Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс» (Incoterms). С развитием мировой торговли менялись ее условия и возникала необходимость в разработке новых обычаев и в их толковании. Поэтому было опубликовано несколько редакций «Инкотермс». Последняя редакция была принята в 1990 г. и содержит толкование 13 видов базисных условий, в том числе 7 из них могут быть использованы для любого вида транспорта, включая смешанные перевозки, один [FCA — франко-пункт (станция, аэропорт) отправления] — для воздушно-то транспорта, шесть — для морского и внутреннего водного транспорта.

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 CIF Москва или CIF Красноярск. Такие базисные условия могут быть приняты, если грузы предполагается поставить по каналу им. Москвы или по реке Енисей.

Право отступать в договорах от условий «Инкотермс» делает их практически универсальным документом для всех случаев, встречающихся в торговой практике. Например, базисное условие EXW (франко-завод) предусматривает, что продавец передает товар в распоряжение покупателя на заводе или на складе завода и не отвечает за его погрузку и дальнейшую транспортировку. Продавец и покупатель могут указать в договоре, что товар будет поставлен на условиях «такой-то завод», например, со следующими отступлениями: «Товар будет погружен на транспортное средство покупателя средствами продавца и за счет продавца, однако продавец не отвечает за возможные риски повреждения или утраты товара при погрузке».

При формировании условий контрактов не следует пытаться самостоятельно составить базисные условия, поскольку это практически всегда ведет к недоработкам и ошибкам, которые впоследствии, при исполнении договоров, могут вызвать убытки и трудно разрешимые разногласия. Следует стремиться согласовать с партнером наиболее подходящее стандартное базисное условие и только в случае особой необходимости сделать от него отступление. Эта рекомендация касается не только договоров международной купли-продажи, но и договоров, заключаемых между российскими организациями, что позволит поднять общий коммерческий уровень работы фирм и организаций. Все коммерсанты, занимающиеся операциями купли-продажи товаров, подрядного строительства, кооперационных связей, аренды, лизинга и т.д., должны иметь «Инкотермс-90» в качестве постоянного настольного справочника для работы.

Ниже (табл. 1) дается перечень основных терминов «Инкотермс-90» и условий их применения.

Таблица 1. Основные термины и условия поставок «Инкотермс - 90 »

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид транспорта | Термин | Условия поставок |
| Любой, включая смешанный | EXW | С завода (с указанием пункта выдачи товара) |
|  | FCA | Франко-перевозчик (с указанием пункта отправления) |
|  | СРТ | Перевозка оплачена до (с указанием пункта назначения) |
|  | CIP | Перевозка и страхование оплачены до (указанного пункта назначения) |
|  | DAF | Поставка на границе (с указанием пункта перехода) |
|  | DDU | Поставка без уплаты пошлины (в указанный пункт назначения) |
|  | DDP | Поставка с оплатой пошлины (в указанный пункт назначения) |
| Железнодорожный и воздушный | FCA | Франко-перевозчик {с указанием пункта отправления) |
| Морской и речной | FAS | Свободно вдоль судна (с указанием порта отправления) |
|  | FOB | Свободно на судне (с указанием порта отправления) |
|  | CFR | Стоимость и фрахт (с указанием порта назначения) |
|  | CIF | Стоимость, фрахт и страхование (с указанием порта назначения) |
|  | DES | Поставка с судна (с указанием порта назначения) |
|  | DEQ | Поставка с причала (с указанием порта назначения) |

**Список литературы**

Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации. Федеральный конституционный закон об арбитражных судах в Российской Федерации. — М.: Фирма «Спарк», 2005.

Зыкин И. С. Внешнеэкономические операции: право и практика. — М.: Международные отношения, 2008.

Комментарий части второй Гражданского кодекса Российской Федерации для предпринимателей. М.: Фонд «Правовая культура», 2007.

Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс». Новая редакция. — М., 2009.

Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело / Под ред. проф. С. И.Долгова, проф. И. И. Кретова. — М.: Издательство БЕК, 2007.

Розенберг М. Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. — М.: Международный центр финансово-экономического развития, 2008.