РЕФЕРАТ

по дисциплине «Коммерция»

на тему «Структура и содержание контрактов»

1. Общее оформление контракта и определение сторон

На заглавном листе вверху ставится согласованный продавцом и покупателем номер контракта для учета и ссылки на него во взаимной деловой переписке, а также в товаросопроводительных и платежных документах. Если у продавца и покупателя приняты разные методы кодирования контрактов, то могут быть указаны два номера через дробь.

В левой верхней стороне заглавного листа указывается город, где заключен контракт, справа — дата его заключения, с которой в большинстве случаев начинается отсчет сроков выполнения обязательств сторон.

Далее под отдельными заголовками излагаются условия контракта. Ниже показано экономическое содержание наиболее важных разделов контракта в рекомендуемой логической последовательности их изложения.

В международной практике, при достаточном доверии друг к другу, продавец и покупатель обычно применяют сокращенное определение сторон. Например: «Компания "Джонсон Лтд.", г. Лондон, именуемая в дальнейшем "Продавец", с одной стороны, и АО "Росимпекс", г. Москва, именуемое в дальнейшем "Покупатель", с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем;».

В международной торговле с партнерами из России нередко применяется развернутая форма определения сторон. Например: «Компания "Джонсон Лтд.", г. Лондон, в лице ее Президента г-на А. Джонсона, действующего на основании Устава указанной компании, именуемая в дальнейшем "Продавец", с одной стороны, и АО "Росимпекс", г. Москва, в лице его Генерального директора Иванова А. И., действующего на основании Устава указанного акционерного общества, именуемое в дальнейшем "Покупатель", с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем:».

В обоих примерах контракт заключают (подписывают) президент и генеральный директор «по положению», поскольку их фамилии указаны в уставах организаций как лиц, полномочных подписывать коммерческие документы. Если от имени какой-либо стороны контракт подписывает лицо, не указанное в уставе, то оно должно иметь на это полномочие в виде доверенности, в которой указано, что, например, «г-ну Петрову В.Н. поручено подписать (или подписывать) контракты "от имени и за счет" АО "Росимпекс"». Тогда при определении российской стороны может быть использована следующая форма: «... и АО "Росимпекс", г. Москва, в лице г-на Петрова В.Н., действующего на основании доверенности от "" мая 1997 г., подписанной Генеральным директором указанного акционерного общества г-ном Ивановым А.И...»

Во всех случаях, особенно при развернутых формах определения сторон, любая из них может попросить предъявить или передать ей зарегистрированный оригинал или заверенную нотариусом копию Устава и оригинал доверенности на право подписания договора.

Развернутая форма определения сторон принята в отношениях с контрагентами из стран СНГ и при заключении внутрироссийских договоров.

Принятый в России и других странах СНГ способ заверки документов печатями не всегда может встретить адекватное восприятие коммерсантами из дальнего зарубежья, поскольку они понимают, что процесс изготовления любой печати сейчас занимает несколько минут. С гораздо большим доверием они относятся к оригиналу подписи, подлинность которой более достоверно идентифицируется компьютерной графологической экспертизой. Коммерсанты ряда стран Ближнего Востока в подтверждение своей подписи ставят отпечаток пальца.

2. Предмет контракта

В этом разделе в прошедшем времени указывается: « Продавец продал, а Покупатель купил на условиях ... », например: «... CIF порт Новороссийск («Инкотермс-90»)... »; далее может следовать отступление или уточнение принятого базисного условия, например: «... с разгрузкой за счет Покупателя... », потом указывается количество товара и приводится его название или краткое описание.

Если предметом контракта является сложный товар, то после его краткого названия указывается: «... с техническими характеристиками, изложенными в Приложении № к настоящему Контракту».

Если предметом контракта являются несколько товаров, то указывается: «... товары в соответствии со спецификацией и техническими характеристиками, приведенными в Приложении № к настоящему Контракту».

При указании количества товара необходимо учитывать сохраняющиеся различия в системах мер и весов. Например, в современной международной торговле применяются следующие специфические меры количества товара: для хлопка — кипа весом от 180 кг — в Бразилии до 336,96 кг — в Египте; для кофе — мешок весом 60 кг — в Мексике, 90 кг — на Кубе и т.д. Поэтому во избежание недоразумений надо либо использовать метрическую систему мер, либо давать эквивалент в метрических единицах.

При торговле большими объемами массовых товаров, количество которых измеряется весовыми единицами, сложно выдержать вес фактически поставленного товара с точностью до десятков, а иногда и сотен тонн. Так, например, при поставке рудных материалов по железной дороге или судами их фактический вес может отличаться от зафиксированного в контрактах из-за изменения влажности. Для таких случаев в контрактах указываются допустимые отклонения в ту и другую сторону в процентах от номинального веса или делается оговорка «около».

Количество машин и оборудования, товаров длительного пользования и предметов потребления указывается в штуках, комплектах, парах и т.д. Проверка фактически поставленного количества осуществляется по спецификациям, которые составляются продавцами. При поставках оборудования и материалов для сооружения комплектных объектов в контрактах наряду с перечислением основного и вспомогательного оборудования может быть оговорено обязательство экспортера поставить все оборудование, приспособления, инвентарь и материалы (кроме сырья и эксплуатационных материалов), необходимые для сооружения и нормальной эксплуатации комплекса.

3. Цена и общая сумма контракта

3.1 Виды цен

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

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

Если контракт многотоварный, то цены указываются против каждой позиции спецификации, содержащейся в соответствующем приложении к контракту.

В разделе «Цена и общая сумма Контракта» обычно устанавливается вид цены по способу фиксации и методу ее определения.

Твердые цены согласовываются между продавцом и покупателем при заключении контракта. В тексте этого раздела делается оговорка: «Цены твердые и не подлежат изменению в ходе его исполнения до завершения взаимных расчетов». Они обычно применяются в контрактах на готовые изделия, цены которых относительно стабильны.

Цены с последующей фиксацией. Стороны, опасаясь трудно предсказуемых изменений цен в период с момента заключения контракта до срока поставки товара, не устанавливают цену на момент подписания договора, но принимают взаимные обязательства определить ее в период, близкий к моменту поставки, например, за 3 дня до контрактного срока поставки. При этом стороны оговаривают в контракте, как и на основе каких источников будет определена цена. Чаще всего цены с последующей фиксацией устанавливаются на сырьевые товары и полуфабрикаты, а за основу для определения цены берутся официальные публикации котировок международных и российских бирж. Например, в контракте может быть указано, что «цена на изделия из алюминиевого литья будет составлять 1,75 от средней котировки Лондонской биржи металлов на алюминий А7, опубликованной за 3 дня до контрактного срока поставки товара». Таким же образом могут быть привязаны цены внутрироссийских контрактов и контрактов с партнерами из СНГ к котировкам международных или российских бирж. Источником цен могут быть также данные, публикуемые в разного рода справочниках, отраслевых журналах, а также цены, реально складывающиеся на рынке и подтвержденные доказательными (конкурентными) материалами.

Скользящие цены применяются в контрактах с длительными сроками поставок, в течение которых экономические условия производства товаров могут существенно измениться. Чаще всего скользящие цены устанавливаются при торговле машинами и оборудованием со сроками поставки, превышающими один год, а также при исполнении больших по объему и продолжительных по времени подрядных работ.

Скользящая цена состоит из двух частей: базовой, устанавливаемой на дату предложения или подписания контракта, и переменной, определяемой на период изготовления или поставки то-нара. Базовая цена рассчитывается продавцом на основе конкурентных материалов или других источников и согласовывается с покупателем при подписании контракта.

Если в стоимости продукции существенную долю занимают расходы на топливо или другие компоненты, переменная часть приведенной формулы может быть расширена на необходимое число составных элементов. При этом сумма всех долей этих элементов должна быть всегда равна единице. Коэффициент торможения обычно устанавливается в пределах от 0,1 до 0,2 и отражает переносимую на продукцию часть стоимости основных фондов ее производителя.

В эпоху научно-технического прогресса механизация и автоматизация производства ведут к относительному удорожанию доли основных фондов, приходящихся на единицу выпускаемой продукции, при соответствующем снижении доли оборотных средств, затрачиваемых на материалы и рабочую силу. Продавцы всегда заинтересованы в уменьшении величин коэффициентов торможения, а покупатели — в их увеличении, что уменьшает влияние на цены инфляционного роста ставок заработной платы и цен на сырьевые товары.

Индексы изменения цен на товары и ставок заработной платы публикуются в большинстве промышленно развитых и развивающихся стран в официальных и частных экономических изданиях. Продавцы и покупатели капиталистических стран имеют возможность согласовать и оговорить в контракте, из какого источника будут применяться индексы.

При сделках купли-продажи обычно используются индексы стран-поставщиков. При подрядном строительстве промышленных объектов на оборудование, как правило, применяются индексы стран-поставщиков, а на работы, выполняемые национальными подрядными фирмами, — индексы стран, где сооружаются объекты.

В России, к сожалению, индексы цен на товары и ставки заработной платы пока официально не публикуются, что создает серьезные трудности для развития рыночных отношений, особенно и условиях инфляции и хронических неплатежей.

Данные об инфляции в России публикуются в периодической печати, причем нередко отдельно для цен производителей и розничных цен на потребительские товары.

Контракт без цены. Если в контракте купли-продажи по каким-либо причинам к моменту поставки стороны не договорились об уровне цены на товар, то в соответствии со ст. 424 ГК РФ исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли.

Общие принципы установления и изменения цен при заключении и исполнении договоров купли-продажи определены ст. 485 ГК РФ.

3.2 Определение уровня цен

Цены на товары в странах с рыночной экономикой и на мировом рынке устанавливаются в зависимости от спроса и предложения. Однако даже в странах с развитой рыночной экономикой в процесс ценообразования активно вмешивается государство, обычно с целью повлиять на сбалансированность развития отраслей и стабилизацию социальных условий. Так, например, во Франции правительство дотирует сельское хозяйство с тем, чтобы сделать его конкурентоспособным на внешнем рынке; в ряде промышленно развитых стран государства поддерживают прибыльность горнодобывающих отраслей, заботясь о повышении занятости населения; практически во всех странах развито налоговое и иное стимулирование производств, ориентированных на экспорт. Государственные органы цивилизованных стран ведут путем контроля и регулирования цен активную антимонопольную политику.

В странах со сбалансированной экономикой рыночные цены заставляют производителей товаров организовывать производство таким образом, чтобы его издержки обеспечивали им возможность получения определенного уровня прибыли на вложенный капитал. Все производители стремятся к получению дополнительной прибыли путем снижения производственных издержек и выпуска товаров с лучшими характеристиками, что позволяет временно сбывать их по более высоким ценам. Производители и сбытовые фирмы имеют возможность определять уровень цен своей продукции методом подсчета издержек производства и обращения с последующим сопоставлением их с текущими ценами рынка. Для этого они располагают необходимым справочным материалом, публикуемым многочисленными информационными издательствами. При выходе на внешние рынки фирмы имеют возможность пользоваться справочными материалами, публикуемыми в странах их торговых партнеров, а также издаваемыми международными организациями, такими как Организация Объединенных Наций, Европейская Комиссия ООН, Международный валютный фонд и др.

В 80-х гг. в промышленно развитых странах значительное развитие получили национальные и международные информационные компьютерные системы, содержащие справочные данные по ценам национальных и международных рынков, причем в них обычно приводятся не только текущие цены, но и среднемесячные, среднеквартальные и среднегодовые цены, а также индексы их изменения за несколько лет.

К сожалению в Российской Федерации в середине 90-х гг. государственное регулирование цен, стимулирование приоритетных производств и эффективная антимонопольная политика практически отсутствовали. В результате такого подхода к стратегии экономической реформы к середине 1996 г. цены практически всех товаров в России значительно превысили цены внешнего рынка, что явилось одной из основных причин общего кризиса неплатежей и дальнейшего падения промышленного и сельскохозяйственного производства. Только в 1996 г. Правительство сделало первые попытки стабилизировать цены на энергоносители и транспортные тарифы.

В России в 90-х гг. разрозненные данные по внутренним ценам стали публиковаться в периодических изданиях, таких как «Финансовые известия», «Коммерсантъ Daily» и «Коммерсантъ Weekly», «Экономика и жизнь», «Деловой мир», «Финансовая Россия» и т.д. В тех же изданиях публикуются котировки международных товарных бирж. Ряд российских организаций систематизирует и публикует цены мирового рынка, в том числе Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный институт выпускает ежемесячный справочник по ценам, дает справки по ценам на отдельные виды товаров и по отдельным иностранным фирмам. Им же в качестве приложения к Бюллетеню иностранной коммерческой информации издается Справочник цен мирового рынка. Базами данных по ценам мирового рынка располагают Российская торгово-промышленная палата, акционерные общества Внешэкономсервис и ИнформВЭС. С 1995 г. в Единой автоматизированной системе валютного контроля за экспортом и импортом товаров (ЕАСК) действует подсистема «Цены», содержащая данные об уровне цен на мировых товарных рынках. Вполне очевидно, что в настоящее время российские информационные центры и крупные предприятия могут подключиться к системе Internet. Таким образом, во второй половине 90-х гг. российские предприниматели стали более обеспечены источниками внешнеторговых цен, чем справочным материалом по ценам внутреннего рынка России и стран СНГ.

Создание единой информационной системы, содержащей данные по ценам и динамике их изменения в отдельных регионах России и странах СНГ, является насущной необходимостью, поскольку ее отсутствие сдерживает не только развитие рыночных отношений, но и приток иностранных инвестиций. Это том более необходимо, поскольку в условиях экономического кризиса невозможно определять оптимальный уровень цен путем подсчета издержек и учета средней прибыли на вложенный капитал.

При определении уровня цен следует иметь в виду, что они носят региональный характер. Единых мировых цен, кроме цены на золото, и то с небольшими различиями по разным биржам, практически не существует. Относительно в меньшей степени различаются цены на сырье и полуфабрикаты, в большей — на готовую продукцию.

Российских экспортеров должны интересовать не столько цены поставщиков аналогичных товаров, сколько их экспортные цены во вполне определенных регионах, которые зависят от потребности региона в данном виде товаров, от удовлетворения этой потребности собственным производством, от импортного регулирования в этом регионе, от его платежеспособности, политической стабильности и многих других условий. Следует также учитывать степень присутствия на рынке конкурирующих фирм и их имидж на мировом рынке.

В настоящее время рынок России считается перспективным для иностранных продавцов. Либерализация внешней торговли позволила выйти на внешний рынок огромному числу мелких неквалифицированных импортеров, которые чаще конкурировали между собой, чем использовали конкуренцию между иностранными поставщиками. Против политической нестабильности и необязательности российских покупателей иностранные компании страхуются требованием выплаты авансовых платежей и повышением цен, что является определенной защитой от их возможных потерь.

3.3 Приведение цен

Чем больше справочных материалов привлекают коммерсанты для определения цен, тем точнее их усредненная величина отражает оптимальную цену рынка.

Среди таких справочных материалов могут быть:

конкурентные материалы, представляющие сведения о коммерческих условиях предложений, действующих или исполненных контрактов, счетов-фактур с указанием количеств и хотя бы кратких технических характеристик товара;

справочные материалы с указанием базисных условий, при которых определены цены;

справочные материалы по мировым ценам (преимущественно на промышленное сырье и сельхозпродукцию);

внутренние оптовые цены страны импортера или экспортера на аналогичные товары.

При сборе конкурентных и справочных материалов весьма редко удается найти такие, которые бы относились к аналогам товаров, близким по характеристикам к продаваемому (приобретаемому) товару, а также совпадали бы по срокам и условиям с предстоящей экспортной или импортной операцией. В связи с этим перед коммерсантом возникает задача выполнить расчет цены, который заключается в приведении цен товаров, на которые удалось получить конкурентные или справочные материалы, к условиям предстоящей экспортной или импортной операции.

В табл. 2.1 в качестве примера показаны наиболее распространенные в коммерческой практике этапы приведения (внесения коммерческих поправок) к ценам конкурентных материалов и справочной цене с учетом условий будущих экспортных (импортных) контрактов.

Приведение цен в единую валюту. Все цены конкурентных материалов пересчитываются в валюту цены будущего контракта. В приведенном варианте это доллары США. Для пересчета следует использовать курс пересчитываемой валюты к доллару США на дату конкурентного или справочного материала. Если известно, что с даты конкурентного или справочного материала курс валюты к доллару изменился незначительно, можно брать для пересчета любой известный курс, наиболее близкий к дате конкурентного материала.

Приведение цен по срокам сделок. Цены конкурентных и справочных материалов пересчитываются с учетом возможных изменений цен в периоды, прошедшие с даты конкурентного или справочного материала, до планируемой даты подписания будущего контракта.

С этой целью используются так называемые индексные ряды цен на соответствующий вид товара, которые можно узнать из национальных справочников стран конкурентных материалов или из справочников ООН.

Индексный ряд для каждого вида товара представляет табличный ряд, составляемый на каждое десятилетие. При этом цена товара в первый год десятилетия принимается за 100 единиц и каждый последующий год измеряется пропорционально росту или снижению цен.

В табл. 1. в качестве примера показаны два индексных ряда один и тот же товар за 1980— 1990 гг. и 1990—1999 гг.

Таблица 2. Индексные ряды

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | 80 | 88 | 89 | 90 |  | 90 | 91 | 92 | 93 | 94 | 95 | 96 | 97 | 98 | 99 |
| Индексы | 100 | 141 | 146 | 150 |  | 100 | 104 | 109 | 113 | 123 | 128 | 133 | 135 | 137 | 140 |

Данные табл. 1 взяты из немецкого справочника и относятся к одному из видов энергооборудования. По причине стабильности экономики Германии индексы растут достаточно плавно под влиянием общемировой инфляции и усложнения товара в результате научно-технического прогресса. Если бы были приведены индексные ряды на сырье и полуфабрикаты, например медь или алюминий, то цены в отдельные годы могли падать или подниматься под влиянием действующих на рынке изменений в соотношениях спроса и предложения.

Приведение по кредитным условиям. Приведение осуществляется с учетом того, что цена конкурентного или справочного материала уменьшается на стоимость предоставленного кредита. В таблице цена «AEG» Germ, уменьшена на 3 долл. США, представляющих стоимость кредита в цене одной единицы товара за 3 месяца при 6% годовых.

Приведение по количеству. Приведение учитывает объем проданного или закупаемого товара в сравнении с планируемыми условиями будущего контракта. При этом принимаются во внимание два фактора: по первому — учитывается снижение или рост издержек производства со стороны продавца при увеличении или уменьшении количества поставляемого товара, по второму — коммерческая заинтересованность продавца в увеличении объема продажи, выражающаяся в его готовности дать скидку сцены,

В табл. 1 к цене единицы товара по контракту «GE» USA прибавлено 10 долл. США, поскольку предполагается, что эта фирма дала такую скидку с цены при получении большего заказа. С цены по справочному материалу INTERNET из-за ограниченного объема заказа по первому и второму факторам сняты соответственно 4 и 7 долл. США.

Приведение цены на уторгование. Цена предложения продавца обычно увеличивается им на уторгование на 10% против расчетной. Поскольку мы определяем уторгованную цену будущего контракта, мы должны цену предложения немецкой фирмы «AEG» уменьшить на те же 10%, что и сделано введением минусовой поправки в 13 долл. Уже уторгованная контрактная цена американской компании и справочная цена INTERNET, которая также обычно базируется на контрактных ценах, приведению не подлежат.

Приведение на технические гарантии. В международной практике на машины, оборудование и бытовые приборы длительного пользования обычно дается гарантия 12—15 месяцев с даты поставки. Любое увеличение срока гарантии означает для поставщика дополнительные расходы, величину которых он определяет в зависимости от вида товара. Поскольку приведенное в таблице предложение «AEG» Germ, имеет более длительный срок гарантии, что должно быть учтено в цене, эта цена должна быть уменьшена на рассчитанные коммерсантом дополнительные затраты, а справочная цена INTERNET из-за короткой гарантии должна быть увеличена на 16 долл. США.

Приведение по техническим характеристикам. Такое должно уменьшать цену товара по конкурентному или справочному материалу на оцененную величину его технических преимуществ по сравнению с характеристиками товара, который будет пилиться объектом будущего контракта, и увеличивать приводимые попы при технических преимуществах товара, который предполагает продать или закупить по будущему контракту. Величины поправок рассчитываются коммерсантами, техническими специалистами и товароведами с учетом разницы в мощности, надежности, производительности, экологичности и других показателях.

Для полного приведения цены товара каждого конкурента подсчитываются суммарные поправки по колонке каждого конкурента. Затем пересчитанная в единую валюту и приведенная по срокам первоначальная цена уменьшается или увеличивается на величину суммарной поправки. Из полученных приведенных цен определяется средняя, применяемая на рынках с относительно невысокой конкуренцией, и минимальная — для рынков с относительно высокой конкуренцией. Для импортных контрактов в качестве ориентира обычно принимается самая низкая из приведенных цен.

4. Сроки поставки товаров

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

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

В наиболее общей форме продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке, когда он известил покупателя о готовности товара к передаче покупателю (EXW, DDU, DDP, DES, DEQ, FAS) или погрузил товар на транспортное средство в указанном в контракте пункте (FOB, CFR, CIF, FCA, CPT, C1P), а при условии DAF — в момент пересечения товаром границы.

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

Во внутри российской торговле срок и момент исполнения обязательств продавцом регулируются ст. 457 и 458 ГК РФ и практически не отличаются от положений, принятых в международной торговле.

Продавец и покупатель могут оговорить в контракте иные условия, считающиеся исполнением обязательств по срокам поставки товара, но при этом следует иметь в виду, что необходимо внимательно проследить сочетание с этими условиями других положений контракта, в том числе момента перехода с продавца на покупателя рисков утраты или повреждения товаров, покрытия транспортных рисков страхованием и т.д.

В практике внутрироссийской торговли и торговли со странами нередко применяются иные условия выполнения обязательств продавца по поставке товара, сохранившиеся со времен централизованного распределения продукции и нашедшие отражение в разделах ГК РФ, посвященных таким разновидностям договоров купли-продажи товаров, как «Поставка товаров» и «Поставка товаров для государственных нужд». Положения ГК РФ об условиях заключения указанных разновидностей договоров во многом отличаются от международных норм и обычаев. Во внутрироссийских договорах и договорах с партнерами из стран СНГ продавец и покупатель чисто включают устаревшее положение, обязывающее их в течение определенного срока со дня получения товара покупателем составлять протокол сдачи-приемки товара, что неудобно в практическом применении. Например, товар получен покупателем, который в установленный срок вызвал представителя продавца дня составления акта сдачи-приемки. Тогда в контракте надо оговорить, что считается сроком поставки, на ком лежат риски повреждения или утраты товара до его приемки, кто оплачивает расходы по хранению товара покупателем. Поскольку транспортное страхование заканчивается с момента получения товара от перемотчика, то следует предусмотреть, кто и на какой срок должен фрахтовать товар до момента его приемки покупателем.

Чтобы избежать этих трудностей, можно рекомендовать придерживаться порядка, установленного ст. 484 ГК РФ и ст. 60 Венской конвенции 1980 г., в соответствии с которым покупатель обязан принять поставку товара, т.е. на него сразу переходят или остаются на нем все риски утраты и повреждения товара.

Продавец и покупатель могут согласовать и указать в контракте иное условие выполнения срока поставки. Например, при условии CIF сроком поставки может быть установлена дата прибытия судна в порт назначения.

С начала 80-х гг. в международной торговле получила развитие тенденция требовать с продавцов поставок точно в срок (just in time), что позволило покупателям получать экономию как от сокращения затрат на складирование сырья, материалов и комплектующих изделий, так и от ускорения оборота капитала при их приобретении. Например, многие европейские металлургические заводы сократили склады сырья с трехмесячной до месячной потребности производства, японские фирмы, выпускающие электронную аппаратуру, вообще отказались от демпферных складов и стали работать практически «с колес», американские автомобильные заводы снизили складские запасы в среднем до нескольких дней производственной потребности.

Однако, в 90-х гг. эта тенденция начала ослабевать по двум основным причинам: во-первых, продавцы, страхуясь от убытков, вызванных выплатой штрафных санкций за возможные опоздания в поставках, стали завышать цены товаров, снижая тем самым эффект от сокращения расходов на сооружение и содержание складов входящей продукции; во-вторых, покупатели входящей продукции после завершения процесса производства сами становятся продавцами. Поэтому после резкого ужесточения сроков поставок положение на рынках относительно стабилизировалось.

При согласовании между продавцом и покупателем сроков поставки товара каждая из сторон должна учитывать условие выполнения обязательств другой стороной. Если нет особой необходимости в точной дате поставки, то в интересах самого покупателя предоставить продавцу право поставить товар в определенный промежуток времени. Например, если товар требуется покупателю через месяц, то можно предоставить продавцу право поставить его и течение последних 3—5 дней, если срок поставки — квартал, то в точение последних 10—15 дней, если срок — год, то в течение последнего месяца и т.д. Согласование таких сроков поставки не даст оснований продавцу страховаться от возможных потерь завышением цены товара. Нередко стороны предусматривают в контрактах период, в течение которого продавец имеет право на досрочную поставку товара, или период задержки в поставке, в течение которого к продавцу не будут применяться финансовые санкции.

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

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

При определенных условиях допускается указание сроков поставок без фиксации календарных дат или периодов. Так, при продаже товаров с выставок и ярмарок или при торговле между соседними странами контрактом может быть предусмотрена немедленная поставка. По обычаям международной торговли, «немедленно» означает обязательство продавца поставить товар в течение срока, необходимого для выполнения формальностей и транспортировки. При условии «как можно быстрее» продавец обязан принять все меры к поставке товара в кратчайший срок.

Контракты без сроков поставки. В тех случаях, когда в контракте по какой-либо причине не указан срок поставки, продавец обязан поставить товар в разумный срок (ст. 314 ГК РФ). Под разумным сроком обычно понимается время, необходимое продавцу для изготовления (приобретения) товара и перевозки его обычным рейсовым транспортом.

Контракты на срок. Если для покупателя теряется смысл получения товара по истечении определенного срока или наступления определенной даты или события (например, окончание навигации), то в контракте должно быть четко указано, что по истечении такого-то срока или наступления такой-то даты или события обязательства продавца поставить товар и покупателя принять товар прекращаются. Продавец в этом случае лишается права на предъявление каких-либо требований по возмещению убытков, связанных с отказом покупателя принять товар, а покупатель сохраняет право на возмещение убытков, вызванных невыполнением продавцом обязательств поставить товар до установленного в контракте срока. Такой контракт также может предоставлять покупателю право давать письменное разрешение на поставку товара после установленного срока, однако такое разрешение не лишает покупателя права потребовать возмещения убытков, вызванных непоставкой товара в установленный в контракте срок.

5. Условия платежей

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

обеспечение оперативности и удобства платежей;

обеспечение получения продавцами платежей за поставленные товары;

обеспечение поставки товаров против осуществленных платежей;

обеспечение сохранения коммерческих интересов продавцов и покупателей при колебаниях курсов валют.

При цивилизованной торговле все расчеты за оптовые товарные поставки осуществляются в безналичной форме между банками продавца и покупателя по их письменным приказам и инструкциям. Платежи за поставленные товары могут осуществляться чеками, в форме банковских переводов (платежных поручений), инкассо и аккредитивами. Финансовыми инструментами, гарантирующими возврат коммерческих кредитов, являются векселя, оборотные векселя (тратты), банковские гарантии.

Платежи по контрактам осуществляются банками покупателей против предоставления продавцами документов, подтверждающих выполнение ими принятых обязательств по поставкам товаров. Такие документы по своему содержанию должны отвечать требованиям унифицированных правил международных расчетов, при расчетах между партнерами одной страны — действующему национальному законодательству.

По ГК РФ (ст. 485—489) и по Венской конвенции 1980 г. (ст. 53—59) оплата товара является важнейшей обязанностью покупателя. Однако эта обязанность не всегда выполняется, и стороны контракта вынуждены применять специальные меры для защиты интересов продавцов.

6. Упаковка и маркировка

6.1 Упаковка

Практика исполнения контрактов купли-продажи показывает, что значительное число взаимных претензий между продавцами и покупателями возникает по причине упаковки, не соответствующей условиям транспортировки и погрузочно-разгрузочных работ.

Статья 481 ГК РФ предусматривает, что продавец обязан передать покупателю товар в таре или упаковке, за исключением тех случаев, когда товар не требует упаковки, например рудное сырье, трубы, арматурная сталь и т.д. Однако надо иметь в виду, что при определенных условиях транспортировки и такого вида товары могут требовать специальной защиты, например при перевозке морем по желанию покупателя стальные трубы могут быть покрыты антикоррозийной краской, а арматурная сталь пакетирована.

В ходе согласования контракта продавец и покупатель после определения базисных условий поставки и уточнения маршрута транспортировки товара должны договориться о необходимости упаковки или способа предохранения товара. При этом покупателю, за исключением особых случаев, нет необходимости требовать детального описания в контракте конструкции упаковки, а достаточно ограничиться общим обязательством продавца упаковать товар таким образом, чтобы исключить потери и защитить его от внешних воздействий при согласованном способе и маршруте транспортировки.

«Инкотермс-90» предусматривает обязательства продавцов обеспечить за свой счет упаковку товара, если продавцу до заключения контракта известны условия предстоящей транспортировки. В связи с этим необходимо сделать следующие замечания:

если в контракте базисные условия приняты в трактовке «Инкотермс-90», то можно ограничиться фразой, что условия транспортировки продавцу известны;

обязательство продавца обеспечить упаковку «за свой счет» означает, что ее стоимость уже учтена в цене данного контракта.

Независимо от наличия или отсутствия в контракте ссылки на «Инкотермс-90», в тексте этого раздела желательно оговорить, что продавец обязан выполнить упаковку, отвечающую следующим условиям:

международным требованиям безопасности при перевозе опасных грузов (химически опасные, взрывоопасные, пожароопасные вещества, представляющие радиоактивную опасность);

современным способам ведения погрузочно-разгрузочных работ (упаковка на поддонах, в контейнерах, отвечающих международным стандартам, наличие специальных устройств для стропления грузов и т.д.).

6.2 Маркировка

Продавец и покупатель, согласовывая требования к маркировке товара, обычно преследуют определенные цели:

Указать особенности товара (легко бьющийся, радиоактивный и т.д.).

Предупредить транспортные организации об особенностях обращения с товаром (не кантовать, не спускать с сортировочных горок, не бросать, стропить в определенных местах и т.д.).

Сортировать грузовые места по принадлежности к определенному контракту или по наименованию и адресу получателя.

Проверить комплектность погрузки и выгрузки по нумерациям мест в партии.

При потере и последующем обнаружении груза направлять его в адрес покупателя или его грузополучателя.

Информировать транспортные организации и таможенные органы о весе нетто/брутто товара для выбора подъемных средств, расчетов за перевозки и перегрузки, взимания таможенных пошлин и других сборов.

Для достижения поставленных целей маркировка товара должна содержать, как минимум, следующие реквизиты:

наименование покупателя (грузополучателя) и его официальный адрес;

номер контракта;

номер ящика (если в партии несколько ящиков, то нумерация осуществляется в виде дроби: в числителе — номер ящика, в знаменателе — число ящиков в партии);

вес брутто в метрических единицах;

вес нетто в метрических единицах;

при необходимости соответствующую международным стандартам дополнительную маркировку, указывающую на характер груза и способы обращения с ним.

В «Инкотермс-90» предусмотрено обязательство продавца «надлежащим образом осуществить маркировку товара», что означает необходимость выполнить все вышеперечисленные требования.

При совершении сделок с партнерами из стран СНГ и осуществлении внутрироссийских операций по купле-продаже товаров контрактные требования зависят от осведомленности партнеров о действующих нормах в отношении маркировки товаров.

Если продавец четко не знает своих обязательств по маркировке товара, то лучше перечислить в контракте ее реквизиты.

7. Извещения о ходе исполнения обязательств

«Инкотермс-90», ст. 458 ГК РФ и практика международной торговли требуют, чтобы продавец известил покупателя о поставке товара, что является и условием выполнения продавцом своих обязательств. Поэтому в контракты купли-продажи обычно включается условие, обязывающее продавца в течение не более 24 часов известить срочной связью покупателя о доставке товара в установленный контрактом пункт назначения и готовности его для передачи (EXW, FAS, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP) или о погрузке на транспортные средства перевозчика (FCA, FOB, CIF, CFR, CPT, CIP).

Извещения о поставке товара должны содержать все необходимые сведения в первом случае для идентификации груза, транспортного средства, места нахождения (прибытия) транспортного средства, дня и времени прибытия транспортного средства с грузом в указанный в контракте пункт назначения. Идентификация груза осуществляется следующими реквизитами: наименованием товара, номером контракта, номерами коносаментов или транспортных накладных, указанием номеров контейнеров или количеством и нумерацией грузовых мест, указанием веса брутто и нетто. Во втором случае кроме информации аналогичной идентификации груза должно быть указано название судна или номер транспортного средства, на которое погружен груз; дата отплытия (дата отправки транспортного средства), соответствующая дате коносамента, транспортной накладной или другого транспортного документа; название порта или станции назначения.

Кроме перечисленной необходимой информации стороны могут договориться и включить в контракт условия взаимной информации о промежуточных этапах выполнения обязательств. Среди такой информации могут быть, например, следующие сообщения:

о начале изготовления товара по индивидуальным требованиям для открытия покупателем аккредитива или предоставления банковской гарантии платежа;

об отгрузке с завода-изготовителя крупногабаритного или тяжеловесного груза в сторону границы (при условиях DAF) для того, чтобы покупатель обеспечил подачу в погранпункт специального транспортера или трейлера для дальнейшей перевозки такого груза;

об отгрузке с завода-изготовителя товара в порт (при условиях FOB) для того, чтобы дать возможность покупателю своевременно зафрахтовать судно и осуществить транспортное страхование груза, причем в таком сообщении необходимо указать наименование груза, номер контракта, порт назначения, вес брутто, объем товара или количество грузовых мест, стоимость отгруженной партии товара;

о готовности изготовленной партии товара к инспекции качества или приемке покупателем, если такие операции предусмотрены контрактом.

Продавец и покупатель могут предусмотреть и любые другие виды взаимной информации, делающей «прозрачным» для партнера ход исполнения обязательств, что всегда создает атмосферу доверия между партнерами, позволяет им принять необходимые меры к сокращению непредвиденных убытков и повышает экономическую эффективность торговых операций.

8. Переход права собственности и рисков

Обычно контракты международной купли-продажи не содержат раздела, определяющего момент перехода собственности на товар с продавца на покупателя. Однако понимание этого положения имеет большое значение, поскольку в этот момент чаще всего переходит с продавца на покупателя риск случайной гибели или повреждения товара. Статья 135 ГК РФ предусматривает, что право собственности на имущество возникает по договору у приобретателя с момента передачи ему вещи продавцом, если иное не предусмотрено законом или договором.

Поскольку при оптовых поставках товаров не происходит передачи товара из рук в руки, то актом передачи товара является извещение продавцом покупателя о готовности товара к передаче в определенном контрактом месте (EXW, FAS, DES, DEQ, DDU, DDP), или штамп принимающей станции (погранпункта) на транспортной накладной (DAF), или получение продавцом документа, подтверждающего передачу груза указанному в контракте перевозчику либо первому перевозчику (CFR, FOB, CIF, FCA, CIP, СРТ).

В других странах переход права собственности с продавца на покупателя не всегда понимается в связи с передачей товара. В одних случаях это связано с индивидуализацией вещи по заключенному договору, в других — с моментом заключения договора на индивидуализированную вещь и т.д. Поэтому российским коммерсантам надо быть внимательными при совершении внешнеторговых сделок.

В некоторых случаях продавец или покупатель не заинтересованы в том, чтобы собственность на товар переходила при вышеуказанных обстоятельствах. Тогда продавец или покупатель должны специально оговорить в контракте момент перехода права собственности. Например, продавец, не уверенный в добросовестности или платежеспособности покупателя, может указать в контракте, что собственность переходит на покупателя только после получения от него определенной части или полной стоимости поставленного товара, и продавец, в случае неплатежа, резервирует свое право вернуть проданный товар. В другом случае, например, собственность на товар сохраняется за продавцом до перепродажи его третьему лицу, что актуально при работе с посредниками-консигнаторами.

Среди коммерсантов нередко существует заблуждение, что риск случайного повреждения или утраты товара переходит с продавца на покупателя одновременно со сменой собственника. Это не всегда так. Например, в соответствии с «Инкотермс-90», при базисных условиях FOB, CIF, CFR право собственности на товар переходит с продавца на покупателя при получении продавцом коносамента, а риски повреждения и утраты уже перешли на покупателя при переносе груза через поручни борта судна. Поскольку моменты перехода рисков наиболее четко указаны в «Инкотермс-90», следует еще раз подчеркнуть полезность их применения при заключении договоров не только международной купли-продажи.

Вместе с этим следует иметь в виду, что вопросы перехода риска случайной гибели товара регулируются ст. 459 ГК РФ, а также ст. 66—70 Венской конвенции 1980 г. В связи с поставками товаров по контрактам купли-продажи ст. 484 ГК РФ и ст. 53 Венской конвенции 1980 г. предусматривают обязательство покупателя принять поставку товара. Однако статья ГК РФ указывает на это обязательство за исключением случаев, когда покупатель вправе потребовать замены товара или отказаться от исполнения договора купли-продажи. Естественно, что для этого должны быть веские обстоятельства, такие как существенные нарушения своих обязательств продавцом, перечисленные в ст. 475, 480 и 482 ПК РФ.

9. Качество и гарантии качества товара

Технические требования к товару, задающие его гарантийные показатели, согласовываются между продавцами и покупателями и излагаются в приложениях к контрактам. В технических требованиях обычно делаются ссылки на международные и национальные стандарты, в число которых могут входить национальные или региональные требования к обязательной сертификации товаров, невыполнение которых будет препятствовать их сбыту на рынках покупателей и может стать для них основанием требовать расторжения контракта.

Продавец при согласовании технических требований обязан не только добиваться заключения контракта, но и заботиться о том, чтобы его товары были продаваемы на рынке покупателя. В пропитом случае это не торговля, а единичный выброс товара на рынок, не имеющий перспектив на установление достаточно долгосрочных торговых связей с партнером и, в худшем случае, ведущий к потере имиджа продавца на рынке.

В торговой практике принято не только согласовывать технические требования к поставляемой продукции, но и гарантировать их стабильность в течение определенного времени их эксплуатации или использования. Под влиянием конкуренции гарантийные сроки на разные виды товаров нивелировались и стабилизировались в пределах определенных величин. Всем известно, например, что к розничной торговле на товары длительного пользования дает гарантия в среднем на 12 месяцев с даты продажи, на компьютерную технику — 12—15 месяцев и т.д. Поэтому при продаже оптовых партий товаров в контрактах купли-продажи обычно указывается или более длительный срок гарантии с учетом среднего времени реализации товаров в розничной сети, или двойной, например 12 месяцев с даты продажи, но не более 15 месяцев с питы поставки товара покупателю по оптовому контракту купли-продажи.

При торговле машинами и оборудованием также применяются сроки с учетом времени, которое требуется покупателю на монтаж, наладку и пуск оборудования в эксплуатацию, например, 12 месяцев с даты пуска в эксплуатацию, но не более 18 месяцев с даты поставки.

При импорте лекарств и других товаров, срок годности которых отсчитывается от даты их выпуска, в контрактах необходимо оговаривать, что срок годности, оставшийся к моменту поставки таких товаров, должен составлять не менее, например, 80% от срока годности, указанного на их упаковке. При импорте товаров в Россию следует согласовывать с иностранным продавцом более длительные гарантийные периоды с даты поставок, компенсирующие затраты времени на перевозки товаров на большие расстояния до потребителей.

Естественно, чем длительнее срок гарантии, тем выше издержки производства при изготовлении продукции и выше затраты на ее гарантийное обслуживание, связанные с поставкой дополнительного количества продукции на замену бракованной, поставкой запасных частей, оплатой дополнительных транспортных и складских расходов, содержанием мастерских и пунктов технического обслуживания. Все эти затраты калькулируются поставщиками товаров исходя из установившихся на рынке средних сроков гарантии и включаются в цены товаров. В тех случаях, когда покупатель просит продавца установить в контракте срок гарантии выше, чем средний срок гарантии на такой же товар на свободном рынке с достаточно высоким уровнем конкуренции, покупатель должен отдавать себе отчет, что продавец соответственно повысит цену своего предложения или будет менее уступчив при уторговании цены. Если продавец не сделает ни того ни другого, то, значит, он уже необоснованно завысил цену своего первоначального предложения или, рассчитывая на неопытность партнера, заранее указал в своем предложении сроки гарантии короче, чем они приняты на свободном насыщенном рынке.

10. Проверка качества

10.1 Обычные проверки

Определение в условиях контракта технического уровня и качества еще не дает гарантии покупателю в том, что он получит товары требуемого качества. Поскольку качество определяется как степень достижения заданного технического уровня в каждой единице выпускаемой продукции, в международной торговой практике используется несколько способов проверки качества товаров до отправки их покупателям.

Проверка качества товара до поставки его покупателю производится в соответствии со специальными условиями контракта ИЛИ в соответствии с его базисными условиями в трактовке «Ин-котермс-90».

По торговым обычаям продавцы или их поставщики за свой счет перед поставкой товаров осуществляют проверку их качества, количества, номенклатуры и комплектности, поскольку это всегда дешевле, чем впоследствии за свой же счет по требованию покупателей заменять бракованные товары или поставлять запасные части и оплачивать ремонт, устранять пересортицу и, в конце концов, еще и возмещать покупателю убытки, понесенные им в связи с получением товара, не соответствующего условиям контракта.

Наибольшую опасность с точки зрения получения некачественных товаров представляют контракты, предусматривающие авансовые платежи за закупаемые товары, что подтверждается многочисленными случаями в торговле, особенно с Польшей, Румынией и Китаем. В тех случаях, когда необходимые товары можно купить только на условиях предоплаты (аванса), условиями контракта должно быть предусмотрено, что аванс выплачивается против письменного извещения продавца о готовности товара к поставке с приложением сертификата проверки его качества.

«Инкотермс-90» обязывают продавцов за свой счет при любых видах базисных условий проводить проверку качества и измерение количества товара, необходимые для передачи товара покупателю. Это еще раз подтверждает целесообразность ссылки в контрактах на сборники «Инкотермс». Поскольку проверка качества товара является торговым обычаем, тем более закрепленным «Инкотермс», включение в контракт этих требований не дает основания продавцам ставить вопрос о повышении цены на товар.

Проверка качества товара с оформлением сертификата может производиться специалистами изготовителя продукции, товароведами компании-посредника, привлеченными контрольно-экспертными службами торговых палат, либо специализированными контрольными фирмами. В экономически цивилизованных странах такие услуги предлагает значительное число контрольных фирм. Крупнейшими из них являются такие известные компании, как «Ллойде» (Lloyds), «Сокотек» (Socotec), «Веритас» (Veritas), «Кеннеди и Донкин» (Kennedy & Donking) и др., а также их многочисленные филиалы и представительства.

В «Инкотермс-90» не уточнено, кто должен проводить проверки качества за счет продавца: его специалисты или специализированные контрольные фирмы, достоверность проверок которых безусловно неоспорима, но и услуги их не дешевы. Поэтому если при желании покупателя получить сертификат специализированной контрольной фирмы возникает вопрос о повышении цены, то этот вопрос должен решаться покупателем в зависимости от того, насколько важно для него получение качественного товара. Во всяком случае, должен стоять вопрос не о полной компенсации покупателем услуг контрольной фирмы, а только об оплате разницы по сравнению с затратами продавца на проверку товара специалистами поставщика.

10.2 Специальные проверки

В тех случаях, когда покупатель опасается понести значительные убытки при получении для перепродажи или для собственного потребления (эксплуатации, использования) товаров с производственными дефектами, он может оговорить в условиях контракта свое право проводить дополнительные специальные проверки качества изготовления товара на заводе поставщика. Такие проверки покупатель может проводить с привлечением собственных специалистов или контрольных фирм за свой счет.

В практике международной торговли продавцы и их поставщики обычно не отказываются от таких проверок и, более того, часто тоже заинтересованы в их проведении, поскольку это снижает риск возможных потерь при обнаружении дефектов в товарах, уже поставленных покупателю. Поэтому они не только соглашаются на такие проверки, но и принимают на себя в контрактах дополнительные обязательства допустить представителей .покупателя ко всем этапам производства продукции, предоставить рабочее помещение, передать им во временное пользование необходимые контрольные и измерительные приборы и инструменты, обеспечить спецодеждой, а при необходимости и средствами специальной защиты. Многие зарубежные фирмы рассматривают прибытие представителей продавцов как один из эффективных способов рекламы их отлично оснащенного и организованного производства.

Различают 3 вида специальных проверок: выборочный контроль, приемка товара, гарантийные испытания.

Выборочный контроль. Выборочный контроль применяется при проверках продукции массового производства, в том числе продовольственных товаров, лекарств, предметов одежды, машинно-технических и электронных бытовых товаров длительного пользования, серийных легковых и грузовых автомобилей, двигателей, электроаппаратуры, универсальных станков, мимоходных сельскохозяйственных машин, стандартных технологических комплексов малой мощности, медицинских аппаратов и т.д.

В таких случаях в контрактах оговаривается, например, что выборочному контролю будут подвергаться по 3 любых холодильники из каждых 100 штук. При этом уточняется, что проверка будет осуществляться на соответствие изготовленной продукции техническим требованиям контракта, однако при обнаружении дефектов продавец и покупатель (имеются в виду их представители) согласуют программы дополнительных испытаний, их методику и контрольные параметры. Это дает возможность при обнаружении дефекта пойти по технологической цепочке изготовления продукции, найти и устранить причину дефекта. Возможным последствием этого может быть временная остановка производства, прекращение отгрузок уже изготовленной продукции и возврат или ремонт продукции, уже поставленной покупателю. В качестве примера можно привести всем известные случаи, когда крупнейшие автомобильные фирмы и изготовители других дорогостоящих массовых товаров обращались через средства массовой информации к покупателям с предложениями о бесплатной замене их дилерами бракованных или недоработанных узлов и деталей с выплатой потребителям компенсации за понесенный ущерб. Кстати, в ряде случаев такие обращения использовались изготовителями как эффективные рекламные трюки, демонстрирующие их заботу о своих клиентах.

Тем не менее, выборочный контроль является достаточно эффективным способом предупреждения потерь покупателей от дефектов на уже поставленных товарах. К сожалению, неопытность новых российских импортеров, их мелочный подход к экономии средств на такой контроль приводят к неоправданно большим валютным потерям.

Поскольку выборочный контроль продукции на заводах-изготовителях или складах поставщиков не дает стопроцентной гарантии от случайных производственных дефектов, то в текстах контрактов следует указывать, что проведение такого контроля не лишает покупателя права предъявлять претензии к поставленным по данному контракту товарам.

Приемка товара. Приемка обычно осуществляется при приобретении технически сложных и дорогостоящих товаров. В числе таких товаров могут быть: авиалайнеры, речные и морские суда, железнодорожный тяговый и подвижной состав, крупные грузоподъемные машины и механизмы, отдельные части технологического оборудования, особенно предназначенного для работы в агрессивных средах и под высоким давлением, отдельные крупные электрические машины и высоковольтная аппаратура, узлы крупных энергетических, особенно атомных, установок и т.д.

Приемка таких видов товаров также осуществляется специалистами покупателей и заказчиков или привлеченными ими специализированными контрольными фирмами за счет покупателей. Продавцы и покупатели таких видов товаров принимают на себя в контрактах обязательства по созданию условий для успешной работы контролеров-приемщиков. Сам процесс приемки осуществляется в соответствии с прилагаемыми к контрактам требованиями и условиями приемки с указанием в них технологии и параметров испытаний и замеров. Приемке подвергается каждая единица окупленной продукции. Выявленные в процессе контроля дефекты подлежат немедленному устранению, и продукция вновь предъявляется к приемке. При необходимости в технологию изготовления также вносятся изменения.

При отсутствии или устранении изготовителем сделанных замечаний осуществляется окончательная приемка, и на каждую единицу, узел или часть принятой продукции составляется акт, который обычно включается в комплект платежной документации. Подписание акта приемки означает согласие покупателя на поставку данной единицы закупленного товара.

При включении в контракт условия приемки закупаемой продукции в нем обычно указывается, что покупатель теряет право на предъявление претензий к поставляемому товару, если они не связанны с повреждениями при транспортировке на том отрезке пути, где риск повреждения и утраты товара лежит на продавце, или гели они произошли из-за недостатков в выполненной продавцом упаковке, или если они явились следствием скрытых дефектов, которые невозможно обнаружить при приемке. К таким скрытым дефектам обычно относят недостатки конструкторских разработок, неправильный выбор материалов, недоработки в технологических процессах и т.д. Например, в процессе эксплуатации импортных электровозов стали появляться трещины в сварных корпусах колесных тележек, которые, естественно, не могли быть обнаружены при их приемке.

Гарантийные испытания. Такой вид проверки качества товаров также применяется в основном к сложному дорогостоящему оборудованию, такому как речные и морские суда, технологические комплексы и т.д. Гарантийные испытания технологических комплексов или их частей проводятся после завершения их монтажа и пуска в эксплуатацию с целью проверки обеспечения ими гарантированных продавцами показателей по надежности, производительности, энергоемкости, а также для выявления возможных скрытых дефектов конструкции и изготовления. Контракты на изготовление таких товаров содержат в приложениях или подробные программы гарантийных испытаний, или обязательства сторон согласовать и утвердить такие программы в установленные контрактом сроки.

Если в контрактах предусмотрены гарантийные испытания, то их успешные результаты являются основанием для окончательной приемки товара покупателем. Стоимость гарантийных испытаний учитывается в цене контракта.

11. Претензии

11.1 Претензии к продавцам

В ходе исполнения договоров нередко стороны по каким-либо объективным причинам, из-за неопытности, безответственности или преднамеренно с целью снижения своих затрат не выполняют принятые на себя обязательства, нанося торговому партнеру материальный и моральный ущерб. В этих случаях потерпевшая сторона имеет право предъявить противоположной стороне претензии с изложением требований, предусмотренных условиями контракта или действующими правовыми нормами. Большинство претензий сторонам удается решить мирным путем, и тем не менее в коммерческой работе всегда следует руководствоваться следующими непреложными принципами:

в максимальной степени защищать свои коммерческие интересы в условиях подписываемого контракта;

в случае нарушения обязательств с самого начала с особым вниманием и тщательностью документально оформлять свои отношения с другой стороной с учетом того, что эти документы могут быть основанием для защиты Ваших интересов в арбитраже;

стремиться решить возникшие противоречия с торговым партнером путем переговоров, всегда имея в виду, что тщательное документальное оформление рассмотрения претензии не мешает, и, наоборот, способствует достижению взаимовыгодного компромисса;

принимать в рамках своих прав по контракту все зависящие от Вас меры к сокращению потерь, вызванных нарушением обязательств партнером;

не спешить передавать решение претензии на рассмотрение арбитражного суда, пока в ходе переписки (переговоров) с партнером у Вас не появится уверенность, что нарушение обязательств произошло по его вине.

Поскольку при нарушении обязательств продавцами, как правило, гораздо большие потери несут покупатели, именно они должны при переговорах по заключению контрактов проявлять инициативу и настойчивость в формулировании условий, защищающих их интересы.

В том случае, если не удается склонить партнера на применение российского законодательства, следует настаивать на применении положений Венской конвенции 1980 г., конечно если страна партнера является ее участницей.

Положения ГК РФ и Венской конвенции 1980 г. дают возможность покупателю в зависимости от характера нарушений обязательств продавцом и обстоятельств, в которых он оказался в связи с такими нарушениями, выбрать вариант требований, максимально защищающих его коммерческие интересы.

Однако если настоять на применении к контракту указанных документов не удалось, то следует особое внимание обратить на защиту своих интересов при наиболее вероятных нарушениях обязательств продавцом и попытаться включить в контракт условия, близкие к положениям ГК РФ и Венской конвенции 1980 г., имея в виду, что многие статьи законодательств зарубежных стран действуют, если иное не оговорено в самом контракте.

Практика внешней и внутренней торговли показывает, что подавляющее число нарушений обязательств продавцом относятся к опозданию в поставках товаров и к поставкам товаров ненадлежащего качества, т.е. не соответствующих их техническим характеристикам, содержащимся в контракте. В связи с этим ниже будут рассмотрены наиболее общие положения, которые желательно включать покупателям в тексты контрактов купли-продажи для защиты своих коммерческих интересов.

11.2 Защита интересов покупателей от просрочек в поставках товаров

При согласовании условий контрактов следует придерживаться следующих общих положений:

при совершившейся поставке товара с опозданием против установленных в контракте сроков покупатель должен иметь право предъявить претензию и потребовать у продавца возмещения понесенных убытков или выплаты предусмотренного в контракте штрафа (неустойки);

при недопоставке части товара в установленные контрактом сроки покупатель должен иметь право:

потребовать допоставки товара в кратчайшие сроки;

потребовать возмещения убытков или выплаты штрафа исходя из стоимости недопоставленной в срок части товара, если покупатель без ущерба для своих интересов может использовать поставленную часть товара, если нет — то со всей стоимости товара, оговорив при этом, что взыскание убытков или штрафные санкции не снимают с продавца обязательств по допоставке товара;

отказаться от недопоставленной в установленные контрактом сроки части товара и, если он был предварительно оплачен, потребовать возврата выплаченных средств, а также возмещения убытков или уплаты штрафных санкций;

если просрочка в допоставке товара столь длительна, что покупатель потерял интерес к его поставке, потребовать у продавца забрать за свой счет ранее поставленный товар, вернуть ранее выплаченные деньги и возместить понесенные покупателем убытки или выплатить штрафные санкции;

при опоздании с началом поставки товара в установленные контрактом сроки покупатель должен иметь право;

не дожидаясь начала выполнения поставок, направить продавцу промежуточные претензии с требованием ускорения поставок и выплаты штрафных санкций или возмещения убытков на момент их предъявления, что не лишает покупателя права выставить впоследствии окончательную претензию и не освобождает продавца от выполнения обязательств по поставкам;

при задержке высылки платежных (товарораспорядительных) документов покупателю или передачи их в банк для получения платежа, что не позволит покупателю своевременно получить товар у перевозчика, потребовать у продавца ускорения передачи документов и выплаты штрафа или возмещения убытков.

В завершении раздела, посвященного претензиям по поставкам, следует оговорить, что никакой суд не может своим решением перенести предусмотренные контрактом сроки поставок.

11.3 Предъявление и решение претензий по срокам поставок товаров

Предъявление претензий по просрочкам в поставке товаров осуществляется на основе полученных от продавца документов, в которых указан фактический срок выполнения обязательств по поставкам, или в связи с отсутствием каких-либо документов, подтверждающих выполнение продавцом поставок.

Прежде чем предъявлять претензию по просрочке выполненной поставки или недопоставке товара, следует путем изучения платежных документов убедиться в том, что в допущенной просрочке или недопоставке виновен продавец, а не перевозчик, поскольку обязательства по ряду базисных условий (FCA, FOB, CFR, CIF, CIP, СРТ) считаются выполненными при погрузке товара на транспортные средства, а просрочка в поставке или утеря части груза может произойти по вине перевозчика.

Кроме того, следует проверить, не явилось ли опоздание, допущенное продавцом, следствием действий самого покупателя, например задержки в переводе аванса, в сообщении адресов грузополучателей и т.д., что может вызвать ответную негативную реакцию продавца и предъявление встречной претензии.

Предъявлять претензию продавцу должна сторона, заключившая контракт, т.е. сам покупатель, а не его грузополучатель.

В тексте претензии излагается позиция покупателя в отношении допущенной просрочки, указываются коммерческие и иные ее последствия для покупателя или его грузополучателей, четко формулируются требования к продавцу, прилагаются копии платежных документов, обоснования размеров понесенных убытков или начисленных штрафных санкций, а также счета-фактуры для выплаты штрафных санкций или компенсации убытков. В случае предъявления претензии за непоставку товара в установленные контрактом сроки вместо приложения копий платежных документов подчеркивается их отсутствие как доказательство невыполнения продавцом своих обязательств.

Претензия направляется продавцу заказной почтой с уведомлением о вручении либо иной связью, обеспечивающей подтверждение получения претензии продавцом.

Если претензия не вызовет возражений продавца, то следует ожидать с его стороны действий по удовлетворению выдвинутых покупателем требований, в том числе перевода в разумные сроки сумм штрафных санкций или убытков. Если продавец в ответном послании или в ходе переговоров высказывает несогласие с претензией покупателя, то дальнейшее ведение претензии выделяется в отдельное дело и назначается ответственное за его ведение лицо. Если этим лицом является представитель грузополучателя, то на него оформляется доверенность на ведение дел от имени и за счет покупателя.

Все устные договоренности по решению претензии должны фиксироваться двусторонними протоколами, а на проведенные переговоры должны составляться записи бесед. Взаимное согласие о решении претензии также оформляется двусторонним протоколом и завершается взаимными расчетами.

11.4 Защита интересов покупателя от поставок товаров ненадлежащего качества

При согласовании условий контрактов следует придерживаться нескольких общих положений.

Если продавец поставил товар, качество которого не соответствует условиям контракта, в том числе допустил нарушение его ассортимента, покупатель должен иметь право предъявить продавцу претензию и потребовать следующее:

если поставленный товар не может быть использован по назначению, то заменить его за счет продавца;

если товар можно отремонтировать, то потребовать от продаж (а за его счет поставки запасных частей и ремонта товара, либо оплаты ремонта товара покупателем, сделанного с предварительного согласия продавца;

если товар можно использовать по назначению, но с ущербом коммерческих интересов покупателя, то он может быть по соглашению сторон подвергнут уценке;

во всех случаях, когда получение некачественного товара пытало у покупателя убытки, включая упущенную выгоду, он имеет право потребовать возмещения убытков;

при получении товара с нарушением предусмотренного в контракте ассортимента покупатель может потребовать замены части товара, не соответствующего содержащейся в контракте спецификации, отказаться от части товара, не соответствующего спецификации, с возвратом соответствующей уплаченной суммы имею отказаться от всего товара с возвратом всей выплаченной суммы, а также потребовать возмещения убытков, связанных с отказом от всего товара.

11.5 Предъявление и решение претензий при поставке товаров ненадлежащего качества

В соответствии с национальными законодательствами и международными обычаями покупатель должен осмотреть товар в возможно короткий срок после его получения. В течение этого срока покупатель должен пригласить к осмотру товара представителя торгово-промышленной палаты, а при отсутствии такой возможности — достаточно компетентного представителя независимой стороны, т.е. работника другого юридического лица. Вскрытие упаковки и осмотр полученного товара должен проводиться только в присутствии указанных представителей. По результатам осмотра товара составляется акт, подписываемый полномочными представителями покупателя, а также независимым экспертом или представителем. Если при осмотре обнаруживаются дефекты самого товара, внутренние или внешние нарушения упаковки, недостача или нарушение ассортимента, то все эти недостатки подробно фиксируются в акте. Обычно акт составляется и подписывается не менее чем в 5—7 оригиналах.

На основании указанного акта и платежных или товарораспорядительных документов покупатель анализирует причины и определяет возможного виновника обнаруженных дефектов.

Если нарушена внешняя упаковка товара, то, скорее всего, виновными являются перевозчики. Изучая транспортные документы, можно определить виновного перевозчика. Им является перевозчик, предыдущий тому, который в коносаменте, транспортной накладной или ином транспортном документе сделал отметку о том, что товар принят к перевозке с поврежденной или нарушенной упаковкой. К тому, предыдущему перевозчику и должна быть предъявлена претензия о повреждении или недостаче поставленного товара. Если транспортные документы не содержат указанных пометок, то претензию следует предъявлять последнему перевозчику.

Если из состояния упаковки и документов не видно вины перевозчиков, то покупатель имеет основание для предъявления претензии продавцу. Претензия составляется покупателем, лучше с привлечением квалифицированного коммерсанта или юриста. Опыт показывает, что претензию удобнее оформлять в виде самостоятельного документа с приложением к ней акта обнаружения дефекта.

В претензии покупателем, со ссылкой на приложенные копии товарных документов, обосновывается, почему претензия предъявляется продавцу, излагается версия покупателя о причине обнаруженного дефекта, предлагается способ исправления дефекта и представляются требования о возмещении затрат и убытков или выплаты неустойки. Например, российский покупатель, закупивший у французской фирмы партию медицинских товаров, обнаружил, что вследствие ненадежной упаковки часть кожухов приборов при транспортировке помята и поцарапана. К претензии были приложены акты осмотра каждой единицы товара, подписанные полномочным представителем покупателя и незаинтересованной стороны, с фотографиями вскрытой упаковки и поврежденной продукции.

В претензии российский покупатель обосновал, что помятости и царапины кожухов явились следствием ненадежного крепления приборов внутри упаковки, предложил отремонтировать кожуха с привлечением специализированной местной фирмы, а продавцу — возместить покупателю стоимость ремонта, увеличенную на 15% его комиссии за организацию этого ремонта и выплатить предусмотренный контрактом штраф за невозможность использования приборов (как за опоздание в поставке приборов) с даты их поставки до даты получения из ремонта. Претензия была направлена факсом с извещением, что ее письменный оригинал выслан заказной почтой. На следующее утро от французской фирмы был получен ответ, подтверждающий согласие на предложение российского покупателя с оговоркой, что, поскольку осмотр товара произведен только на двадцать первый день после его получения покупателем, то, по ее мнению, начисление штрафа должно быть произведено не с даты поставки, а с даты составления актов осмотра товара. В тот же день российский покупатель подтвердил свое согласие с контрпредложением фирмы. Претензия была разрешена менее чем за одни сутки.

Из приведенного примера следует сделать два вывода: во-первых, осмотр полученного товара в интересах продавца и покупателя должен быть сделан в возможно короткие сроки после получения товара покупателем в присутствии незаинтересованной стороны, во-вторых, убедительность обоснования своей попиши продавцом и конкретность предложений по урегулированию претензии во многом обеспечивают успешность ее разрешении.

Рассмотрим другой пример. Один из московских банков закупил в Канаде для своего филиала компьютерную сеть с монтажом, наладкой и пуском в эксплуатацию специалистами фирмы-поставщика. При монтаже оказалось, что оборудование поставлено некомплектно, а отдельные приборы имеют производственные дефекты. Работники банка не составили первоначального акта и не предъявили фирме официальной письменной претензии, а многочисленные переговоры разных лиц из руководства филиала не фиксировались протоколами и даже записями. От банка фирме был направлен ряд писем по решению отдельных вопросов, единого дела по претензии заведено не было, а документы находились у отдельных людей. В конце концов канадская фирма обвинила покупателя в том, что российские технические специалисты вмешивались в решение организационных вопросов, и отказалась от дальнейшего выполнения обязательств. Привлеченный банком российский юрист обнаружил, что в решение организационных и коммерческих вопросов вмешивались руководители банка различного уровня, записи переговоров не составлялись, было подписано большое количество противоречащих друг другу протоколов с техническими представителями фирмы, не имеющими полномочий на урегулирование коммерческих вопросов. Все это не давало возможности составления обоснованной претензии. В конце концов банку пришлось согласиться на то, что канадская фирма за значительную доплату закончит наладку и пуск в эксплуатацию оборудования компьютерной сети.

11.6 Защита интересов продавца

Статьи 484-489 ГК РФ и ст. 53-65 Венской конвенции 1980 г. в достаточной степени защищают интересы продавца по контрактам внутренней и международной купли-продажи. Однако в тех случаях, когда при согласовании контракта сторонам не удалось договориться о применении ГК РФ или Венской конвенции 1980 г., российские предприниматели должны исходить из того, что главными обязательствами покупателя являются принятие поставки товара и уплата его цены. Поэтому продавец при согласовании условий контракта должен проявить настойчивость в защите своих интересов и включить в текст контракта следующие условия:

а) в тексте контракта должно быть четко указано, что покупатель обязан принять товар, за исключением следующих случаев:

когда покупатель имеет право потребовать замены товара по причине его несоответствия спецификациям и техническим требованиям контракта;

когда покупатель убежден в неспособности продавца поставить товар надлежащего качества и отказывается от исполнения контракта;

когда продавец допустил такую просрочку в поставке товара, в результате которой покупатель потерял интерес к сделке и до поставки товара направил продавцу известие об отказе от исполнения контракта;

б) на тот случай, если покупатель не принимает товар не по вышеизложенным причинам, продавец должен зарезервировать в контракте следующие права:

предоставить покупателю разумный дополнительный срок для принятия товара, оставив за собой право потребовать с покупателя возмещения всех понесенных убытков, связанных с задержкой в принятии товара;

заявить покупателю о расторжении контракта и потребовать от него возмещения всех своих убытков, связанных с таким расторжением;

в) если контракт не содержит ссылку на трактование базисных условий в соответствии с «Инкотермс-90», указать в тексте обязательство покупателя уплатить цену товара.

г) продавец должен предусмотреть защиту своих интересов по выполнению покупателем дополнительных обязательств, таких как дополнительное согласование покупателем спецификаций товаров, испытание образцов товаров с целью подтверждения поставок по таким образцам, сообщение продавцу разнарядки поставок товаров грузополучателям, получение импортных лицензий и т.д.

Защита интересов продавца при задержке выполнения покупателем такого рода обязательств может быть обеспечена следующими условиями:

продавец имеет право задержать выполнение своих обязательств на срок, равный сроку задержки покупателем выполнения его обязательств, и потребовать от покупателя возмещения убытков, вызванных указанными нарушениями;

если выполнение контракта для продавца становится невыгодным вследствие невыполнения обязательств покупателем, он имеет право потребовать расторжения контракта и возмещения убытков.

11.7 Защита сторон от нарушения платежных обязательств

Несмотря на достаточно широкие возможности защиты коммерческих интересов продавцов и покупателей, нужен выбор наиболее надежных способов платежа и использования банковских и иных гарантий, поскольку в ходе взаимных расчетов могут достаточно часто возникать обстоятельства, осложняющие выполнение контракта в связи с нарушением сторонами своих платежных обязательств.

Такими нарушениями со стороны покупателей могут быть:

задержки в переводе авансовых платежей;

задержки в предоставлении банковских гарантий платежей;

задержки в акцепте документов и платежах при инкассовой форме расчетов против установленных контрактом сроков;

задержки в открытии аккредитивов;

задержки в возмещении убытков и выплате штрафных санкций;

Со стороны продавцов к таким нарушениям могут относиться:

задержки с предоставлением гарантии должного использования авансов;

задержки в возмещении убытков и выплате штрафных санкций.

Общими принципами защиты интересов каждой из сторон могут быть следующие условия, которые должны быть сформулированы в контрактах:

право потерпевшей стороны потребовать переноса выполнения своих обязательств на периоды задержек виновной стороной;

право потерпевшей стороны потребовать возмещения убытков виновной стороной;

право потерпевшей стороны заявить о прекращении исполнения контракта, если просрочки виновной стороны в выполнении своих обязательств лишают потерпевшую сторону интереса в продолжении выполнения контракта, а также право потерпевшей стороны взыскать с виновной стороны убытки, связанные с расторжением контракта.

12. Защита покупателя от претензий третьих лиц

Покупатель может понести непредвиденные убытки от того, что поставленный по контракту товар или предоставленные услуги не свободны от прав третьих лиц, т.е. товар может быть собственностью не продавца, а какого-либо третьего лица, например, арендодателя, находиться в залоге, его конструкция может быть запатентована третьим лицом и т.д.

Продавец, в соответствии с законом, не имеет права продавать такой товар, за исключением случая, когда покупатель знал или должен был знать о таких претензиях и согласился купить такой товар.

При получении покупателем сведений о том, что к нему предъявлены или могут быть предъявлены претензии третьих лиц, он имеет право потребовать уменьшения цены или расторжения контракта, а если по этим причинам третье лицо изымет товар у покупателя, то продавец обязан возместить ему все убытки.

В контракте обычно эти условия не оговариваются, но их всегда надо иметь в виду при коммерческих отношениях с малознакомыми партнерами и в случае возникновения таких претензий руководствоваться ст. 460 и 461 ГК РФ.

13. Возмещение убытков, взыскание неустоек

Сторона договора, нарушившая свои обязательства, обязана возместить потерпевшей стороне убытки, причиненные таким нарушением (см. ст. 15 и 393 ГК РФ). Аналогичные обязательства содержит Венская конвенция 1980 г. (см. ст. 45 и 71). При этом под убытками понимаются уже понесенные потерпевшей стороной затраты и расходы, которые она должна произвести для восстановления нарушенного права, а также неполученные потерпевшей стороной доходы из-за нарушения ее права. В соответствии со ст. 74 Венской конвенции 1980 г. убытки определяются как сумма, равная тому ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другой стороной вследствие нарушения договора. Таким образом, в случае нарушения обязательств любой из сторон они должны определить размеры убытков.

При формировании условий контракта стороны должны стремиться согласовать и включить в его текст способы определения размеров ущерба и упущенной выгоды при наиболее вероятных нарушениях обязательств сторон. Например, согласовывается контракт на поставку автоматических формовочных машин для строящегося кирпичного завода. Для покупателя наибольшей опасностью является опоздание в поставке формовочных машин и поставка машин ненадлежащего качества, не позволяющего обеспечить производство и выпуск продукции. Покупатель для защиты своих интересов может предложить, например, следующую формулировку: «В случае, если Продавец опоздает в поставке формовочной машины или поставит ее с дефектами, не обеспечивающими ее гарантированную производительность, Покупатель имеет право потребовать устранения дефектов, или замены машины, или расторжения контракта с возмещением во всех случаях Продавцом понесенного Покупателем ущерба, включающего упущенную выгоду. При этом ущерб будет подсчитываться как 80% неполученной Покупателем выручки от невыпущенной продукции по текущим ценам рынка за период опоздания в поставке формовочной машины, простоя ее в ремонте и времени, потраченного Продавцом на ее замену и Покупателем на ее перемонтаж. В случае отказа Покупателя от исполнения контракта период начисления убытков будет считаться начиная с контрактного срока поставки формовочной машины до поставки формовочной машины другим продавцом.

Однако в большинстве случаев не удается заранее предопределить возможные последствия от нарушения обязательств сторонами и тем более заранее согласовать методику расчета ущерба. Тогда при составлении контракта следует обратиться к ст. 74—78 Венской конвенции 1980 г., в которых даны варианты определении ущерба при расторжении контрактов, и в случае их соответствия возможным опасениям договориться с партнером о ссылке ни Конвенцию или о включении ее условий в согласовываемый контракт. Если сторонам не удастся согласовать порядок определения ущерба, то в случае его возникновения обязанность подлежащей возмещению суммы лежит на потерпевшей стороне, которая должна не только доказать обоснованность методики подсчета, но и подкрепить ее всеми возможными документами.

Гражданский кодекс Российской Федерации (ст. 395, 486—488) и ст. 78 Венской конвенции 1980 г. предусматривают, что в случае неисполнения денежного обязательства потерпевшая сторона имеет право, как минимум, взыскать с виновной стороны сумму, равной стоимости кредита, который могла бы получить потерпевший сторона в своем банке на период просрочки в исполнении снежных обязательств должником. Такое взыскание не лишает потерпевшую сторону права предъявления других убытков. Законом или контрактом могут быть установлены иные проценты для подсчета убытков. В практике внутрироссийской торговли странами СНГ в договоры нередко включается условие, что убытки, вызванные задержкой в платежах, взыскиваются с учетом полуторной или двойной ставки по одномесячным кредитам в банке потерпевшей стороны. Как видно из вышеизложенного, определение убытков потерпевшей стороны и доказательство их обоснованности виновной стороне или арбитражному суду в большинстве случаев представляет весьма сложную задачу.

Исходя из того, что подавляющее число нарушений контрактных обязательств вызывает относительно ограниченные- суммы убытков, стороны предусматривают в контрактах взаимные обязательства по уплате неустоек (штрафные санкции). Суммы штрафных санкций за нарушение обязательств не соответствуют действительной величине ущерба, вызванного ненадлежащим выполнением обязательств. Они могут быть выше или ниже величины ущерба и могут рассматриваться в виде наказания провинившейся стороны, побуждающего ее к быстрому устранению допущенных нарушений. Неустойки применяются в случаях опозданий в выполнении обязательств по поставкам товаров, при поставках некачественного товара или при его пересортице на период устранения претензий по качеству и номенклатуре.

При установлении в контракте норм начисления штрафных санкций следует всегда учитывать, что чем больше перестраховывается партнер, настаивающий на увеличении норм начисления штрафов, тем сильнее опасность того, что контрагент, страхуясь от возможных потерь, или завысит цену предложения, или проявит неуступчивость в согласовании цены. Таким образом, перед продавцом и покупателем стоит задача установить оптимальные нормы начисления штрафных санкций, не нарушающие сбалансированность других условий контракта. С этой целью можно рекомендовать нормы начисления штрафных санкций, которые содержались в Общих условиях поставок товаров между странами — членами СЭВ. Они прошли многолетнюю апробацию в торговой и арбитражной практике.

При достижении сторонами такого соглашения в текст контракта следует включить следующее условие: «В случае опоздания в поставке товара против установленных в контракте сроков или в случае невозможности использования товара по назначению в период урегулирования претензий по качеству Покупатель имеет право взыскать с Продавца штрафные санкции в следующих размерах:

0,05% от стоимости не поставленного в срок товара за каждый день в течение первой недели просрочки;

0,08% от стоимости не поставленного в срок товара за каждый день в течение второй недели просрочки;

0,12% от стоимости не поставленного в срок товара за каждый день в течение третьей и последующих недель просрочки».

14. Транспортное страхование

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

«Инкотермс-90» предусматривает обязанность продавца осуществить транспортное страхование груза только при базисных условиях CIF и CIP. При CIF продавец обязан за свой счет застраховать груз на период его морской или речной транспортировки на судне от порта отгрузки до получения груза покупателем в порту назначения на условиях «свободно от частной аварии», разработанных Институтом лондонских страховщиков. Эти условия предусматривают страхование всех рисков за следующими исключениями:

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

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

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

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

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

При CIP продавец обязан за свой счет застраховать груз на период сквозной или смешанной транспортировки с момента его передачи перевозчику, а при наличии нескольких перевозчиков — первому из них, до получения груза покупателем в указанном пункте места назначения. Другие условия страхования аналогичны тем, которые предусмотрены при CIF.

За исключением условий CIP и CIF, та сторона контракта, которая осуществляет транспортировку и несет риски повреждения и утраты груза, самостоятельно решает, страховать груз или пойти на риск и осуществить поставку без страхования. Например, при поставке товара на условиях DAF (франко-граница), если контракт не содержит обязательств сторон по страхованию, решение о целесообразности страхования груза до границы решает продавец, а после перехода границы покупатель принимает решение о страховании груза до своего склада. При базисных условиях DDP, если в контракте не предусмотрено обязательство продавца осуществить страхование груза, продавец сам принимает решение о целесообразности произвести страхование и определить, на каком отрезке пути оно наиболее оправданно.

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

Однако покупатель, обеспокоенный возможными потерями при повреждении или утрате груза, может в контракте возложить на продавца обязанность застраховать груз в пользу покупателя на отрезке пути, где риски несет продавец. В этом случае покупатель или обязуется в контракте возместить стоимость страхования груза отдельным платежом, или соглашается на соответствующее увеличение продавцом контрактной цены.

При внутрироссийской купле-продаже товаров или в торговле со странами СНГ в связи с развившимся в 90-х гг. вандализмом на дорогах вопросам транспортного страхования следует уделять особое внимание с учетом характера груза и надежности его упаковки.

Наиболее надежным страховщиком грузов при международных перевозках являлось старейшее страховое общество «Ингосстрах», однако к концу 90-х гг. его позиции на страховом рынке стали активно теснить новые частные страховые компании. При этом следует учитывать, что не во всех компаниях перечень страхуемых рисков и способов их возмещения одинаков, не говоря уже о страховых ставках. Поэтому перед началом переговоров по согласованию контракта следует изучить страховой рынок и учесть возможные затраты в цене товара.

Если торговая компания занимается достаточно объемными и регулярными операциями на внешнем или внутреннем рынке, следует изучить целесообразность заключения генерального страхового договора на определенный срок и на определенную номенклатуру товаров. При достаточных объемах товарооборота такие генеральные страховые договоры могут быть экономически выгоднее индивидуальных, заключаемых на каждую поставку товара.

15. Форс-мажорные обстоятельства

На ход исполнения обязательств по контракту могут оказать большое влияние обстоятельства, которые возникают по не зависящим от сторон причинам в результате неотвратимых событий чрезвычайного характера, которые невозможно было предвидеть при подписании контракта. При наступлении таких обстоятельств сроки исполнения обязательств стороной, на которую воздействуют такие обстоятельства, отодвигаются на весь период их действия, имея в виду и ликвидацию их последствий.

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

В состав перечисляемых обстоятельств обычно включают следующие: землетрясения, наводнения, ураганы, пожары, эпидемии, военные действия, забастовки, акты правительства, например эмбарго на торговлю определенными товарами или с определенными странами. Сразу следует заметить, что повышение таможенных пошлин и сборов, введение квотирования или лицензирования торговли, а также отказы в регистрации паспортов сделок при экспорте, импорте и бартере к обстоятельствам непреодолимой силы обычно не относятся.

В контракте международной купли-продажи можно сослаться на ст. 79 Венской конвенции 1980 г., в которой достаточно конкретно устанавливается, что сторона контракта не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия и его последствий. Этой же статьей предусматривается освобождение стороны контракта от ответственности за неисполнение обязательств, если такое неисполнение вызвано третьим лицом, которое было бы освобождено от ответственности, если бы положения статьи были применены в отношении этого лица.

Сторона, для которой наступили форс-мажорные обстоятельства, обязана немедленно известить другую сторону контракта об их наступлении и прекращении и в течение установленного в контракте срока (обычно 10-15 дней) предоставить официальное письменное подтверждение наступления действия таких обстоятельств, обычно выдаваемое национальными торговыми палатами стран, в которых такие обстоятельства произошли. Условиями контрактов может быть предусмотрено, что несвоевременное предоставление официальных подтверждений наступления форс-мажорных обстоятельств может возобновить действие обязательств потерпевшей стороны или вообще не позволит покупателю считать сообщенные быстрой почтой обстоятельства действующими.

Обстоятельства непреодолимой силы могут действовать так долго, что исполнение контракта для сторон становится бессмысленным. Поэтому стороны устанавливают в контракте предельные сроки (обычно не короче 6 месяцев), после истечения которых они имеют право аннулировать взаимные обязательства, т.е. прекратить действие контракта. При этом всегда оговаривается, что ни одна из сторон не будет иметь права потребовать от другой стороны возмещения убытков, выплаты неустоек, возвращения авансов и иных произведенных платежей.

контракт товар цена

16. Уплата пошлин, налогообложение сторон

Обычно в контракте кратко указывается, что все расходы, связанные с уплатой пошлин, таможенных, портовых и пограничных сборов на территории страны продавца, несет продавец, а на территории страны покупателя — покупатель. Исключение составляет поставка товара на базисных условиях DDP («Инкотермс-90»), при которых продавец обязан уплатить импортные пошлины в стране покупателя.

Контрактом также предусматривается обязанность каждой из сторон платить в своей стране налоги, отчисления и сборы в соответствии с действующими в них законодательствами с учетом соглашений об избежании двойного налогообложения, подписанных между их странами.

17. Изменение и расторжение контракта

Изменение или расторжение контракта может быть осуществлено по соглашению сторон, если иное не предусмотрено самим контрактом и не противоречит действующему ГК РФ и другим законам. Такое изменение или расторжение договора оформляется в письменной форме и подписывается лицами, уполномоченными на подписание коммерческих документов по положению, или иными лицами на основании письменной доверенности от руководителей фирмы. Изменение или расторжение контракта по требованию одной из сторон возможно только в случаях, предусмотренных контрактом, либо при существенном изменении обстоятельств, влияющих на его исполнение, или при существенном нарушении договора другой стороной (см. ст. 450 ГК РФ). Например, при получении товара ненадлежащего качества покупатель, в соответствии со ст. 476 ГК РФ, наряду с другими правами имеет право отказаться от договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы, что практически означает одностороннее расторжение им договора в связи с существенным, по мнению покупателя, нарушением условий договора другой стороной.

Одностороннее расторжение договора не лишает другую сторону права защищать свои интересы в суде. Арбитражный суд может установить, что качество поставленного товара незначительно отличается от технических требований контракта, в связи с этим не признать нарушение существенным и не счесть правомерным расторжение контракта покупателем. Более того, суд может возложить на покупателя обязанность возместить продавцу все убытки, связанные с задержкой в принятии товара, и моральный ущерб в связи с необоснованным обвинением продавца в поставке некачественных товаров.

Те же последствия могут возникнуть при реализации покупателем своего права отказаться от принятия товаров при допущенных продавцом нарушениях в части количества товара, ассортимента и т.д.

Поэтому, при желании одной из сторон расторгнуть или изменить контракт вследствие существенно изменившихся обстоятельств при его исполнении, ей следует внимательно изучить положения ст. 451—453 ГК РФ, а при применении в качестве источника права Венской конвенции 1980 г. — положения ее ст. 46, 49, 51,61,64,71-73,81-84.

Поскольку и в ГК РФ, и в Венской конвенции понятия существенного нарушения договора и существенного изменения обстоятельств несут в себе значительную долю субъективности, то перед тем как односторонне заявить о желании расторгнуть или изменить договор, следует взвесить обоснованность этих требований и принять все меры к исключению или максимальному уменьшению убытков в ходе решения этих вопросов.

При применении к контракту Венской конвенции 1980 г. следует учитывать, что она содержит положения о приостановлении выполнения обязательств по контракту стороной, которой после его заключения стало очевидно, что другая сторона не исполнит значительной части своих обязательств (см. ст. 71-73).

Уступка прав и обязанностей по контракту может быть осуществлена только с письменного согласия другой стороны. При оформлении такого согласия в нем следует подчеркнуть, что третья сторона «принимает на себя все права и обязательства, как предусмотренные контрактом, так и те, которые дополнительно возникли в ходе его исполнения или в связи с ним». Разногласия при решении вопроса об уступке прав передаются на решение арбитражного суда, как предусмотрено контрактом. В случае возникновения убытков в связи с переуступкой они подлежат компенсации потерпевшей стороне другой стороной, осуществившей такую переуступку.

18. Арбитражные разбирательства споров

Нередко при исполнении контрактов между контрагентами возникают споры из-за различного понимания взаимных обязательств по причине неодинакового толкования условий контракта или отсутствия в них соответствующих условий. Большинство них разногласий решается сторонами во время переговоров. Если и процессе переговоров стороны не пришли к единому мнению, то разногласия в соответствии с международной практикой передаются на рассмотрение арбитражей. Практика рассмотрения международными арбитражами разногласий по внешнеторговым операциям постоянно расширяется, поскольку по сравнению с общими судами они обеспечивают большую оперативность и равноправие сторон. В Заключительном акте общеевропейского совещания и Хельсинки (1 августа 1975 г.) содержатся рекомендации организациям, предприятиям и фирмам стран-участниц предусматривать в коммерческих сделках и контрактах о промышленном сотрудничестве арбитражные оговорки, поскольку арбитраж на основе взаимоприемлемого правила (регламента) является одним из наиболее подходящих способов быстрого и справедливого разрешения споров. Участники Мадридской встречи 1983 г. также подтвердили рекомендацию использовать арбитражи.

В Российской Федерации создана правовая база для расширения как международной, так и внутрироссийской арбитражной деятельности. В 90-х гг. в Российской Федерации были приняты различные законодательные и нормативные акты. Отметим прежде всего Закон РФ «О международном коммерческом арбитраже» от 7 июля 1993 г., содержащий в качестве приложений:

Положение о Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате РФ;

Положение о Морской арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате РФ;

Постановление Верховного Совета РФ от 7 июля 1993 г. «О введении в действие Закона РФ "О международном коммерческом арбитраже"»;

Регламент Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ с приложением Положения об арбитражных расходах и сборах;

Советский Союз, а затем и Российская Федерация как его правопреемница присоединилась к международным конвенциям и другим нормативным актам, регулирующим порядок разрешения арбитражных споров и исполнение арбитражных решений:

к Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 1958 г.);

к Европейской конвенции о внешнеторговом арбитраже (Женева, 1961г.);

к Арбитражному регламенту Европейской Комиссии ООН (1966 г.);

к Арбитражному регламенту ЮНСИТРАЛ, принятому Генеральной Ассамблеей ООН 15 июня 1976 г.

В Российской Федерации коммерческие споры также рассматриваются арбитражными судами, которые в своей деятельности руководствуются Федеральным законом «Об арбитражных судах в Российской Федерации» и Арбитражным процессуальным кодексом РФ.

Если в ходе рассмотрения претензий сторонам контракта не удалось решить разногласия путем переговоров, то любая из сторон имеет право на обращение в арбитражный суд.

Разногласия между сторонами контракта международной купли-продажи, в том числе разногласия с партнерами из стран СНГ, передаются на рассмотрение международных арбитражных судов. Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате РФ (г. Москва) принимает на рассмотрение разногласия, не решенные между российскими юридическими лицами, если одно из них является совместным предприятием с участием иностранного капитала, а также международным объединением или международной организацией, созданной на территории РФ.

В контрактах международной купли-продажи следует указывать, в каком арбитражном суде подлежат рассмотрению не решенные сторонами разногласия. Для российских участников удобнее всего передать рассмотрение разногласий на решение Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ, поскольку он доступнее, исковые заявления могут готовиться на русском языке, и слушание дел также ведется на русском языке. Процедура ведения арбитражного разбирательства соответствует принятому в 1993 г. регламенту, который обеспечивает равное отношение к сторонам и предоставляет каждой стороне необходимые возможности для защиты своих интересов, что также имеет большое значение для российских участников.

Международный коммерческий арбитражный суд, в соответствии со своим регламентом, как и другие иностранные международные арбитражные суды, рассматривает споры на основе применимых норм материального права, определенного соглашением сторон в контракте, а при отсутствии такого соглашения арбитражный суд сам решает, на основе каких коллизионных норм он выберет право, применимое к спору по конкретному контракту.

Естественно, что российские участники контрактов международной купли-продажи должны стремиться указать в контракте место рассмотрения — Международный коммерческий арбитражный суд и в качестве применимого права — Гражданский кодекс РФ, что, однако, далеко не всегда достижимо в отношениях с иностранными партнерами. В таких случаях, если партнером по контракту является фирма, страна которой присоединилась к Венской конвенции 1980 г., желательно ее склонить к ссылке на эту Конвенцию как источник права при рассмотрении разногласий.

Если сторонам не удалось договориться, в арбитраже какой стороны будут разбираться нерешенные споры, в качестве компромисса можно предложить партнеру рассматривать разногласия в стране экспортера или импортера либо в стране истца или ответчика. При торговле с промышленно развитыми странами для российских коммерсантов предпочтительнее решать разногласия в странах экспортеров или в странах ответчиков.

В контракте всегда следует оговорить, что любой спор или разногласие, могущие возникнуть из контракта или в связи с ним, подлежат, с исключением подсудности местным судам', передаче на рассмотрение арбитража.

Затем стороны должны договориться, в каком из двух видов арбитражей будут рассматриваться возможные споры: постоянно действующем арбитраже или арбитраже «ad hoc».

Постоянно действующие арбитражи. Более удобно рассматривать разногласия в постоянно действующих арбитражах при национальных и международных торговых палатах, к которым относится и Международный коммерческий арбитражный суд. Удобство состоит в том, что российским юристам-международникам известны регламенты, в соответствии с которыми ведется рассмотрение дел в таких арбитражах, они работают достаточно оперативно, их услуги относительно более дешевы и заранее предсказуемы.

Именно «с исключением», а не «за исключением».

Арбитражи «ad hoc». Если стороны сочтут, что для более объективного рассмотрения дел следует привлечь не постоянных арбитров, а назначаемых сторонами, то в контракте должен быть предусмотрен четкий порядок создания и определения места проведения таких арбитражей в каждом случае, когда возникнет необходимость решения одного или одновременно нескольких спорных вопросов. Для конкретизации изложения порядка формирования арбитража ниже приведен апробированный пример из реального контракта:

«Сторона (истец), принявшая решение о передаче разногласий на рассмотрение арбитража "ad hoc" с местом проведения г. Цюрих (Швейцария), должна направить письменное уведомление другой стороне с указанием фамилии и имени назначенного с ее стороны арбитра и срока проведения арбитража. Другая сторона, получившая указанное уведомление, в свою очередь в течение 30 дней с даты его получения должна сообщить истцу фамилию и имя своего арбитра, подтвердить или предложить свою дату проведения арбитража, но не позже трех месяцев с даты уведомления истца. Оба арбитра сторон должны в течение не более чем 30 дней встретиться в г. Цюрихе, выбрать суперарбитра и согласовать окончательную дату проведения арбитражного заседания. Если арбитры в течение указанного срока не выберут суперарбитра, то он будет по обращению истца назначен председателем Торговой палаты г. Цюриха. Суперарбитр и арбитры имеют право привлекать к рассмотрению разногласий необходимых экспертов и переводчиков. Арбитражные расходы будет нести проигравшая сторона, или разделение расходов будет принято арбитражем. Решение арбитражного суда обжалованию не подлежит, является окончательным и обязательным для обеих сторон».

Арбитры при рассмотрении споров руководствуются прежде всего условиями контрактов, международными торговыми обычаями, а также нормами права страны, указанной в договоре. Если в контракте право страны не определено, то арбитры могут применить законодательство в соответствии с коллизионной нормой, которую они сочтут приемлемой для данного случая.

На роль арбитров обычно привлекаются крупные специалисты в той области, к которой относится внешнеторговая операция. Ими могут быть ученые, президенты фирм, адвокаты, служащие государственных организаций. При необходимости арбитры привлекают технических экспертов высокой квалификации.

Для обеспечения единообразия в процессуальной работе арбитражей «ad hoc» под эгидой ООН были разработаны три регламента:

Арбитражный регламент ЕЭК 1996 г.;

Правила международного коммерческого арбитража Экономической комиссия ООН для Азии и Дальнего Востока (ЭКАДВ)1 1966 г.;

Арбитражный регламент Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) 1976 г.

По первым двум регламентам арбитры и суперарбитры в случае разногласий по кандидатурам могут назначаться самими Комиссиями (ЕЭК и ЭКАДВ), при применении ЮНСИТРАЛ право сделать такое назначение представляется генеральному секретарю Постоянного третейского суда в Гааге.

В контрактах может быть указано любое компетентное лицо, которому стороны доверяют назначение арбитров, либо должна содержаться ссылка на регламенты. Стороны должны согласовать между собой довольно сложный порядок формирования состава арбитража. Само формирование может растянуться на три месяца. Сторонам весьма сложно оценить предстоящие затраты, которые по сравнению с расходами на рассмотрение дел в постоянно действующих арбитражах, как правило, значительно ныше.

В недавнем прошлом в экономической литературе часто встречались рекомендации передать решение разногласий в стокгольмский арбитраж, что, с учетом вышеприведенных соображений, является весьма проблематичным.

19. Реквизиты контрактов

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 авалировать тратты, предоставлять банковские гарантии. Если такое подтверждение банка получено, в реквизитах контракта может быть сделана запись: «Подтверждение банка на расчеты и гарантии в пределах общей суммы контракта получено».

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

Перед подписанием контракта надо проверить число страниц, наличие на приложениях надписи «Приложение №\_\_\_к Контракту №\_\_\_от\_\_\_\_года».

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

Подписи ставятся на последних страницах основного контракта и на каждом его приложении.

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.