ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО НАУКЕ И ИННОВАЦИЯМ

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

СИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АЭРОКОСМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

им. академика М.Ф. Решетнева

(СибГАУ)

#### Реферат

**на тему: «Структура внешнеэкономического договора. Существенные условия внешнеторгового контракта»**

Красноярск 2010

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение

1. Структура внешнеэкономического договора

2.Существенные условия внешнеэкономического договора

Заключение

Список используемой литературы

**ВВЕДЕНИЕ**

международный контракт сделка купля продажа

В результате установления делового партнерства иностранные контрагенты достигают определенных договоренностей по поводу купли-продажи предмета их переговоров. Эти договоренности обычно фиксируются в письменной форме, и условия достигнутого соглашения оформляются в виде документа, который в коммерческой практике называется контрактом или договором[[1]](#footnote-1). В договоре устанавливаются определенные права и обязанности партнеров – договорные условия, порядок их исполнения и ответственность.

В соответствии с толкованием международного договора, которое дает Венская конвенция ООН[[2]](#footnote-2), договор считается международным в том случае, если коммерческие организации договаривающихся сторон находятся на территории разных государств.

В соответствии с ГК РФ[[3]](#footnote-3) внешнеэкономическая сделка должна заключаться в простой письменной форме, поскольку на основании ст. 162 ГК РФ несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет ее недействительность.

Основным видом внешнеэкономического контракта выступает договор международной купли-продажи товаров. Регулирование данного вида договора характеризуется в настоящее время единообразно, в силу действия Венской конвенции[[4]](#footnote-4) о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. Конвенция содержит такие важные положения как юридическое понятие договора международной купли-продажи товаров, форма контракта, основное содержание прав и обязанностей продавца и покупателя, ответственность сторон за неисполнение, или ненадлежащее исполнение своих обязанностей по контракту.[[5]](#footnote-5)

В данной работе мы рассмотрим такие важные моменты международного контракта купли-продажи как структура и существенные условия внешнеторгового контракта.

# 1. Структура внешнеэкономического договора

Сформулировать все условия договора полно и четко достаточно трудно. Практически при заключении договора, тем более, международного, невозможно предусмотреть все вопросы, которые могут возникнуть при его исполнении[[6]](#footnote-6).

Стороны вправе самостоятельно выбирать формулировку и порядок расположения того или иного раздела договора. При этом стороны стараются учитывать сложившиеся торговые обычаи, конъюнктуру рынка, а также пожелания и предпочтения каждой из сторон. Достигнув договоренности по всем условиям сделки, стороны фиксируют их в письменной форме в виде контракта, который является документальным подтверждением заключенного договора. При составлении контракта стороны могут самостоятельно разрабатывать формулировки разделов договора, а могут руководствоваться формулировками текста принятых типовых разделов.

Типовые формулировки разделов контракта выполняют роль образца и носят вспомогательный характер при составлении внешнеторгового контракта. Индивидуальный характер[[7]](#footnote-7) контракт будет носить в том случае, когда стороны впервые изъявили желание достигнуть договоренности по данному виду продукции и с этой целью путем переговоров специально вырабатывают формулировки разделов контракта. Типовая же форма контракта содержит заранее сформулированные условия, выдвигаемые с учетом торговой практики одной из сторон или с учетом требований к купле-продаже определенной группы товаров. Стороны могут использовать такие типовые условия для формирования текста контракта при заключении сделки с иностранным контрагентом и не прибегать к выработке собственных формулировок.

В международной коммерческой практике контракты купли-продажи могут содержать нижеприведенный перечень разделов, которые расположены в определенной логической последовательности:

* преамбула;
* определение сторон договора;
* предмет контракта;
* цена товара и общая сумма контракта;
* качество товара;
* количество товара;
* условия и порядок поставки;
* сроки поставки;
* условия платежа;
* условия сдачи-приемки товара;
* упаковка и маркировка товара;
* гарантийные обязательства;
* штрафные санкции;
* условия страхования;
* обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор);
* разрешение споров;
* заключительные положения контракта;
* адреса, реквизиты и подписи сторон.

**Преамбула международного контракта купли-продажи**

Международный контракт купли-продажи товаров начинается с преамбулы, т.е. своего рода вводной части к контракту, предшествующей самому тексту соглашения сторон, в которой указывается вид соглашения, присвоенный контракту, номер, дата и место его подписания. Согласно коммерческой практике стороны не выделяют преамбулу как заглавие и не присваивают ей порядковый номер, как всем остальным разделам контракта.

Номер контракта может быть обозначен простым порядковым числом, может состоять из буквенно-цифрового кода, а в некоторых случаях состоит из нескольких групп знаков со специальными разделителями. Как правило, каждая группа знаков несет определенную смысловую нагрузку.

Дата заключения международного контракта купли-продажи может быть указана в правом или левом верхнем углу. Принципиального значения расположение даты не имеет и подчинено практике контрагента, составлявшего договор. При заключении международного контракта купли-продажи контрагенты указывают дату его заключения с целью обозначить момент вступления контракта в силу, с которого у сторон возникают права и обязанности по данному контракту, если соглашением сторон специально не оговорена иная дата его вступления в силу. Стороны могут указать дату подписания договора в заключительном разделе контракта и там же указать способ определения момента вступления контракта в силу.

Начиная от даты заключения контракта у сторон могут возникать права и обязанности по оплате партии товара, по совершению отгрузки товара, по осуществлению доставки товара, по предъявлению возникающих претензий, по срокам проверки качества товара, по срокам гарантий и другим обязательствам, если стороны прямо указали на это в своем соглашении (договоре). Срок действия договора контрагенты, как правило, определяют соглашением сторон и указывают его в контракте. Окончание срока действия договора не освобождает контрагентов от ответственности за нарушение условий договора.

Местом заключения контракта обычно указывается тот населенный пункт, в котором стороны достигли соглашения по поводу заключения сделки купли-продажи, даже если данный населенный пункт не является местом расположения ни одной из сторон. Если в договоре не указано место его заключения, договор признается заключенным в месте нахождения юридического лица, направившего оферту или выступившего инициатором заключения сделки.

В международной коммерческой практике, если стороны специально не указали иное, место заключения контракта указывает на применяемый к сделке закон, согласно которому устанавливаются права и обязанности контрагентов. Если контрагенты в соответствующем разделе контракта специально указали, законодательством какой страны и в каком порядке будут руководствоваться стороны в ходе выполнения данного контракта, то тогда указанное в преамбуле место заключения контракта будет означать лишь то, что именно в данном населенном пункте стороны пришли к соглашению по поводу данной сделки.

**Определение сторон**

В этом разделе международного контракта купли-продажи контрагенты указывают, какая из сторон является продавцом и какая покупателем. Обязательно указывается полное и точное юридическое наименование сторон, заключивших договор, без применения сокращений и аббревиатур. Полным и точным наименование сторон будет считаться в случае, когда стороны укажут свои фирменные наименования, под которыми они зарегистрированы в торговом реестре страны принадлежности. Международный контракт купли-продажи вправе подписывать руководитель компании, который действует от ее имени без доверенности.

В разделе «Определение сторон» наряду с наименованием контрагентов могут быть указаны населенный пункт и полное наименование страны принадлежности. В некоторых случаях кроме страны и населенного пункта указываются юридические адреса и контактные телефоны контрагентов.

В коммерческой практике при заключении международных контрактов купли-продажи принято первым указывать наименование продавца, а далее указывать наименование покупателя. В случае, когда при заключении международного контракта купли-продажи в качестве одной из сторон по сделке (или экспортера, или импортера) выступают две или более фирм, то указывается полное юридическое наименование каждой из участвующих фирм и делается оговорка, что они действуют совместно и солидарно в качестве продавца или в качестве покупателя. Если какая-то из совместно действующих фирм является головной, то в контракте делается оговорка о том, что она действует от имени и по поручению всех указанных фирм одной из сторон и принимает на себя полную ответственность за выполнение совместно взятых обязательств по данному контракту.

**Предмет контракта**

Предмет международного контракта купли-продажи должен быть товаром, который имеет таможенную стоимость, ввозится на таможенную территорию страны либо вывозится с таможенной территории без обязательств об обратном ввозе на таможенную территорию экспортера.

Предметом международного контракта купли-продажи может быть товар, уже имеющийся в наличии у продавца на момент заключения договора, а также товар, который будет создан (произведен) или приобретен продавцом в будущем.

Раздел «Предмет контракта» должен прямо обозначать товар, подлежащий купле-продаже, либо давать возможность определить его наименование любым доступным способом. Соответственно стороны в данном разделе должны указать наименование товара, его краткую характеристику, также сделать отсылку на соответствующий раздел контракта, если предмет прямо не определен в данном разделе.

В международном контракте купли-продажи контрагенты могут указывать и цель приобретения данного товара. А для законодательства некоторых стран указание цели приобретения товаров, поставляемых в соответствии с международным контрактом купли-продажи, является обязательным требованием при заключении таких сделок. Цель приобретения товаров в международном контракте купли-продажи может быть указана как в разделе «Предмет контракта», так и в каком-либо другом разделе, например в разделе «Заключительные положения контракта» или «Прочие условия».

**Количественные характеристики предмета контракта**

В международном контракте купли-продажи стороны должны согласовать количество товара, подлежащего передаче покупателю, указав для этого единицы измерения количества, систему мер и весов, а также согласовать порядок определения количества товара.

Количество товара в международном контракте купли-продажи может быть указано в отдельном одноименном разделе, а может быть внесено в текст иного раздела, например в текст раздела «Предмет контракта», «Количество и качество товара» или другой, в тексте которого стороны сочтут уместным это сделать. Если текст договора не позволяет определить количество подлежащего передаче товара, такой договор может быть признан не заключенным.

Если контрагенты договариваются использовать при поставках товара по данному контракту метрическую систему мер и весов, то в значениях единиц веса, объема, длины и других единиц измерения расхождений быть не должно, поскольку значение таких единиц общепринято и известно.

При использовании национальной системы мер и весов одного из контрагентов для установления количества товара в контракте у сторон могут возникнуть значительные расхождения в количестве фактически поставленного товара при осуществлении его приемки, поскольку в различных странах могут быть приняты неодинаковые значения. Во избежание разногласий контрагентам достаточно указать в контракте значение этих единиц в соответствии со значениями метрической системы.

**Качественные характеристики предмета контракта**

В международном контракте купли-продажи стороны должны согласовать качественные характеристики товара, подлежащего передаче покупателю, установив любым из возможных способов совокупность свойств, определяющих пригодность данного товара для использования его по назначению. Стороны могут согласовать способ установления качества товара в соответствующем разделе контракта, а также указать перечень документов, удостоверяющих качество поставленного товара.

Качественные характеристики товара в международном контракте купли-продажи стороны могут устанавливать в соответствии со стандартом, по техническим условиям, по технической спецификации, по образцам, по описанию, по предварительному осмотру, по содержанию отдельных веществ в товаре, по выходу готового продукта, тель-кель (такой, какой есть).

При определении качественных характеристик товаров в соответствии со *стандартом* в международном контракте купли-продажи стороны фиксируют, что качество данного товара будет точно соответствовать указанному сторонами стандарту. При этом в контракте обязательно указывается номер и дата стандарта, а также название организации, разработавшей данный стандарт. Стандарты могут быть разработаны как на национальном уровне, так и на международном, поэтому необходима точная ссылка. Ссылка на стандарт облегчает сторонам задачу установления качества товара в международном контракте купли-продажи для товаров с общими родовыми признаками и для унифицированной продукции. Тем не менее, один стандарт может быть разработан для нескольких сортов, видов, марок, цвета, моделей товаров, поэтому при указании качества товаров кроме ссылки на стандарт стороны обычно приводят и другие характеристики товаров, помогающие с точностью определить их качество.

Документом, подтверждающим соответствие поставленного товара установленному в контракте стандарту, является *сертификат соответствия*, в котором специальный орган по сертификации удостоверяет, что товар соответствует всем требованиям, предъявляемым к продукции условиями данного стандарта. При необходимости предоставления документов, удостоверяющих надлежащее качество поставляемых товаров, стороны должны прямо указать на это в соответствующем разделе контракта. Продавец обязан по международному контракту купли-продажи передать в собственность покупателю товар, качество которого соответствует договору купли-продажи, а также предоставить соответствующие документы, согласно которым покупатель сможет удостовериться в надлежащем качестве переданного товара. При отсутствии в международном контракте купли-продажи условий, устанавливающих качество товара, продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для тех целей, для которых товар такого рода обычно используется.

По соглашению между продавцом и покупателем по международному контракту купли-продажи может быть передан товар, соответствующий более высоким требованиям к качеству, чем это было установлено в договоре. Если стороны допускают такую возможность, то в тексте контракта они должны оговорить порядок оплаты товара, поставленного с более высоким качеством.

**Условия и порядок поставки**

В международном контракте купли-продажи стороны должны распределить между собой обязанности по выполнению поставки товара, а для этого им необходимо предусмотреть и зафиксировать в договоре условия и порядок осуществления поставки партии товаров.

В этом разделе стороны фиксируют условия и порядок поставки, включая обязанность продавца извещать покупателя о степени готовности товаров к отгрузке, выбирают базисное условие поставки[[8]](#footnote-8), определяют вид транспорта, распределяют ответственность за сохранность товаров во время транспортировки, распределяют расходы по доставке товаров, фиксируют перечень сопроводительных документов для данной поставки и др.

Для того чтобы стороны имели возможность выполнять свои обязанности по поставке товаров, не нарушая установленных условий, в международном контракте предусматривается обязанность продавца извещать покупателя о степени готовности товара к отгрузке. В таком случае покупатель будет готов в установленные сроки оплатить товар и принять его, а та сторона, на которой лежит обязанность по транспортировке товара, сможет своевременно зафрахтовать транспортное средство и организовать доставку груза.

Выбор вида транспорта для поставки товаров и фиксация определенного базисного условия имеет существенное значение для сторон, поскольку определяет, кто из контрагентов и в каком размере будет нести расходы по транспортировке товаров, на ком будет лежать риск за сохранность товаров во время транспортировки и в каком месте партия товаров перейдет в распоряжение покупателя.

Поставка товаров различными видами транспорта имеет неодинаковую стоимость и может достигать значительных размеров, поэтому контрагенты детально оговаривают и учитывают все затраты по доставке. Эти затраты могут включать:

* плату за подготовку товара к отгрузке (проверка качества, количества, упаковки, маркировки);
* оплату погрузки товара для его перевозки внутри страны-экспортера;
* оплату доставки товара до основных средств транспортировки;
* оплату хранения товара в пунктах перевалки грузов;
* стоимость перегрузки товара на основной транспорт;
* плату за страхование груза;
* стоимость выгрузки товара в пункте назначения;
* плату за доставку товара на склад покупателя;
* оплату ввозных и вывозных пошлин, налогов и сборов.

Границы и меры ответственности каждой из сторон регулируются в соответствии с базисными условиями поставки, которые распределяют обязанности продавца и покупателя по доставке товаров, а также устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя. Базисными эти условия называются потому, что они устанавливают базис (основу) цены в зависимости от того, включаются ли расходы по доставке в цену товара или нет. Базисные условия поставки были разработаны Международной торговой палатой, которая унифицировала и систематизировала в едином сборнике[[9]](#footnote-9) все обычаи и обыкновения относительно наиболее часто используемых в международной торговой практике базисов поставок.

**Цена товара**

В разделе «Цена товара» стороны указывают валюту, в которой будет зафиксирована установленным способом цена за единицу товара, общую сумму контракта, стоимость каждой партии, а также размер предоставляемых скидок.

Цена товара в международном контракте купли-продажи может быть установлена по соглашению сторон в любой валюте. Это может быть и валюта страны экспортера, и валюта страны импортера, и валюта любой третьей страны.

При выборе валюты для фиксации цены каждая из сторон учитывает, что покупатель выигрывает от фиксации цены в валюте, курс которой имеет тенденцию к снижению, и что продавец выигрывает от фиксации цены в валюте, курс которой имеет тенденцию к повышению.

Валюта, в которой установлена цена товара по международному контракту купли-продажи, называется *валютой платежа*. Цена товара в международном контракте купли-продажи в выбранной валюте устанавливается за определенную единицу измерения. Это может быть цена *за количественную единицу*, которая измеряется единицами площади, веса, объема, штуками, комплектами и др.

В международном контракте купли-продажи цена товара может быть зафиксирована следующим способом:

* твердая цена;
* цена с последующей фиксацией;
* скользящая цена;
* подвижная цена.

*Твердая цена*[[10]](#footnote-10)фиксируется в международном контракте купли-продажи после ее согласования между сторонами сделки и в ходе исполнения контракта изменению не подлежит, о чем в контракт вносится специальная оговорка. Установление твердой цены характерно для краткосрочных сделок со сроком исполнения не более года, поскольку установление твердой цены на более длительный срок может вызвать существенную разницу контрактной цены и текущей рыночной цены, что будет невыгодно для одной из сторон сделки. Твердые цены предпочтительны для контрагентов в условиях строгого валютного контроля за исполнением внешнеторговых сделок, когда требуется оформление паспорта сделки, в котором должна быть указана зафиксированная в контракте цена.

*Цены с последующей фиксацией*[[11]](#footnote-11)устанавливаются сторонами гораздо позже даты подписания контракта — уже в процессе его исполнения и в тексте контракта не указываются. Стороны в соответствующем разделе делают оговорку о моменте времени, в который будет установлена цена, и принципах определения ее уровня. Обычно право выбора момента фиксации цены предоставляется покупателю, но при этом стороны согласуют, какие именно источники он будет использовать для определения уровня цены. Применение последующей фиксации как способа установления цены в международном контракте купли-продажи характерно для поставок товаров с длительным сроком исполнения, в течение которого цена данного товара может существенно измениться.

*Скользящая цена*[[12]](#footnote-12)предусматривает фиксацию в контракте исходной цены, которая может подлежать изменению по согласованному сторонами методу в течение срока действия контракта при условии изменений уровня издержек производства на заказанный по данному контракту товар. В момент подписания контракта, в котором будут применяться скользящие цены, стороны фиксируют исходную цену и оговаривают ее структуру, а затем приводится метод расчета скользящей цены, которым стороны будут руководствоваться при возникновении необходимости. Скользящие цены характерны для контрактов, по которым будет изготовлена продукция длинного технологического цикла. Чаще всего это крупное промышленное оборудование, суда, авиалайнеры и др. При частичных поставках, предусмотренных данным контрактом, скольжение цены будет учитываться для каждой партии.

*Подвижная цена*11в международном контракте купли-продажи указывается на момент его подписания. В ходе исполнения контракта она может быть пересмотрена и изменена по причине изменения рыночных цен на данный товар к моменту его поставки. Но пересмотр цены произойдет только в том случае, если ее повышение или понижение выйдет за рамки оговоренного в контракте предела. При установлении в контракте оговорки о повышении или понижении цены стороны указывают предельный интервал изменения рыночных цен, при котором пересмотр цены контракта не производится. Также стороны оговаривают источник, по которому можно судить о росте или снижении цены на данный товар. Предел, в рамках которого стороны договариваются не пересматривать цены, может составлять до 10 % стоимости партии товара. Как только изменение рыночной цены превысит этот предел, стороны установят новую цену и будут ею руководствоваться при расчетах за данный товар

**Условия платежа**

При заключении международного контракта купли-продажи стороны должны достичь соглашения относительно условий платежа за поставляемые товары. Для этого в контракт включают раздел «Условия платежа», в котором указывают, каким способом и в каком порядке будет осуществляться платеж по контракту, какова будет форма расчетов, в какой валюте будет производиться платеж, определяют порядок несения сторонами банковских расходов, предусматривают меры против нарушения оговоренных условий платежа.

Оплата по международному контракту купли-продажи может быть осуществлена такими способами, как наличный платеж, авансовый платеж, платеж в кредит. Способ платежа определяет, в какой момент и на какой стадии движения товаров относительно их фактической поставки будет произведена оплата данной партии. Платеж любым из способов может быть осуществлен как единовременно, так и несколькими частями, если это предусмотрено условиями договора.

*Наличный платеж* по международному контракту купли-продажи означает, что импортер при участии банка осуществит оплату за поставку данной партии товаров в установленной валюте не позднее момента передачи товарораспорядительных документов или самих товаров в распоряжение покупателя. Импортер должен осуществить полную оплату стоимости товара наличным платежом начиная с момента, как только продавец известит его о готовности товара к экспортной отгрузке, и до момента передачи товаров в распоряжение покупателя.

*Авансовый платеж* по международному контракту купли-продажи означает, что импортер посредством банка должен выплатить экспортеру согласованную сумму за некоторое время до момента передачи товара в распоряжение покупателя, а чаще всего и до начала исполнения заказа на изготовление продукции по данному контракту. Международный контракт купли-продажи может предусматривать оплату партии товаров авансовым платежом в размере 100 % или может предусматривать оплату авансовым платежом части суммы причитающегося платежа за товар, а остальную сумму — после предоставления партии товаров или документов на них в распоряжение покупателя.

*Платеж в кредит* по международному контракту купли-продажи означает, что импортеру будет предоставлена возможность оплатить партию товара спустя некоторое время после ее поставки. Такая возможность зачастую называется коммерческим кредитом, поскольку одна из сторон сделки кредитует другую, не требуя немедленной платы за товар. При осуществлении платежа по международному контракту купли-продажи на условиях коммерческого кредита стороны подробно оговаривают условия такого кредита, включая его стоимость в процентах годовых, срок использования, срок погашения, а также льготный период, в течение которого проценты за пользование данным кредитом не взимаются.

Определив способ и порядок платежа, стороны должны зафиксировать форму расчетов, в соответствии с которой будет произведен платеж по данному контракту.

*Форма расчета*[[13]](#footnote-13)представляет собой сложившуюся в международной коммерческой и банковской практике процедуру оплаты партии товаров по данному контракту, которая состоит из совокупности специфических особенностей в порядке передачи денежных средств, в различиях используемых платежных документов, а также в порядке передачи документов, устанавливающих право собственности на товар. Платеж по международному контракту купли-продажи может быть осуществлен в следующих формах:

* банковский перевод;
* документарное инкассо;
* документарный аккредитив;
* расчет по открытому счету;
* чек, вексель.

*Банковский перевод* предполагает, что платеж по международному контракту купли-продажи будет осуществлен покупателем после получения от экспортера специального счета, на основании которого покупатель даст указание своему банку произвести выплату определенной суммы экспортеру.

*Инкассовая операция* предполагает, что перевод денежных средств по международному контракту купли-продажи будет произведен по инициативе получателя платежа, который дает поручение своему банку осуществить действия по получению от импортера суммы причитающегося по контракту платежа против предоставления ему пакета документов на товар, перечень которых указан в контракте. *Документарное инкассо* означает инкассо финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами или инкассо коммерческих документов, не сопровождаемых финансовыми документами.

*Аккредитивная операция* предполагает обязательство банка произвести по поручению и на основании инструкций импортера платеж в пользу экспортера против предоставленных документов, перечень которых указан в контракте, если соблюдены все условия аккредитива. Документарные аккредитивы предполагают выплату денежных средств, которая не обусловлена предоставлением коммерческих документов.

*Расчет по открытому счету* представляет собой способ оплаты партии товаров, при котором продавец поставляет товары покупателю в течение оговоренного периода без взимания денежных средств.

*Чек* представляет собой письменный документ строго установленной формы, в котором содержится распоряжение владельца счета в определенном банке выплатить указанную в нем сумму определенному лицу из имеющихся на счете средств. *Вексель* является письменным долговым обязательством установленной формы, которое выдается покупателем продавцу с правом требовать с заемщика уплаты к определенному сроку суммы, указанной в данном документе. Чековая и вексельная формы расчетов между контрагентами редко используются на практике, поскольку они не могут обеспечить экспортеру гарантии получения платежа за проданный товар.

**Условия сдачи-приемки товара**

В международном контракте купли-продажи стороны должны предусмотреть сроки и условия сдачи товара продавцом и условия приемки товара покупателем. В данном разделе контрагенты определяют порядок предоставления товара в распоряжение покупателя, включая вид сдачи-приемки, место фактической сдачи-приемки, способы сдачи-приемки по количеству и по качеству, методы сдачи-приемки, ответственных лиц за осуществление сдачи-приемки и др.

*Сдача товара* определяется как передача партии товаров продавцом в распоряжение покупателя. Это означает, что продавец выполнил свои обязательства по поставке товаров и передал его в распоряжение покупателя в соответствии с условиями международного контракта купли-продажи. *Приемка товара* — это проверка покупателем соответствия количества и качества товаров условиям поставки данной партии, указанным в контракте. *Сдача-приемка товара* означает совместное выполнение процедуры сдачи товара продавцом и его приемки покупателем.

В международном контракте купли-продажи могут быть предусмотрены такие виды сдачи-приемки, как предварительная и окончательная. *Предварительная сдача-приемка* обычно проводится на предприятии продавца с целью установления соответствия изготовленного товара условиям договора по качеству и количеству, а также чтобы убедиться в правильности нанесенной маркировки и в соответствии упаковки предъявленным в контракте требованиям. *Окончательная сдача-приемка* обычно проводится в установленном месте и в оговоренный срок и удостоверяет фактическое выполнение условий контракта со стороны продавца в отношении поставки данной партии товаров и фактическое выполнение условий контракта со стороны покупателя в отношении получения партии товаров соответствующего количества и качества. Результаты окончательной сдачи-приемки оформляются документально в виде акта сдачи-приемки, являются обязательными для каждой из сторон и служат основой для расчетов за поставленный товар.

В качестве места фактической сдачи-приемки товаров сторонами может быть выбрано предприятие или склад продавца, согласованный порт отгрузки, железнодорожная станция отправления, аэропорт отправления, порт назначения, пограничная или конечная железнодорожная станция в стране назначения, склад покупателя или иное указанное место выгрузки товара.

**Гарантийные обязательства**

В международном контракте купли-продажи стороны могут согласовать гарантийные обязательства относительно поставляемой продукции.

Этот раздел включается в контракт в случае поставок оборудования, машин, техники, электроприборов и др. Гарантийные обязательства выражаются в предоставлении продавцом гарантии качества поставляемой продукции и ее надлежащих технических характеристик. В соответствии с этим стороны согласуют в контракте сроки и условия гарантий, обязанности продавца в течение гарантийного периода, порядок предъявления претензий в отношении работы поставленных товаров.

Гарантийный срок стороны фиксируют в соответствующем разделе контракта. Они могут установить, что гарантийный срок начинает исчисляться либо с даты поставки товара, либо с даты передачи товара первому потребителю, либо с момента получения покупателем от продавца уведомления в письменной форме о том, что оборудование готово к отправке, либо с даты пуска оборудования в эксплуатацию, либо иным способом. Гарантия продавца может распространяться на срок эксплуатации товара или на срок хранения товара.

*Гарантийный срок эксплуатации* определяет период времени, в течение которого производитель гарантирует бесперебойную и эффективную работу товара при условии соблюдения правил его эксплуатации.

*Гарантийный срок хранения* определяет период времени, в течение которого изготовитель гарантирует сохранность всех установленных стандартами эксплуатационных показателей и потребительских свойств товара при условии соблюдения правил его хранения.

**Штрафные санкции**

В международном контракте купли-продажи стороны могут предусмотреть случаи предъявления рекламаций (санкций) каждой из сторон, для чего в тексте контракта указывают возможные причины, порядок и сроки их предъявления и урегулирования.

*Рекламации*[[14]](#footnote-14)представляют собой обоснованные претензии, которые один из контрагентов предъявляет другому по поводу неисполнения или ненадлежащего исполнения противоположной стороной условий контракта с требованием возместить причиненные убытки.

Контрагенты могут предъявлять рекламации относительно несоответствия количества фактически поставленного товара указанному в контракте, несоблюдения качества товара, нарушения сроков поставки и сроков оплаты партии товаров.

Рекламации направляются нарушающей свои обязательства стороне в письменном виде и содержат следующие элементы:

* уведомление о нарушении обязательства (фактическом или очевидном);
* четкое и аргументированное изложение сути претензии;
* требование устранить совершенное нарушение обязательств или принять меры к недопущению очевидного нарушения обязательств с указанием возможного способа устранения нарушения;
* требование возместить причиненные убытки и уплатить штраф, предусмотренный соглашением сторон или законодательством;
* документы, свидетельствующие о нарушении обязательства.

В оговоренные контрактом сроки сторона, по вине которой произошли нарушения обязательств, должна рассмотреть предъявленную контрагентом рекламацию и сообщить свое решение относительно согласия или несогласия удовлетворить заявленные претензии. Если нарушившая свои обязательства сторона в течение установленного срока не дает ответа по существу заявленной рекламации, такая рекламация считается признанной и подлежит удовлетворению с возмещением причиненных убытков.

В международном контракте купли-продажи стороны могут установить сроки для предъявления рекламаций и сроки для их урегулирования.

Чаще всего для урегулирования рекламации касательно качества или количества товара стороны прибегают к следующим действиям:

* продавец восполняет недогруз отдельной партией или при последующих поставках;
* покупатель возвращает партию товара и получает возврат его стоимости от продавца без промедления;
* продавец за свой счет восстанавливает недостатки и нарушенное качество товара;
* продавец за свой счет производит замену некачественного товара на товар, соответствующий условиям договора;
* продавец предоставляет скидку на товар, не соответствующий условиям договора по качественным характеристикам.

Кроме возможных способов урегулирования рекламаций, стороны могут предусмотреть санкции, которые будут применяться к одной из них в случае ненадлежащего выполнения своих обязательств.

**Условия страхования**

В международном контракте купли-продажи стороны могут предусмотреть распределение обязанностей в отношении страхования товара. Тогда в соответствующем разделе контракта указывается, какая партия товара подлежит страхованию и на каких условиях, кто из сторон контракта осуществляет страхование, в чью пользу производится страхование товара.

Страхование может осуществлять любая из сторон либо в свою пользу, либо в пользу контрагента, либо в пользу указанного ей выгодоприобретателя. Чаще всего груз страхуется в пользу покупателя, независимо от того, какая из сторон взяла на себя расходы по осуществлению этого страхования.

Наибольшая вероятность наступления страхового случая существует при транспортировке товара от продавца к покупателю, поэтому стороны могут предусмотреть в контракте, что страхование производится в пользу стороны, на которой в соответствии с выбранным и зафиксированным в контракте базисным условием поставки лежит риск порчи или утраты товара.

Если стороны выказывают особые пожелания в страховании поставляемых товаров, кроме тех, что предусмотрены базисным условием поставки данной партии, такое страхование осуществляется в рамках специально заключаемого договора страхования и, как правило, за счет инициировавшей его стороны В случае, когда стороны в международном контракте купли-продажи не выделяют условия страхования в отдельную статью, каждый из контрагентов обязан выполнять условия по страхованию товаров, налагаемые на него в соответствии с выбранным базисом поставки. Если базисным условием поставки такая обязанность не предусмотрена, стороны не обязаны осуществлять страхование товаров ни от каких рисков. Тем не менее, та сторона, на которой в соответствии с выбранным базисным условием будет лежать ответственность за транспортировку товара, сама заинтересована в его страховании.

Международный контракт купли-продажи товаров может включать специальные условия, по которым продавец обязан осуществить монтаж приобретаемого покупателем оборудования, командируя для этого своих специалистов. В этом случае контрагенты могут предусмотреть ответственность сторон по страхованию командируемых сотрудников.

Условия международного контракта купли-продажи могут предусматривать обязательство продавца предоставить покупателю копии или оригиналы страховых полисов или сертификатов, если обязанность по страхованию лежит на продавце и эти документы включены в список документов для предоставления к оплате за данную партию. Перечень необходимых документов стороны указывают в контракте.

**Обстоятельства непреодолимой силы (Форс-мажор)**

В международном контракте купли-продажи стороны должны предусмотреть возможность наступления обстоятельств непреодолимой силы и согласовать свои действия на период их длительности. Обстоятельства непреодолимой силы в международной торговой практике принято называть еще и форс-мажорными обстоятельствами.

*Обстоятельства непреодолимой силы* возникают по независимым от контрагентов причинам в результате неотвратимых событий чрезвычайного характера, которые невозможно было предвидеть при заключении контракта и при наступлении которых исполнение обязательств любой из сторон становится полностью или частично невозможным.

Оговорка о форс-мажорных обстоятельствах, внесенная сторонами в договор, дает контрагентам основание для смещения сроков исполнения своих обязательств по контракту без применения санкций за данное отклонение. В контракте в качестве обстоятельств непреодолимой силы могут быть зафиксированы:

1. неподвластные человеку явления природы (наводнения, землетрясения, сход лавины, замерзание моря и др.);
2. чрезвычайные явления общественного характера (забастовки, войны, изменения в торгово-политических режимах, валютные ограничения и др.);
3. события, связанные с производственной деятельностью людей (пожары, производственные аварии, закрытие морских проливов и др.).

При исполнении обязательств по международному контракту купли-продажи стороны должны не только информировать контрагента о наступлении обстоятельств непреодолимой силы, но и предоставить соответствующие документы, подтверждающие наличие в указанной стране форс-мажорных обстоятельств, периода и характера их действия. Таким документом являются свидетельства или сертификаты, выданные Торговой палатой страны, на территории которой имели место обстоятельства непреодолимой силы.

Если стороны не указали в соответствующем разделе контракта последовательности своих действий в результате наступления форс-мажорных обстоятельств, то в случае возникновения обстоятельств непреодолимой силы в момент исполнения такого контракта стороны будут обязаны выполнить свои обязательства по завершении возникших непредвиденных помех.

**Разрешение споров**

Изначально, при заключении внешнеэкономического договора стороны должны определиться, право какого государства будет применяться для регулирования формы заключения сделки, прав и обязанностей сторон[[15]](#footnote-15). Если в соглашении сторон не выражено действительное их намерение подчинить свои отношения праву определенной страны, тогда право, подлежащее применению, будет определяться на основе коллизионной нормы или коллизионных норм, содержащихся в законодательстве РФ. В ст. 1211 ГК РФ[[16]](#footnote-16) предусмотрено, что «при отсутствии соглашения сторон о подлежащем применению праве применяется право страны, где учреждена, имеет место жительства или основное место деятельности сторона, являющаяся продавцом в экспортно-импортном договоре». Стороны при заключении международного контракта купли-продажи в соответствующем разделе контракта, как правило, специально указывают право какой-либо страны, которое будет подлежать применению в случае возникновения споров по этому договору. Соглашение сторон о выборе права должно быть явно выражено или прямо вытекать из условий договора. Контрагенты могут договариваться о выборе подлежащего применению права как для договора в целом, так и для отдельных его частей.

В разделе, посвященной вопросам разрешения споров сторон, контрагенты, прежде всего, подчеркивают, что любые споры и разногласия они будут стремиться урегулировать мирным путем, не прибегая к помощи арбитров.

Если стороны не могут урегулировать свой спор мирным путем, тогда они будут руководствоваться разделом контракта, в которой указан порядок разрешения споров. Этот порядок может предусматривать указание предметов спора, выносимых на рассмотрение хозяйственного суда или арбитража, наименования выбранного суда или арбитража, указание применимого к сделке права, места проведения арбитражного разбирательства, количества и порядка выбора арбитров.

Разрешение споров может выноситься на рассмотрение арбитражного или хозяйственного суда, выбор которого осуществляется контрагентами и фиксируется в соответствующем разделе контракта. В международном контракте купли-продажи контрагенты вправе указать, что споры по данному договору исключают подсудность общим судам и передаются для рассмотрения в выбранный и зафиксированный сторонами арбитраж. В таком случае раздел, в которой стороны будут указывать порядок разрешения возникших споров, может носить название «Арбитраж», «Арбитражная оговорка» или др. Если стороны договорились рассматривать свои споры и разногласия в хозяйственном суде, то соответствующий раздел контракта будет носить название «Порядок разрешения споров», «Споры и разногласия» или др.

Стороны могут выбрать в качестве третейского органа разрешения их спора постоянно действующий коммерческий арбитраж при Торговой палате страны одного из контрагентов или арбитраж *ad hoc* (по месту, ситуационно)[[17]](#footnote-17), который создается всякий раз для решения возникших спорных вопросов при исполнении обязательств какого-либо международного контракта купли-продажи. Решение арбитражного суда по возникшему между контрагентами спору будет являться окончательным и обязательным для исполнения каждой из сторон. В международном контракте купли-продажи стороны могут предусмотреть проведение арбитражного разбирательства в постоянно действующем арбитраже или арбитраже *ad hoc* в любой третьей стране, не являющейся ни страной продавца, ни страной покупателя

В международном контракте купли-продажи может отсутствовать указание на право, применимое к разрешению споров и разногласий. В этом случае будет применяться право, где имеет основное место деятельности продавец (в договоре купли-продажи), перевозчик (в договоре перевозки), экспедитор (в договоре транспортной экспедиции), арендодатель (в договоре аренды), подрядчик (в договоре подряда), лицензиар (в договоре о передаче исключительных прав). Если определить основное место деятельности стороны не представляется возможным, применяется право страны, где эта сторона была учреждена.

**Заключительные положения контракта**

Заключительные положения международного контракта купли-продажи содержат, как правило, условия касательно различных аспектов исполнения данного договора, и, несмотря на их разнородность, включаются в один раздел, называемую «Прочие условия», «Другие условия», «Дополнительные условия», «Общие положения» или «Заключительные положения контракта». Любое из условий, включенных в «Заключительные положения контракта» может быть выделено в самостоятельный раздел, но такой подход слишком усложнит структуру контракта и сделает его громоздким.

**Юридические адреса, реквизиты и подписи сторон**

Текст международного контракта купли-продажи обычно завершается указанием юридических адресов и банковских реквизитов каждой из сторон. Ниже контракт подписывается уполномоченными на то лицами от каждой из сторон и скрепляется оттиском печати каждой из сторон.

Стороны указывают свои юридические и полные почтовые адреса, а также подробные банковские реквизиты. Как правило, сначала в международном контракте купли-продажи указываются юридические адреса и реквизиты продавца, а затем юридические адреса и реквизиты покупателя.

Скрепление контракта подписью и печатью каждой стороны должны осуществлять только уполномоченные на то лица, в противном случае международный контракт купли-продажи, подписанный лицом, не имеющим полномочий для его подписания, может признаваться не имеющим юридической силы. В некоторых случаях стороны считают необходимым снабдить подписью или подписью и печатью обеих сторон каждую страницу контракта.

Данный раздел контракта должен содержать точную и достоверную информацию. При изменении любых сведений, указанных в данном разделе, стороны обязаны незамедлительно известить противоположную сторону и как можно скорее оформить эти изменения в письменном виде в качестве приложения или дополнительного соглашения к данному контракту.

**2. Существенные условия**

**внешнеэкономического договора**

Существенными являются те пункты договора, которые признаны такими по закону, и те пункты, относительно которых должно быть достигнуто соглашение. В соответствии с ГК РФ существенными являются: предмет контракта (точное наименование товара и его количество) и цена. Отсутствие хотя бы одного условия приводит к тому, что договор считается незаключенным. В соответствии с законодательством РФ договор считается заключенным, если между сторонами, в требуемой в подлежащих случаях форме, достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.[[18]](#footnote-18)

В международной коммерческой практике сформировалось деление условий контракта на существенные и несущественные. Условия контракта, отнесенные к *существенным*, предполагают, что стороны при заключении сделки заинтересованы в исключительно точном и последовательном исполнении данных условий, а иначе сделка вообще не была бы заключена, поскольку не представляла бы коммерческого интереса.[[19]](#footnote-19)

Отнесение определенного перечня условий к группе существенных для данного договора дает одной из сторон право отказаться от выполнения своих обязательств по данному соглашению, расторгнуть контракт и взыскать понесенные убытки в соответствии с законодательством или с соглашением сторон, если такое невыполнение противоположной стороной своих обязательств повлекло за собой утрату коммерческого интереса к сделке первой стороной и нанесло ей существенный урон.

Условия контракта, отнесенные к *несущественным*, предполагают, что стороны при заключении сделки заинтересованы в исполнении данных условий, но если произойдет нарушение этой группы условий, то стороны не утратят коммерческого интереса к сделке. Соответственно отнесение определенного перечня условий к группе несущественных не дает ни одной из сторон оснований для отказа от выполнения своих обязательств по данному соглашению и не дает оснований для расторжения контракта. Понесшая урон сторона вправе потребовать от контрагента выполнения взятых на себя обязательств по данному соглашению и взыскать понесенные убытки, вызванные нарушением противоположной стороной своих обязательств. Взыскание понесенных убытков происходит в соответствии с законодательством или с соглашением сторон.

Наименование сторон, участвующих в сделке, а также предмет контракта, цену, количество и качество товара, условия платежа контрагенты, как правило, относят к существенным условиям договора, поскольку нарушение любого из них может привести к настолько значимым изменениям в исполнении данного контракта, что для одной из сторон будет означать нарушение коммерческого интереса.

К несущественным условиям, которые даже в случае их ненадлежащего исполнения одной из сторон не могут повлечь нарушение коммерческого интереса к данной сделке, стороны обычно относят условия сдачи-приемки товара, упаковки и маркировки товаров, условия страхования и др.

При заключении международного контракта купли-продажи контрагентам необходимо достичь соглашения по всем существенным условиям (предмет договора, количество и качество товара, место и сроки поставки, цена товара и общая сумма контракта, способ платежа и форма оплаты).

В перечень существенных условий внешнеторгового контракта с точки зрения отечественных ученых[[20]](#footnote-20), рекомендаций ЦБ РФ[[21]](#footnote-21), а также положений Венской Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи[[22]](#footnote-22), должны входить:

* предмет договора;
* количество товара;
* качество товара;
* место поставки;
* сроки поставки;
* цену товара (порядок ее определения);
* общую сумму контракта;
* способы платежа;
* форму оплаты;
* ответственность сторон.

**Заключение**

Внешнеторговые сделки купли-продажи являются основным видом операций по экспорту и импорту товаров. В условиях международных рыночных отношений они осуществляются в договорной форме. Основные общие требования к подготовке и совершению таких сделок определяются национальным законодательством и сформулированы в Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи. Договоры международной купли-продажи, как правило, оформляются в виде контракта, определяющего права и обязанности сторон, их ответственность. В контракте отражаются экономические, финансовые, юридические и организационно-технические обязательства партнеров.

Большое значение для нормального и эффективного осуществления внешнеторговых операций по купле-продаже товаров имеет выработка и внедрение единообразных правил и согласованное толкование и применение основных внешнеторговых терминов. Эта задача в существенной мере решается с помощью «Инкотермс». Наиболее существенные условия сделок, определяющие обязательства и права сторон, получили название «базисные условия контракта». Знание и использование «Инкотермс» значительно облегчает практическую работу участников внешней торговли. [[23]](#footnote-23)

**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Конституция Российской Федерации // СПС КонсультантПлюс.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации // СПС КонсультантПлюс.
3. О специальных экономических мерах.Федеральный закон от 30 декабря 2006 года N 281-ФЗ // СПС КонсультантПлюс
4. Письмо ЦБ РФ от 15.07.1996 N 300 «О «Рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов» (вместе с рекомендациями, утв. МВЭС РФ 29.02.1996) // СПС КонсультантПлюс
5. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Федеральный закон Российской Федерации подписан Президентом РФ декабрь 2003 г. // СПС КонсультантПлюс
6. О валютном регулировании и валютном контроле. Закон Российской Федерации от 10.12.2003 N 173-ФЗ // СПС КонсультантПлюс
7. Таможенный кодекс Российской Федерации. Новый Кодекс Российской Федерации (Принят Государственной Думой 25 апреля 2003 года) // СПС КонсультантПлюс
8. Об экспортном контроле. Федеральный закон Российской Федерации 183-ФЗ от 18 июля 1999 года // СПС КонсультантПлюс
9. Мировая экономика. Международные экономические отношения. Глобалистика: Учебник / А.А. Суэтин – М.: Кнорус, 2008
10. Международное частное право: Учебник / Под ред. Г.К. Дмитриевой. – М.: Проспект, 2008
11. Внешнеэкономические сделки: Учебное пособие. / В.А. Канашевский. – Екатеринбург: УрГЮА, 2003
12. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров: Учебное пособие / М.Г. Розенберг – М.: Книжный мир, 2003
13. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие / под ред. О.И. Дегтяревой – М.: Дело, 2007
14. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник / под ред. Л.Е. Стровского. – М.: ЮНИТИ, 2004
15. Международные экономические отношения: Учебник / под ред. В.Е. Рыбалкина. – М.: ЮНИТИ, 2006
16. Основы внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие / Е. А. Ковшар. — Минск: БГУ, 2010
17. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебное пособие / О.П.Тимошенко. - Новосибирск: НГАСУ, 2002
18. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (заключена в Вене 11.04.1980) // СПС КонсультантПлюс
19. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2000» // СПС КонсультантПлюс
20. http://www.allpravo.ru – правовой информационный портал.
21. http://www.vneshmarket.ru – портал для участников ВЭД.

1. Основы внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие / Е. А. Ковшар. — Минск: БГУ, 2010 [↑](#footnote-ref-1)
2. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (заключена в Вене 11.04.1980) // СПС КонсультантПлюс [↑](#footnote-ref-2)
3. Гражданский кодекс Российской Федерации // СПС КонсультантПлюс [↑](#footnote-ref-3)
4. Конституция Российской Федерации // СПС КонсультантПлюс [↑](#footnote-ref-4)
5. Мировая экономика. Международные экономические отношения. Глобалистика: Учебник / А.А. Суэтин – М.: Кнорус, 2008 [↑](#footnote-ref-5)
6. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учеб. пособие / О.П.Тимошенко. - Новосибирск: НГАСУ, 2002 [↑](#footnote-ref-6)
7. Дегтярева, О.И. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / О.И. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов. – М.: Дело, 2007 [↑](#footnote-ref-7)
8. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2000» // СПС КонсультантПлюс [↑](#footnote-ref-8)
9. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2000» // СПС КонсультантПлюс [↑](#footnote-ref-9)
10. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие / под ред. О.И. Дегтяревой – М.: Дело, 2007 [↑](#footnote-ref-10)
11. Основы внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие / Е. А. Ковшар. — Минск: БГУ, 2010 [↑](#footnote-ref-11)
12. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие / под ред. О.И. Дегтяревой – М.: Дело, 2007 [↑](#footnote-ref-12)
13. Основы внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие / Е. А. Ковшар. — Минск: БГУ, 2010 [↑](#footnote-ref-13)
14. Основы внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие / Е. А. Ковшар. — Минск: БГУ, 2010 [↑](#footnote-ref-14)
15. Международное частное право: Учебник / Под ред. Г.К. Дмитриевой. – М.: Проспект, 2008. [↑](#footnote-ref-15)
16. Гражданский кодекс Российской Федерации // СПС КонсультантПлюс [↑](#footnote-ref-16)
17. Внешнеэкономические сделки: Учебное пособие. / В.А. Канашевский. – Екатеринбург: УрГЮА, 2003 [↑](#footnote-ref-17)
18. ГК РФ, ст.432, 465 [↑](#footnote-ref-18)
19. Основы внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / Е. А. Ковшар. — Минск : БГУ, 2010 [↑](#footnote-ref-19)
20. . Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров: Учебное пособие / М.Г. Розенберг – М.: Книжный мир, 2003 [↑](#footnote-ref-20)
21. Письмо ЦБ РФ от 15.07.1996 N 300 "О "Рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов" (вместе с рекомендациями, утв. МВЭС РФ 29.02.1996) // СПС КонсультантПлюс [↑](#footnote-ref-21)
22. Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров», ст. 14, 19. [↑](#footnote-ref-22)
23. Международные экономические отношения: Учебник / под ред. В.Е. Рыбалкина. – М.: ЮНИТИ, 2006 [↑](#footnote-ref-23)