**ДГУ**

# РЕФЕРАТ

***Тема:***

***Виды внешнеторговых контрактов. Структура и содержание типового внешнеторгового контракта. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов***.

Студентки гр. ТВ-94-2

Ольховик О.М.

1998

Договор купли-продажи товаров в материально-вещественной форме в международной коммерческой практике называется контрактом.

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

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

Применяемые во внешней торговле контракты содержат различные условия, характеризующие товар, служащий предметом купли-продажи, определяющие коммерческие особенности сделки, права и обязанности сторон, взаимные обязательства сторон по операциям, обеспечивающим исполнение контракта. Все условия контракта можно классифицировать следующим образом:

1. с точки зрения их обязательности для продавца и покупателя;
2. с точки зрения их универсальности.

С точки зрения обязательности условия контракта делятся на обязательные и дополнительные.

К **обязательным** условиям относятся:

1. наименования сторон - участников сделки;
2. предмет контракта;
3. качество и количество;
4. базисные условия поставки; цена
5. условия платежа
6. санкции и рекламации (штрафы, претензии);
7. юридические адреса и подписи сторон.

**Дополнительные** условия:

1. сдача-приемка товара;
2. страховка;
3. отгрузочные документы;
4. гарантии;
5. упаковка и маркировка;
6. форс-мажорные обстоятельства;
7. арбитраж;
8. прочие условия.

Обязательными эти условия (“conditions”) называются так потому, что, если одна из сторон не выполняет эти условия, то другая сторона вправе расторгнуть контракт и требовать возмещения убытков.

С точки зрения универсальности условия контракта делятся на индивидуальные и универсальные.

К **индивидуальным,** то есть тем, которые присущи только одному конкретному контракту, относятся:

1. наименование сторон в преамбуле;
2. предмет контракта;
3. качество товара;
4. количество товара;
5. цена;
6. сроки поставки;
7. юридические адреса и подписи сторон.

К **универсальным** условиям относятся:

1. сдача-приемка товара;
2. базисные условия поставки;
3. условия платежа;
4. упаковка и маркировка;
5. гарантии;
6. санкции и рекламации;
7. форс-мажорные обстоятельства;
8. арбитраж.

***Основные пункты внешнеторгового контракта:***

1. **Преамбула.** Преамбула предшествует тексту контракта и начинается со слова контракт в середине страницы, после которого следует номер контракта. Ниже, справа, пишется дата, а слева указывается место заключения контракта. Далее в преамбуле четко указывается фирменные наименования сторон. В преамбуле также дается определение сторон как контрагентов. Наглядным примером может служить преамбула контракта приведенного в приложении 12.
2. **Предмет контракта**. После преамбулы следует описание предмета контракта и устанавливается его точное наименование, характеристика, модель, сорт и т.д. Если товар требует более подробной характеристики или ассортимент товара широк по наименованиям и количеству, то все это указывается в приложении к договору (спецификации), которое является неотъемлемой частью контракта, о чем делается соответствующая оговорка в тексте контракта.
3. **Количество**. В контракте устанавливается единица измерения количества, система мер и весов.
4. **Качество товара**. Определить качество товара в контракте купли-продажи - значит установить качественную характеристику товара, т.е. совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению в соответствии с потребностями покупателя. Выбор способа определения качества зависит от характера товара, от практики, сложившейся в международной торговле данным товаром, и других условий.

**Способы определения качества:**

1. по стандарту
2. по техническим условиям
3. по спецификации
4. по образцу
5. по описанию
6. по предварительному осмотру
7. по содержанию отдельных веществ в товаре
8. по выходу готового продукта
9. по натурному весу
10. способ “тель-кель”.

Если в контракте не указан способ определения качества, обычно считается, что качество определяемого товара должно соответствовать среднему качеству, являющемуся в стране продавца или в стране происхождения товара обычным для данного вида товара.

1. **Транспортные условия контракта.** Транспорт является основным связующим звеном между продавцом и покупателем; конечной целью транспортировки является своевременное прибытие груза в конечный пункт назначения в хорошем состоянии. При рассмотрении вопросов транспортировки грузов для участников внешнеторговой сделки необходимо установить следующее:
2. каковы базисные условия поставки товара, как в соответствии с ними распределяются обязанности продавца и покупателя по обеспечению доставки товара;
3. как осуществляется обратная связь между продавцом и покупателем при доставке товара (извещения);
4. каким видом транспорта будет доставляться товар, какие документы сопровождают договор перевозки.

***Базисными условиями***во внешнеторговом контракте купли-продажи называют специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент выполнения продавцом своих обязанностей по поставке товара и перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя, а также могущих возникнуть в связи с этим расходов. Применение базисных условий упрощает составление и согласование контрактов, помогает контрагентам найти способы разделения ответственности и разрешения возникающих разногласий. Международная торговая палата разработала и выпустила сборники толкований базисных условий, так называемые “International Commercial Terms”.

Из всех базисных условий наибольшее распространение получили условия FOB и CIF, и в практике международной торговли “цена FOB” обычно понимается как экспортная цена товара, цена CIF - как импортная.

Не менее важным вопросом при заключении контракта является вопрос о виде транспорта. Для ответа на этот вопрос необходимо проанализировать следующие факторы:

1. вид груза;
2. расстояние и маршрут перевозки;
3. фактор времени;
4. стоимость перевозки.

В таблице 4 приведена классификация условий ИНКОТЕРМС по применимым видам транспорта.

Таблица 4.

|  |  |
| --- | --- |
| Вид транспорта | Условие ИНКОТЕРМС |
| Воздушный | FCA |
| Железнодорожный | FCA |
| Морской и речной | FAS  FOB  CAF  CIF  DES  DEQ |
| Любой вид | EXW  FCA  CPT  CIP  DAF  DDU  DDP |

6**. Цена товара**. Цена на каждый товар устанавливается за какую-то определенную единицу измерения. Выбор единицы измерения, за которую устанавливается цена, определяется характером товара и практикой которая сложилась на мировом рынке при торговле данным товаром.

7. **Условия платежа.** Условия платежа определяют в контракте следующие моменты:

1. способ платежа
2. средства платежа
3. форму платежа

Способ платежа показывает, когда производится оплата товара по отношению к моменту его фактической поставки. Существует три способа платежа: платеж наличными, авансовый платеж, платеж в кредит.

К формам расчетов, применяемым в международной торговой практике, относятся следующие (даются по степени выгодности для экспортера от наиболее выгодной до наименее выгодной):

1. 100% авансовый платеж
2. аккредитив
3. инкассо
4. открытый счет

Так, в Контракте КЕ-02-ЕС/96 (Приложение 13, п.4.1) как форму платежа используют 100% предварительную оплату (условия приведены в Приложении), а в Контракте № КЕ - 07 - МК/95 используется 100% безотзывной аккредитив. (см. Приложение 12, п. 4.1). Причем если в контракте условием платежа используется аккредитив, то в контракте должен будет присутствовать пункт об условиях раскрытия аккредитива.

Подробнее формы расчетов освещаются в пункте 8.

8.**Срок и дата поставки**. Под сроком поставки товара понимается момент, когда продавец обязан передать товар покупателю или по его поручению лицу, действующему от его имени. Количество товара указанное в контракте, может быть поставлено единовременно или по частям (партиями). К примеру в Контракте КЕ-02-ЕС/96 (Приложение 13, п. 3.3) четко оговаривается момент о недопустимости частичной поставки.

Датой поставки называется дата передачи товара в распоряжение покупателя.

9.**Упаковка и маркировка**. Обычно в контракте различают внешнюю упаковку - тару (ящики, картонные коробки, бочки, контейнеры и др.) и внутреннюю упаковку, неотделимую от товара. При заключении контракта упаковка товара относится к обязанностям продавца.(пример условия упаковки см. Приложение 13 п.4.4 )

Маркировка, наносимая на упаковку, определяется обычно покупателем и выбирается в зависимости от характера товара, а также условий контракта.

**Маркировка должна включать**:

1. наименование продавца;
2. наименование покупателя;
3. номер контракта;
4. место назначения
5. номер упаковочной единицы и их общее количество;
6. габариты упаковочной единицы;
7. вес упаковочной единицы брутто;
8. вес упаковочной единицы нетто;
9. указания по транспортировке и погрузке-разгрузке (“верх”, “низ”, “осторожно” и т.п.;
10. указания во избежание инцендентов при транспортировке опасных товаров;
11. страну изготовления товара.