



**Современный  
Гуманитарный  
Университет**

**Дистанционное образование**

---

Рабочий учебник

Фамилия, имя, отчество \_\_\_\_\_

Факультет \_\_\_\_\_

Номер контракта \_\_\_\_\_

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТРАКТ**

### **ЮНИТА 3**

#### **МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТРАКТ**

**МОСКВА 1999**

Разработано Шулаковым А.А.

Рекомендовано Министерством общего  
и профессионального образования  
Российской Федерации в качестве  
учебного пособия для студентов  
высших учебных заведений

# **КУРС: МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТРАКТ**

Юнита 1. Основы международной торговли. Международные торговые (коммерческие) операции по обмену товарами в материально-вещественной форме.

Юнита 2. Международные торговые (коммерческие) операции по обмену научно-техническими знаниями, техническими и другими услугами.

Юнита 3. Международный контракт.

## **ЮНИТА 3**

В юните рассматриваются правовые аспекты международной торговой сделки, структура и содержание внешнеторгового договора купли-продажи, а также основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками. К основным терминам международной торговли приводятся английские эквиваленты.

Для студентов Современного Гуманитарного Университета

Юнита соответствует образовательной профессиональной программе № 1

## ОГЛАВЛЕНИЕ

	стр.
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН .....	4
ЛИТЕРАТУРА .....	5
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР .....	7
1. Правовые аспекты международной торговой сделки .....	7
1.1. Общие положения .....	7
1.2. Типовые контракты в международной торговле .....	8
1.3. Стороны внешнеторгового контракта купли-продажи .....	10
1.4. Заключение внешнеторгового контракта купли-продажи .....	11
1.5. Источники правового регулирования внешнеторгового контракта купли-продажи .....	13
1.6. Форма внешнеторговой сделки .....	16
2. Структура и содержание внешнеторгового договора купли-продажи .....	17
2.1. Общие положения .....	17
2.2. Вводная часть контракта .....	17
2.3. Базисные условия поставки .....	20
2.4. Предмет контракта .....	28
2.5. Сроки поставки .....	29
2.6. Качество товара .....	32
2.7. Цена и общая сумма контракта .....	34
2.8. Упаковка и маркировка товара .....	42
2.9. Условия платежа .....	45
2.10. Обязанности сторон .....	54
2.11. Сдача-приемка по количеству и качеству .....	55
2.12. Гарантии качества и комплектности поставки .....	61
2.13. Ответственность за нарушение контракта. Санкции .....	64
2.14. Основания освобождения от ответственности. Форс-мажор .....	67
2.15. Страхование товаров .....	72
2.16. Арбитраж .....	74
2.17. Язык контракта .....	77
2.18. Вступление контракта в силу .....	77
2.19. Изменения и дополнения контракта .....	78
2.20. Заключительная часть контракта .....	79
2.21. Регистрация внешнеторговых контрактов .....	79
3. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками .....	80
3.1. Договор о предоставлении права на продажу .....	80
3.2. Договор консигнации .....	84
3.3. Агентский договор .....	86
ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ .....	91
ФАЙЛ МАТЕРИАЛОВ .....	96
ГЛОССАРИЙ*	

---

\* Глоссарий расположен в середине учебного пособия и предназначен для самостоятельного заучивания новых понятий.

## **ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**

Правовые аспекты международной торговой сделки. Типовые контракты в международной торговле: их типы, разработка, использование. Стороны внешнеторгового контракта купли-продажи. Заключение внешнеторгового контракта купли-продажи. Источники правового регулирования внешнеторгового контракта купли-продажи. Российские государственные источники, Венская конвенция, ИНКОТЕРМС-90. Форма внешнеторговой сделки купли-продажи.

Структура и содержание внешнеторгового договора купли-продажи. Общие положения. Базисные условия поставки. Предмет контракта. Сроки поставки. Качество товара. Цена и общая сумма контракта. Упаковка и маркировка товара. Условия платежа. Обязанности сторон. Сдача-приемка по количеству и качеству. Гарантии качества и комплектности поставки. Ответственность за нарушение контракта. Санкции. Основания освобождения от ответственности. Форс-мажор. Страхование товаров. Арбитраж. Язык контракта. Вступление контракта в силу. Изменения и дополнения Контракта.

Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками. Договор о предоставлении права на продажу. Договор консигнации. Агентский договор.

## **ЛИТЕРАТУРА**

### **Основная**

1. Фомичев В.И. Международная торговля. Учебник для ВУЗов. М., 1998.

### **Дополнительная**

2. Богуславский М.М. Международное частное право. Современные проблемы. М., 1994.
3. Богуславский М.М. Международное частное право. М., 1994.
4. Булатова А.С. Экономика внешних связей России: Учебник для предпринимателя. М., 1995.
5. Габричидзе Б.Н. Таможенное право: Учебник. М., 1995.
- \*6. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. М., 1996.
7. Дмитриева Г.К. Международное частное право. М., 1993.
8. Зыкин И.С. Договор во внешнеэкономической деятельности. М., 1990.
9. Лунц Л.А. Внешнеторговая купля-продажа (коллизийные вопросы). М., 1972.
10. Лунц Л.А., Марышева Н.И., Садиков О.Н. Международное частное право. М., 1984.
11. Мусин В.А. Международные торговые контракты. Л., 1986.
12. Петровский И.С., Крылов С.Б. Международное частное право. М., 1959.
13. Поздняков В.С., Садиков О.Н. Правовое регулирование отношений по внешней торговле. М., 1985.
14. Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторговый практикум. М., 1996.
15. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. М., 1995.
- \*16. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учебник для вузов. М., 1996.
17. Томсинов В.А. Внешнеторговые сделки: практические рекомендации по составлению контрактов. М., 1994.
18. Шмиттгофф К.М. Экспорт, право и практика международной торговли. М., 1993.
19. Ерпылеева Н.Ю. Международное частное право. Сборник нормативных документов. М., 1994.
20. Кулешова В.И. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. М., 1994.
21. Панов В.П. Международное частное право: Схемы. Документы. М., 1996.
22. Феонова Л.А. Внешнеэкономические контракты. Сборник договоров. Комментарии. М., 1994.
23. Чернышев С.В. Генеральное соглашение по тарифам и торговле. Закон и бизнес. Серия: международные документы. С-Пб., 1994.

### **НОРМАТИВНЫЕ АКТЫ**

- Конституция Российской Федерации. 1993 г.  
Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1,2.  
Гражданский кодекс РСФСР (действующая часть).  
Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик (действующая часть). М., 1996.  
Кодекс торгового мореплавания СССР. М., 1994.  
Кодекс РСФСР об административных правонарушениях. М., 1993.

Таможенный кодекс Российской Федерации. Принят 18 июня 1993.  
Закон Российской Федерации от 7 июля 1995 г. "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности". М., 1996.  
Закон Российской Федерации от 30 декабря 1995 г. "О соглашениях о разделе продукции". М., 1996 г.  
Закон Российской Федерации от 4 июля 1991 г. "Об иностранных инвестициях в РСФСР". М., 1992 г.  
Закон Российской Федерации от 7 июля 1993 г. "О международном коммерческом арбитраже" // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1993. N 10.  
Указ Президента РФ от 15 ноября 1991 г. "О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР".  
Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (Венская Конвенция) // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1994. N 1.

---

Примечание. Знаком (\*) отмечены работы, выдержками из которых сформирован тематический обзор.

## ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР\*

### 1. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

#### 1.1. Общие положения

Современный этап развития внешнеэкономической деятельности коммерческих организаций характеризуется существенными изменениями методов и форм установления договорных связей с иностранными партнерами. Применение правовых норм в области международных экономических отношений имеет ряд особенностей. Предприниматель, выходящий на внешний рынок, должен обладать определенным объемом правовых знаний об особенностях внешнеторгового договора купли-продажи, о действующем в международной торговле правовом режиме.

Правовая основа международных коммерческих операций (*англ.* commercial transactions) - институт международной коммерческой сделки. Источниками права в этом случае являются международные соглашения, правила, конвенции, национальные законодательства, системы нормативных актов, регулирующие внешнеэкономическую деятельность, сложившиеся в международной торговле традиции.

**Институт международной коммерческой сделки** - это совокупность гражданско-правовых норм, регулирующих порядок и формы совершения сделок, заключаемых с иностранным партнером, их содержание, условия действительности этих сделок и юридические последствия их недействительности.

Применительно к договорным отношениям российских предпринимателей с партнерами иностранных государств используются различные термины: “сделка”, “договор”, “соглашение”, “контракт”, которые в нашем контексте являются синонимами.

**Контракт** (*англ.* contract) - это вид документа, содержащего все условия купли-продажи. Из самого названия торгового контракта следует, что одна сторона осуществляет покупку, а другая - продажу предмета договора (товара). Непременным условием торгового контракта (*англ.* trade contract) является переход права собственности на товар от продавца к покупателю. Этот договор отличается от всех других видов договоров - арендного, лицензионного, страхования и др., где не содержится условие о переходе права собственности на товар, а предметом договора является право пользования товаром, или предоставление услуг. Отношения, возникающие из договора (контракта), называются договорными (контрактными) отношениями, а обязательства сторон, вытекающие из договора (контракта), - **обязательствами по договору (контракту)** (*англ.* obligations under a contract).

Под **куплей-продажей** (*англ.* purchase and sale) понимается передача одной стороной права собственности на определенный товар и передача этого товара другой стороне, которая обязуется принять его и оплатить по согласованной цене. Основная функция договора купли-продажи (*англ.* sale and purchase contract) - оформление перехода имущества из собственности одного лица в собственность другого.

**Внешнеторговый договор (контракт) купли-продажи** – соглашение российских предпринимателей с иностранными фирмами и гражданами, имеющее предметом внешнеэкономические операции, связанные с обменом товарами.

---

\* Жирным шрифтом выделены новые понятия, которые необходимо усвоить. Знание этих понятий будет проверяться при тестировании.

Внешнеторговый договор имеет следующие признаки:

- 1) один из контрагентов по сделке является (юридическое или физическое лицо) представителем иностранного государства;
- 2) товар (продукция) находится на территории иностранного государства;
- 3) при исполнении договора товар (продукция), как правило, пересекает территорию одного или нескольких иностранных государств.

Внешнеторговый договор купли-продажи содержит вводную часть, реквизиты сторон (юридический адрес и банковские реквизиты) и следующие основные условия:

- предмет и объект поставки (наименование и количество товара);
- способы определения качества и количества товара;
- срок и место поставки;
- базисные условия поставки;
- цена (стоимость единицы или одной партии товара) и общая стоимость

поставки;

- условия платежа;
- порядок сдачи-приемки товара;
- транспортные условия;
- условия о гарантиях и санкциях;
- порядок разрешения споров;
- обстоятельства освобождения от ответственности, форс-мажор.

Договор подписывается уполномоченными лицами и их подписи скрепляются печатями.

В контракт также могут быть внесены положения, общие для обязательств продавца и покупателя:

- понятие и порядок исчисления убытков и их возмещение при возможном нарушении обязательств одной из сторон;
- санкции при просрочке платежа;
- транспортный и валютный риски;
- принципы освобождения от ответственности;
- право на приостановление исполнения обязательств;
- условия страхования товара;
- порядок расторжения договора.

## 1.2. Типовые контракты в международной торговле

**Типовой контракт** (англ. contract form, standard form of contract) - это примерный договор или унифицированные условия сделки купли-продажи, изложенные в письменной форме, сформулированные с учетом торговой практики, и принятые договаривающимися сторонами. Типовой контракт применим к определенным видам торговли.

Форма типовых контрактов может быть различной.

- Типовой контракт может быть представлен в виде документа, для которого участники могут использовать сам договор, в том случае, если они его подпишут и заполнят в нем те статьи, которые требуют согласования (например, наименование сторон; количество, качество, цена, срок и место поставки товара).

- Типовым контрактом называют также и **общие условия купли-продажи**. Общие условия - это список статей договора, разработанных с учетом торговой практики и базисных условий поставки, которые участники договора могут включать в свой контракт или ссылаться на них. Но сам напечатанный документ, в котором содержатся только условия купли-продажи, не является контрактом, эти условия составляют неотъемлемую часть контракта.

В практике торговли чаще встречается форма типового контракта, состоящая из двух частей: согласуемой части и унифицированной части или общих условий, которые остаются неизменными в каждом отдельном случае.

Современный Гуманитарный Университет



Типовые контракты составляются на бланках, изготовленных типографским способом, причем на первом листе печатаются индивидуальные условия сделки, а на обороте или на остальных листах - общие условия. Иногда во всех пунктах контракта оставляется место для уточнения согласуемых условий. Типовой контракт может использоваться двумя способами:

- во-первых, путем безоговорочного присоединения одной из договаривающихся сторон к условиям окончательной формы типового договора, предложенной другой стороной, которая не должна изменяться за исключением незначительных деталей;
- во-вторых, типовый контракт используется как образец, который может быть изменен в соответствии с условиями конкретной сделки.

Чаще всего типовый контракт, разработанный одним из контрагентов, берется за образец и на его основе путем согласования каждого условия разрабатывается индивидуальный контракт, который и подписывается сторонами.

Типовые контракты применяются чаще всего при заключении сделок:

- на стандартные виды машин и оборудования или потребительские товары;
- на промышленное сырье, поставляемое на долгосрочной основе;
- на биржах на массовые сырьевые и продовольственные товары.

Это обусловлено тем, что особенности массовых товаров, в частности, их внутренняя однородность с точки зрения физико-химических свойств, облегчают унификацию условий контрактов по определению качества и количества товара, способов упаковки (если она требуется), условий страхования во время перевозки и др. Имеет значение и то, что торговля этими товарами осуществляется в крупных объемах, причем импортеры, в особенности биржевых товаров, как правило, объединены в крупные отраслевые организации.

Распространение типовых контрактов является результатом стремления к унификации условий международной торговли и обусловлено определенными преимуществами, которые дает их использование. В частности, предварительная подготовка большей части текста контракта позволяет более тщательно его разработать, чем если бы он согласовывался во время индивидуальных переговоров, экономит время при заключении сделки и дает возможность широко использовать имеющийся практический опыт торговли в данной отрасли.

Типовые контракты периодически пересматриваются и частично изменяются. Это обусловлено рядом причин, в частности постоянным изменением соотношения сил между экспортерами и импортерами на мировом рынке. Другой причиной является изменение с развитием научно-технического прогресса организационно-технических условий торговли (средств перевозки, методов определения качества и др.), что вызывает необходимость пересмотра отдельных формулировок действующих контрактов или разработки контрактов на новых условиях.

Типовые контракты разрабатываются союзами предпринимателей, объединениями, ассоциациями, федерациями, комитетами товарных бирж, торговыми палатами, монополистическими объединениями и крупными фирмами, а также Европейской экономической комиссией ООН (ЕЭК).

Однако по многим товарам - зерновым, лесоматериалам, кожсырью - существуют специальные типовые контракты, разработанные международными союзами предпринимателей и отраслевыми национальными союзами. Они разрабатывают несколько вариантов типовых контрактов для каждого вида товара. Разница между этими вариантами обычно заключается в базовых условиях, а следовательно и в методе определения цены (ФОБ, СИФ и т.д.); в определении способа поставки товара - целыми пароходами или мелкими отправлениями; в определении основного направления перевозки товара от места происхождения до места назначения, что может влиять на упаковку товара, условия страхования и т.д.

Применение типовых контрактов участниками соответствующего объединения обязательно (об этом обычно вносится оговорка в устав объединения). Поэтому участники объединений отказываются заключать контракты на условиях,

отличающихся от установленных этим объединением. Это дает им возможность навязывать односторонне выгодные условия торговли экономически более слабым партнерам.

В наиболее монополизированных отраслях торговли сделки обычно заключаются на основе контрактов, разрабатываемых крупными компаниями. Если в сделку вступают два участника монополистических объединений, каждое из которых имеет свой типовой контракт, то условия контрактов становятся предметом переговоров, в результате которых может быть выработан новый вариант контракта. Каждый раз полученное преимущество более сильный контрагент стремится сохранить за собой, объявляя его торговым обычаем. Контрагенты, для которых такой обычай является невыгодным, добиваются его отклонения или изменения. Этим, собственно, и объясняется огромное многообразие формулировок, встречающихся в типовых контрактах. Таким образом, по своему характеру типовые контракты являются выразителями сложившейся в практике мировой торговли техники заключения сделок.

### 1.3. Стороны внешнеторгового контракта купли-продажи

Во внешнеторговой сделке принимают участие две стороны (*англ.* contract parties), именуемые **контрагентами** (партнерами) (*англ.* contracting party, counterpart, foreign partner). По общему правилу в контрактные отношения данного вида могут вступать иностранные физические и юридические лица, а также лица без гражданства. Стороны, участвующие во внешнеторговой сделке, должны обладать определенными полномочиями на ее совершение.

**Юридическое лицо** (*англ.* legal person, juridical person, juristic person) - это организация, имеющая в соответствии с законодательством страны принадлежности, национальным режимом собственности, обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом.

В соответствии со ст. 48 ГК РФ юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Юридическое лицо может осуществлять любые виды деятельности, соответствующие целям, предусмотренным в его учредительных документах, и не запрещенные законом. Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется законом, юридическое лицо может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии) (ст. 49 ГК РФ).

Юридическое лицо подлежит регистрации в соответствии с требованиями национального законодательства. Согласно п. 2 ст. 51 ГК РФ юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации. Данный факт является основанием для приобретения организацией соответствующих гражданских прав и принятия на себя гражданских обязанностей.

**Иностранное юридическое лицо** - это организация, обладающая правами и обязанностями юридического лица по законодательству иностранного государства его регистрации. Следует иметь в виду, что в каждом государстве существуют свои особенности в толковании и определении видов и типов юридических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

При подготовке к заключению сделки внешнеторговой купли-продажи необходимо ознакомиться с соответствующими документами, подтверждающими правомочия представителя иностранной фирмы и самой фирмы на заключение данного вида договора.

ГК РФ устанавливает, что договор считается заключенным, если между

Современный Гуманитарный Университет

сторонами в требуемой в подлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора (часть 1 ст. 432).

#### 1.4. Заключение внешнеторгового контракта купли-продажи

Заключение внешнеторгового контракта купли-продажи как определенный процесс представляет собой систему действий сторон (партнеров) в ходе согласования условий контракта. Начальным этапом являются предварительные переговоры, которые иногда называются **тракцией сделки** (англ. making a contract). Переговоры ведутся почтовой или телеграфной перепиской, по телефону или во время личных встреч представителей сторон. Инициатива вступления в переговоры может быть проявлена как продавцом, так и покупателем. Покупатель либо откликается на объявление или другой вид рекламы продавца, либо обращается к известной ему фирме с запросом прислать предложение или **оферту** (англ. offer). Продавец может сам направить такую оферту фирме как возможному покупателю.

В соответствии с п. 2 ст. 432 ГК РФ договор заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и принятия предложения или **акцепта** (англ. acceptance) другой стороной. Офертой признается адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определенно выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение (часть 1 ст. 435 ГК РФ).

Оферта должна содержать всю необходимую информацию относительно существенных условий договора. Существенными являются условия договора о его предмете, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договора данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение (п. 1 ст. 432 ГК РФ). Лицо, сделавшее оферту, именуется оферентом (англ. offerer). Принятие такого предложения называется акцептом, а лицо, принявшее предложение, именуется акцептантом (англ. acceptor).

В коммерческой практике оферта представляет собой письменное, устное или вытекающее из поведения предлагающей стороны - оферента - сообщение о желании вступить в юридически обязывающий договор (контракт), причем из условий данного сообщения следует, что оно будет связывать оферента, как только сторона - акцептант, которой оферта адресована, примет ее путем действия, воздержанием от действия или встречным обязательством. Акцепт в данном случае свидетельствует о принятии оферты. Безусловно, согласие с офертой признается акцептом, если оно получено оферентом в оговоренные предложением сроки. Ответ о согласии заключить договор на иных условиях, чем было предложено в оферте, рассматривается как новая - встречная оферта. Оферта покупателя по договору купли-продажи дается в форме заказа.

По общему правилу оферта должно содержать:

- точное и сокращенное наименование продавца;
- его торговую марку, фирменный знак (если имеется);
- наименование товара;
- краткую и достаточную характеристику товара;
- предлагаемый объем поставки;
- минимальное количество поставляемого товара в партии;
- сведения об упаковке;
- условия поставки по ИНКОТЕРМС (раскрыть понятие);
- цену на условиях поставки за штуку и за партию;
- сроки поставки;
- порядок оплаты;
- оптовую скидку;

- реквизиты продавца.

В коммерческой практике под офертой понимается предложение товара. Оферта, следовательно, может быть сделана только продавцом, а не покупателем. При этом различают два вида оферты.

**Твердая оферта** (англ. firm offer) - письменное предложение о продаже определенной партии товара, направленное конкретному покупателю. Это предложение, на основании которого у оферента возникают определенные обязательства, вытекающие из оферты. В ней продавец оговаривает срок, в течение которого считает себя связанным предложенными им условиями, то есть он не вправе отменить или изменить их. Полученная адресатом оферта не может быть отозвана в течение срока, установленного для ее акцепта, если иное не оговорено в самой оферте либо не вытекает из существа предложения или обстановки, в которой оно было сделано (ст. 436 ГК РФ). В течение данного срока продавец не может обратиться с подобным предложением к другому партнеру. Ответ, не полученный в срок, указанный в оферте, означает отказ покупателя от заключения контракта; продавец освобождается от сделанного им предложения и имеет право обратиться с таковым к другому партнеру.

Получив соответствующее сообщение с предложением заключить контракт, покупатель должен или принять такую оферту полностью, или отклонить ее. Акцепт должен быть полным и безоговорочным (ч. 1 ст. 438 ГК РФ). Несогласие покупателя с каким-либо пунктом оферты приравнивается к отказу от заключения контракта на предложенных условиях. В этом случае покупатель направляет продавцу контрпредложение. При наличии разногласий между покупателем и продавцом условия сделки могут обсуждаться и изменяться до достижения соглашения по всем существенным положениям контракта.

В случае, если предложение о заключении контракта полностью приемлемо для покупателя, он направляет продавцу в установленный в оферте срок безоговорочный акцепт. Договор считается заключенным, если акцепт получен лицом, направившим оферту, в пределах указанного в нем срока (ст. 440 ГК РФ).

**Свободная оферта** (англ. free offer) или **публичная оферта** - это предложение о продаже определенной партии товара, направленное неопределенному кругу лиц, не порождающее для оферента какие-либо обязательства. Содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется, признается публичной офертой (ч. II ст. 437 ГК РФ). Реклама и иные предложения, адресованные неопределенному кругу лиц, рассматриваются как приглашение делать оферты, если иное прямо не указано в предложении (ч. I ст. 437 ГК РФ). Свободную оферту продавец делает одновременно нескольким покупателям, что обеспечивает ему ознакомление с товарным рынком. Получение свободной оферты потенциальным покупателем означает, что такое же предложение получено и его конкурентами, следовательно, по отношению к данному покупателю продавец не связан твердыми обязательствами.

Ст. 441 ГК РФ устанавливает, что, когда в письменной оферте не определен срок для акцепта, договор считается заключенным, если акцепт получен лицом, направившим оферту, до окончания срока, установленного законом или иными правовыми актами, а если такой срок не установлен, - в течение необходимого для этого времени. Когда оферта сделана устно без указания срока для акцепта, договор считается заключенным, если другая сторона немедленно заявила о своем согласии (акцепте).

Следовательно, согласие покупателя на условия, изложенные в свободной оферте, не означает еще заключение договора. Если покупатель согласен с таким предложением, то он должен подтвердить свое согласие твердой **контрофертой**. И если фирма-продавец акцептует эту контроферту, то контракт считается заключенным на предложенных условиях.

Современный Гуманитарный Университет

В случае, если покупатель предлагает заключить договор на иных условиях, чем предложено в оферте, ответ признается отказом от акцепта и в то же время новой офертой (ст.443 ГК РФ). В данном случае для заключения договора продавец и покупатель осуществляют дальнейшее уторговывание сделки.

Согласно ст. 444 ГК РФ, если в договоре не указано место его заключения, договор признается заключенным в месте жительства гражданина или месте нахождения юридического лица, направившего оферту.

По общему правилу условия внешнеторгового договора купли-продажи определяются сторонами (партнерами, контрагентами) по собственному усмотрению. Действующее российское законодательство устанавливает только общие рамки договорного правоотношения. Особенность правового регулирования внешнеторговых сделок проявляется в том, что стороны внешнеторгового договора купли-продажи должны определить законодательство страны, применимое к данному контракту. Выбор законодательства партнеры осуществляют по соглашению. Если же в контракте соглашение отсутствует, то применяются коллизионные нормы.

**Коллизионная норма** (англ. conflict rule) - это норма, определяющая право какого государства должно быть применено к соответствующему правоотношению. Вместе с материально-правовой нормой, к которой отсылает коллизионная норма, она выражает определенное правило поведения для участников гражданского оборота, в нашем случае - продавца и покупателя по внешнеторговому контракту купли-продажи.

### **1.5. Источники правового регулирования внешнеторгового контракта купли-продажи**

В юридической науке, когда говорят об источниках права, имеют в виду формы, в которых выражена та или иная правовая норма. Источники правового регулирования внешнеторговых контрактов имеют определенную специфику. К основным источникам относятся международные договоры, внутреннее законодательство.

Практически во всех странах существуют законодательные акты, регламентирующие международную торговлю. Например: во Франции, Германии, США, Швейцарии такие нормы содержатся в торговых кодексах. В Великобритании приняты специальные законодательные акты по международной купле-продаже (закон Великобритании 1979 года о купле-продаже товаров, Единый закон о международной купле-продаже).

Соблюдать при заключении и исполнении внешнеторгового контракта купли-продажи необходимо не только общие предписания отечественного права, применимые к имущественному обороту, но и специальные нормы внутригосударственного законодательства, в частности внешнеторгового, валютного, таможенного, банковского и др. К отношениям, возникшим на основании внешнеторгового контракта купли-продажи, может применяться как российское, так и зарубежное право, поэтому имеющийся у российских предпринимателей опыт заключения и исполнения контрактов на внутреннем рынке далеко не всегда может восполнить отсутствие специальных знаний.

Согласно принятой в нашей стране практике международно-правовая норма применяется к соответствующим отношениям только в результате ее трансформации, то есть преобразования в норму внутригосударственного права. Такая трансформация осуществляется путем ратификации, издания актов о применении международного договора или издания иного внутригосударственного акта. Следует отметить, что после трансформации эти нормы сохраняют автономный характер по отношению ко всей системе права данной страны в целом.

В Российской Федерации вопрос о соотношении международного договора и внутреннего закона решается следующим образом. Согласно Конституции России 1993 года общепризнанные принципы и нормы международного права и

международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы. Международные договоры Российской Федерации применяются к отношениям, регулируемым гражданским законодательством, непосредственно, кроме случаев, когда из международного договора следует, что для его применения требуется издание внутригосударственного акта (п. 2, ст. 7 ГК РФ). Если международным договором, в котором участвует Российская Федерация, установлены иные правила, чем предусмотренные гражданским законодательством, то применяются правила международного договора.

В практике международной торговли применяются следующие источники регулирования отношений внешнеторговой купли-продажи:

- Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.);
- Конвенция ООН об исковой давности в международной купле-продаже товаров (1974 г.);
- Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (1985 г.);
- Особые условия поставок СЭВ (в редакции ОУП СЭВ 1968/1988 гг.).
- Особые условия поставки СЭВ – Финляндия (1978 г.).

#### **1.5.1. Венская конвенция 1980г.**

В практике международной торговли наиболее широко применяется Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Она была подписана в Вене 11 апреля 1980 года и вступила в силу 1 января 1988 года для государств, которые на тот момент ратифицировали ее или присоединились к ней.

Венская конвенция 1980 года состоит из четырех частей, 101 статьи и подробно определяет порядок заключения договора международной торговли (часть II) и его основные условия (часть III). Применение ее ограничивается договорами купли-продажи между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся на территории разных государств, или случаями, когда к договору применимо право государства - участника Конвенции (ст. 1). Следует учитывать то обстоятельство, что Венская конвенция 1980 года не регламентирует все аспекты международной торговли. Она лишь определяет специальные торговые термины в отношении поставки товаров и способов определения цены (глава II), а также переход права собственности на товар.

В соответствии со ст. 7 (2) указанной Конвенции если вопросы, относящиеся к предмету ее регулирования, прямо в ней не разрешены, то они подлежат разрешению в соответствии с общими принципами Конвенции; в случае их отсутствия - в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права.

Некоторые виды продаж под действие Венской конвенции 1980 года не подпадают. Например, продажи с аукциона, продажи ценных бумаг, судов воздушного и водного транспорта, электроэнергии. Конвенция не определяет порядок расчетов по внешнеторговому договору купли-продажи и сроки исковой давности.

Положения Венской конвенции 1980 года носят диспозитивный характер, то есть она предоставляет сторонам право в условиях контракта исключить ее действие, отступить от любого из ее положений или изменить его действие (ст. 6). Если в договоре купли-продажи таких отступлений не предусмотрено, к нему должны применяться нормы Венской конвенции 1980 года.



### 1.5.2. Торговый обычай и торговые обоснования

В практике международной торговли широко применяются международно-правовые обычаи. Постоянно действующий в России арбитражный орган - Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации при разрешении споров учитывает торговые обычаи. В Законе Российской Федерации о Международном коммерческом арбитраже (1993 года) предусмотрено, что третейский суд принимает решение с учетом того, что этот суд разрешает споры на основе торговых обычаев (п. 3 ст. 28).

**Торговый обычай** (англ. custom in trade) - общепризнанное правило, сложившееся в сфере внешней торговли на основании постоянного и единообразного повторения данных фактических отношений.

Применение принятых в международной практике обычаев осуществляется арбитражным судом в следующих случаях:

- такое применение обусловлено в контракте, из-за которого возник спор;
- к обычаю отсылает норма права, применяемого в данном спорном правоотношении;
- применение обычая основывается на положениях международного договора, действующего в отношениях между государствами, представителями которых являются торговые партнеры.

В коммерческой практике также используется понятие **торговые обыкновения** (англ. commercial usages), которые означают заведенный порядок или фактически установившееся в торговых отношениях правило, которое служит для определения воли сторон, прямо не выраженной в договоре. Торговые обыкновения учитываются постольку, поскольку стороны знали об их существовании и имели в виду, заключая договор. Чаще всего обыкновения применяются в области морских перевозок. Например, обыкновения могут регулировать отношения сторон в случае, когда они в той или иной форме признали необходимым применение обыкновений какого-либо порта.

Исходя из общих положений разграничение понятий возможно провести по следующим признакам: **обычаи** - правила поведения, являющиеся источником права, обыкновения - не являются источником права, их применение в фактических отношениях зависит от воли сторон, прямо не выраженной в договоре.

### 1.5.3. ИНКОТЕРМС-90

При заключении и исполнении внешнеторговых договоров купли-продажи значительную роль играют такие обычаи, сложившиеся в международной торговле, как "базисные условия поставки". Толкование ряда терминов содержится в сборнике обычаев Trade Terms, изданном Международной торговой палатой (последняя редакция 1953 г. в Международных правилах по толкованию торговых терминов - ИНКОТЕРМС (International Commercial Terms - INCOTERMS). В частности, последнее его издание 1990 г. содержит 13 базисных условий.

ИНКОТЕРМС получил признание и широкое применение, поскольку предлагаемые в нем толкования отдельных терминов соответствуют наиболее распространенным торговым обычаям и правилам, сложившимся на международном рынке. ИНКОТЕРМС дает толкование только торговым условиям, используемым во внешнеторговых контрактах купли-продажи, и не распространяется на условия договоров перевозки.

Главная роль ИНКОТЕРМС - четкое определение условий контракта в отношении обязательств продавца по доставке товаров покупателю и унификация обязанностей сторон контракта. Диапазон базисных условий ИНКОТЕРМС весьма широк и охватывает все необходимые и достаточные варианты - от случая, когда вся ответственность лежит на покупателе, до случая, когда вся ответственность лежит

на продавца.

Предлагаемые в правилах ИНКОТЕРМС толкования соответствуют наиболее распространенным торговым обычаям и правилам, сложившимся в международной практике. Правила носят рекомендательный характер, их применение в полном объеме или в какой-то части в контракте зависит от волеизъявления договаривающихся сторон. При несовпадении толкования базисных условий контракта и ИНКОТЕРМСа приоритет имеют условия контракта.

Приняв толкование термина по ИНКОТЕРМС в качестве общей основы контракта, стороны вместе с тем могут внести в него изменения или дополнения, соответствующие условиям, принятым в данной отрасли торговли, или обстоятельствам, сложившимся при заключении контракта. Содержание этих изменений должно быть детально оговорено в контракте, поскольку они могут существенным образом повлиять на уровень цены товара. Стороны могут дополнить контракт условиями, отражающими особенность сделки. Следует иметь в виду главный принцип, на котором основаны правила ИНКОТЕРМС, - минимальная ответственность продавца. Например, если покупатель желает, чтобы продавец взял на себя расширенные обязательства по страховке, необходимо в контракт внести соответствующие дополнительные условия, поскольку ссылка только на правила ИНКОТЕРМС не достаточна. Такие случаи, как нарушение контрактов и их последствия, а также трудные случаи по выяснению владельца товара остаются вне рассмотрения ИНКОТЕРМС.

Применение ИНКОТЕРМС способствует разрешению проблемы конфликтов между национальными законами и их трактовками с помощью типовых (стандартных) торговых условий и определений, которые предлагаются как "нейтральные" правила.

## **1.6. Форма внешнеторговой сделки**

Внешнеторговые сделки купли-продажи должны совершаться российскими предпринимателями в письменной форме. Несоблюдение формы таких сделок влечет за собой их недействительность (ст. 162 ГК РФ). Из этого положения следует правило, согласно которому письменные доказательства (переписка, выставление счета и т.п.) в подтверждение заключения внешнеторговой сделки купли-продажи не допускаются.

По законодательству ряда зарубежных стран не требуется обязательного письменного оформления внешнеторговых договоров. Согласно Венской конвенции 1980 года (ст. 11) не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иному требованию в отношении формы. Допускается его подтверждение любыми средствами, включая свидетельские показания. Однако при присоединении Союза ССР к указанной Конвенции 23 мая 1990 года была сделана оговорка о неприменимости положений ст. 11 Конвенции, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в СССР. В настоящее время названная Конвенция, в том числе и оговорка к ней, действуют в порядке правопреемства и для Российской Федерации.

В зависимости от страны совершения внешнеторговой сделки купли-продажи может потребоваться регистрация или нотариальное удостоверение сделки. Согласно российскому законодательству законом может быть установлена государственная регистрация сделок с движимым имуществом определенных видов.

Сделка оформляется одним из следующих способов:

- в виде документа, подписанного обеими сторонами (контракт);

- в виде твердой оферты продавца, акцептованной покупателем. В этом случае продавец направляет покупателю подробно разработанную оферту и сделка считается заключенной путем обмена письмами (оферта и акцепт);

Современный Гуманитарный Университет



- в виде заказа, сделанного покупателем (заказчиком) продавцу (поставщику) и подтвержденного последним. В этом случае сделка оформляется двумя документами: заказом и подтверждением поставщика.

## **2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ**

### **2.1. Общие положения**

**Внешнеторговый контракт купли-продажи** - это довольно объемный документ, содержащий: условия о предмете договора, его объекте, цене товара, сроках его поставки, способе упаковки товара, условиях платежа, порядке приемки товара по качеству и количеству, гарантии качества поставляемого товара, а также базисные условия поставки, права и обязанности сторон, санкции за невыполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору, условия освобождения от ответственности, порядок разрешения споров, язык договора, применяемое право, вступление в силу договора, правовые последствия расторжения договора и пр.

Для заключения внешнеторгового контракта купли-продажи необходима договоренность (соглашение) сторон по всем существенным для данного вида контракта условиям. **Существенные условия контракта** (англ. terms condition of a contract) - это условия, без которых он не имеет юридической силы. Если одна из сторон не выполняет их, другая имеет право отказаться от выполнения своих обязательств и расторгнуть контракт (англ. cancel a contract). К существенным относятся условия, определяющие предмет договора, качество товара, сроки его поставки, цену, способ платежа и форму оплаты. К несущественным относят условия контракта, при нарушении которых одной стороной другая сторона не вправе расторгнуть контракт, она может только потребовать выполнения обязательств и возмещения убытков.

Структура и содержание контракта могут быть различными, в зависимости от характера товара и условий соглашения. Например, при купле-продаже партии электронного оборудования особое значение имеет наличие соответствующей технической документации, надлежащие для транспортировки товара упаковка и маркировка. При купле-продаже сырья (лес, руда, уголь и т.п.) нет необходимости выделять требования к упаковке. Условия контракта располагаются по мере их важности для данной сделки или, исходя из последовательности действий сторон, по исполнению договора.

### **2.2. Вводная часть контракта**

#### **2.2.1. Место подписания контракта и наименование сторон**

Составление контракта необходимо начинать с указания места и даты его подписания, наименования сторон, заключающих сделку.

**Место подписания контракта**, указанное в договоре, - это определенный географический пункт, страна его принадлежности. Место подписания контракта есть факт, который в определенных случаях может иметь юридическое значение. Например, если стороны в договоре не оговорили условия о праве, которым они будут руководствоваться при рассмотрении споров, то именно место заключения контракта (его подписания) укажет на применяемое право. Для российских предпринимателей целесообразно указывать в контракте место его подписания - Российская Федерация, хотя переговоры возможно вести в любой иной стране. Коллизионная норма международного частного права устанавливает, что право,

регулирующее внешнеторговую сделку, определяется по месту заключения контракта. Указанная норма является всеобщей.

Наименование сторон в договоре, страны их принадлежности, должны быть полными и точными, без сокращений. Недопустимо использовать различного рода сокращения и аббревиатуры, если только это не общепризнанные наименования. При идентификации договаривающихся сторон точно указывают названия фирм, под которыми партнеры зарегистрированы в торговом (государственном) реестре страны принадлежности; их правовое положение (организационно-правовая форма), включая номер и тип лицензии на данный вид деятельности, юридический и фактический адреса. Контракт должен быть пронумерован.

Вступительная (вводная) часть контракта должна быть следующей:

### **Вариант I**

#### **КОНТРАКТ № \_\_\_\_\_**

г. Екатеринбург (Россия)

20 июня 1995 г.

Организация (фирма) \_\_\_\_\_  
(полное наименование организации,

\_\_\_\_\_ страны принадлежности)

именуемая в дальнейшем “Продавец”, с одной стороны, и  
организация

(фирма) \_\_\_\_\_  
(полное наименование организации, страны принадлежности)

\_\_\_\_\_ именуемая в дальнейшем “Покупатель”, с другой стороны,  
заключили настоящий Контракт о нижеследующем.

### **Вариант II**

#### **КОНТРАКТ № \_\_\_\_\_**

г. Екатеринбург (Россия)

20 июня 1995 г.

Организация (фирма) \_\_\_\_\_  
(полное наименование организации,

\_\_\_\_\_, именуемая в

\_\_\_\_\_ страна принадлежности)

дальнейшем “Продавец” в лице своего полномочного представителя

\_\_\_\_\_,  
(ф.и.о., должность)

с одной стороны, и организация (фирма) \_\_\_\_\_  
(полное наименование

\_\_\_\_\_, именуемая в  
организации, страны принадлежности)  
далее "Покупатель", в лице полномочного представителя\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_,  
(ф.и.о., должность)  
с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем.

### 2.2.2. Право подписания контракта

В вводной части контракта могут быть указаны лица, уполномоченные на его подписание. Обычно контракт подписывает руководитель организации (фирмы), который действует от ее имени без доверенности. Контракт может быть подписан иным должностным лицом организации (фирмы), обладающим специальными полномочиями. В случае, если контракт подписывает иной представитель юридического лица, заключающего сделку, необходимо наличие заверенной нотариусом доверенности, удостоверяющей полномочия на подписание данного контракта.

#### **Примерный образец доверенности на подписание контракта**

#### **ДОВЕРЕННОСТЬ**

г.Екатеринбург      Одна тысяча девятьсот девяносто пятого года  
двадцатого июня

\_\_\_\_\_,  
(полное наименование юридического лица, места его нахождения)  
выступающее в качестве юридического лица и действующее на  
основании Устава, в лице \_\_\_\_\_,  
(должность, ф.и.о.руководителя)  
настоящей доверенностью уполномочивает \_\_\_\_\_  
(ф.и.о. уполномоченного лица)  
заключить внешнеэкономический договор купли-продажи с \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(полное наименование организации, с которой заключается договор)  
и осуществлять все связанные с ним формальности, включая  
подписание договора на территории \_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_  
(название страны)  
Полномочия по настоящей доверенности полностью или  
частично \_\_\_\_\_ вправе (не вправе) передоверить  
(ф.и.о. уполномоченного лица)  
другим лицам по своему усмотрению.

Настоящая доверенность действительна по "\_\_\_" \_\_\_\_\_ 19\_\_ г.

Дата выдачи доверенности.

Подпись руководителя.

Печать.

По общему правилу контракт, подписанный лицом, не имеющим полномочий на его подписание, не вступает в юридическую силу. В случаях, если такой контракт в коммерческой практике вступает в действие, он может быть признан действительным судом или арбитражным судом, поскольку начало фактического

исполнения контракта свидетельствует о том, что руководитель организации впоследствии одобрил эту сделку и взял на себя предусмотренные контрактом обязательства на указанных в нем условиях.

## **2.3. Базисные условия поставки**

### **2.3.1. Юридическая основа базисных условий**

Базисными условиями в контракте купли-продажи называют специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя. Таким образом, базисные условия определяют, кто несет расходы, связанные с транспортировкой товара от продавца-экспортера к покупателю-импортеру. Эти расходы весьма разнообразны и составляют иногда 40-50% цены товара. Они могут включать:

- расходы по подготовке товара к отгрузке (проверка качества и количества, отбор проб, упаковка);
- оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика (водным, железнодорожным, автомобильным, авиационным и другими видами транспорта);
- оплату перевозки товара от пункта отправления до основных перевозочных средств;
- оплату расходов по погрузке товара на основные перевозочные средства в пункте экспорта, оплату стоимости транспортировки товара международным транспортом;
- оплату страхования груза в пути при морских перевозках;
- расходы по хранению товара в пути, перегрузке и перевозке;
- расходы по выгрузке товара в пункте назначения;
- расходы по доставке товара от пункта назначения на склад покупателя;
- оплату таможенных пошлин, налогов и способов при переходе таможенной границы.

Те расходы по доставке товара, которые несет продавец, включаются в цену товара. Эти условия называются базисными потому, что они устанавливают базис цены (*англ. price basis*) товара и оказывают влияние на уровень цены товара.

Базисные условия вырабатываются международной торговой практикой. Они упростили и до некоторой степени стандартизировали экспортные и импортные операции. Содержание этих условий не является общепринятым в международной торговле, а определяется, как правило, торговыми обычаями, сложившимися в коммерческой практике отдельных стран, портов, отраслей торговли. В силу разнообразия торговых обычаев толкование одних и тех же терминов в разных странах различно.

В современной практике международной торговли получил определенное признание и довольно широкое применение ИНКОТЕРМС, поскольку предлагаемое в нем толкование отдельных терминов соответствует наиболее распространенным торговым обычаям и правилам торговли, сложившимся на мировом рынке.

ИНКОТЕРМС носит рекомендательный (факультативный) характер, и его использование в полном объеме или в какой-то части при заключении контракта зависит от воли договаривающихся сторон. При несовпадении толкования базисных условий в контракте и в ИНКОТЕРМС приоритет имеют условия контракта.

Если при определении базисного условия поставки в контракте купли-продажи намерены придерживаться толкования, предлагаемого в ИНКОТЕРМС, они делают соответствующую ссылку в контракте (например, сиф по ИНКОТЕРМС-90). Однако,

Современный Гуманитарный Университет

приняв толкование термина по ИНКОТЕРМС в качестве общей основы контракта, стороны могут вместе с тем внести в контракт изменения или дополнения, соответствующие условиям, принятым в данной отрасли торговли или обстоятельствам, сложившимся при заключении контракта. Содержание этих изменений должно быть детально оговорено в контракте, поскольку они могут существенным образом повлиять на уровень цены товара.

Потребность в пересмотре ИНКОТЕРМС и дополнение его новыми коммерческими терминами обусловлены стремлением участников международных коммерческих сделок учесть особенности, связанные с появлением новых видов транспортировки, например, контейнерных перевозок, перевозок с применением трейлеров и паромных судов, с использованием горизонтального способа погрузки-выгрузки. Введенные в ИНКОТЕРМС новые термины могут применяться при доставке груза практически любым видом транспорта, в том числе и при смешанных перевозках.

ИНКОТЕРМС не содержит положений о моменте перехода права собственности на товар. Это положение необходимо специально предусматривать в контракте, в противном случае вопрос будет решаться на основе норм применяемого права.

В ИНКОТЕРМС по каждому включенному в него условию определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливается момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя. Применяемый при обозначении базисных условий термин **франко** (от английского *free* - свободный) означает, что покупатель свободен от рисков и всех расходов по доставке товара до места, обозначенного этим термином.

### 2.3.2. Виды базисных условий

Ниже приводятся базисные условия поставки, толкование которых дается по ИНКОТЕРМС-90.

**1. С завода (с предприятия, с рудника, со склада) (...в поименованном месте)**

**EXW - Ex Works (...named place)**

При этом базисном условии на продавце не лежит никакой обязанности по транспортировке товара. Продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда предоставляет товар в распоряжение покупателя в своем помещении (на заводе, предприятии, складе и др.), в поименованном месте и в срок, обозначенный в контракте. Продавец не несет ответственности за погрузку товара на транспортное средство, обеспеченное покупателем, и за уплату экспортных сборов, если не согласовано иное.

Покупатель несет все расходы и риски, возникающие с момента принятия товара в поименованном месте из помещения продавца в срок, обусловленный в контракте, при условии, что товар должным образом индивидуализирован, т.е. обозначен как товар, являющийся предметом данного контракта.

Это условие предусматривает минимальные обязательства, выполняемые продавцом. Оно не должно применяться, если покупатель не может выполнить прямо или косвенно экспортные формальности. В таких обстоятельствах будет применяться условие "Свободно у перевозчика (...в поименованном месте)". Поставка товара может осуществляться как с использованием различных видов транспорта в их комбинации, так и какого-либо одного наземного вида транспорта.

**2. Свободно у перевозчика (...в поименованном месте)**

**FCA - Free Carrier (...named place)**

Продавец по этому базисному условию выполняет свою обязанность поставить товары, очищенные для экспорта, на попечение перевозчика, указанного покупателем, в поименованном месте или пункте. Если точный пункт не указан покупателем, продавец может сам выбрать место поставки в пределах указанной

территории, где перевозчик примет товар на свое попечение. Чаще это ближайший пункт, к основным международным транспортным путям. Им может быть внутренний пункт страны отправления, морской порт, а в большинстве случаев - грузовой терминал, принадлежащий перевозчику. Продавец в подтверждение сдачи товара перевозчику должен предоставить коносамент, накладную или расписку перевозчика.

Покупатель обязан своевременно указать пункт назначения и оплатить транспортировку груза.

Под **перевозчиком** (англ. carrier, conveyer, transporter) подразумевается любое лицо, которое по договору перевозки, заключенному с покупателем, осуществляет или обеспечивает выполнение перевозки железнодорожным, автомобильным, морским, авиационным, внутренним водным транспортом или сочетанием таких видов транспорта.

Перевозчик принимает на себя ответственность за транспортировку в качестве перевозчика-контрактора. Он сам заключает договор перевозки с владельцами транспортных средств (договор автодорожной, железнодорожной, воздушной, морской или смешанной перевозки) или договор заключается от его имени. Перевозчиком может считаться и экспедиторская фирма, принимающая на себя ответственность за транспортировку.

Если покупатель дает указание продавцу поставить груз лицу или транспортно-экспедиторской фирме (англ. forwarding company, forwarding agent), не являющейся перевозчиком, продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товаров, когда груз переходит на попечение такого лица или фирмы.

Термин **транспортный терминал** (англ. transport terminal) означает железнодорожный терминал, грузовую железнодорожную станцию, контейнерный терминал или сортировочную станцию, терминал мелкоторговых грузов и любой подобный пункт.

Термин **контейнер** (англ. container, сокр. cntr) включает любое оборудование, используемое для формирования партий грузов, т.е. все типы контейнеров и платформ, независимо от того, одобрены они ISO или нет, трейлеры, оборудование для горизонтальной погрузки методом наката и другие приспособления для всех способов транспортировки.

При осуществлении перевозки товара по железной дороге базисное условие поставки называется **франко-вагон** (англ. export firm). Как правило, место передачи товара перевозчику определяет покупатель, что специально должно быть оговорено в тексте договора внешнеторговой купли-продажи. Если такого условия нет в контракте, место передачи товара перевозчику выбирает продавец. При указанном базисном условии поставки риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя в момент передачи товара перевозчику. Чтобы данный переход риска произошел, продавец должен определенным образом индивидуализировать передаваемый перевозчику товар. Например, выделить его из массы однородных вещей посредством его затоваривания, маркировки, размещения в отдельном помещении, составления отгрузочных документов, извещения покупателя об отправлении в его адрес товара и т.п.

**3. Свободно вдоль борта судна (...в поименованном порту отгрузки) - ФАС (фас)**

**FAS - Free Alongside Ship (...named port of shipment)**

При базисном условии ФАС продавец обязан поставить за свой счет товар в обусловленный в контракте порт погрузки, в указанное покупателем место, в согласованный срок и расположить товар вдоль борта судна, зафрахтованного покупателем.

Если судно не может из-за своих размеров или глубокой осадки подойти к причалу для погрузки и погрузка происходит на рейде, продавец обязан за свой счет и риск доставить товар лихтерами (самоходными баржами) или другими вспомогательными средствами к борту судна и извести об этом покупателя.

Современный Гуманитарный Университет

Покупатель при этом условии обязан своевременно зафрахтовать судно, заблаговременно сообщить продавцу его название, время прибытия, условия погрузки и нести все расходы по доставке товара к борту судна. Риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя в момент фактической поставки товара вдоль борта судна в обусловленном порту погрузки в согласованный срок.

Продавец может оказать дополнительную услугу покупателю: забронировать место для перевозки на линейном судне. Покупатель в этом случае должен возместить продавцу расходы (в частности, по оформлению коносамента на груз, принятый к отправке).

Покупатель обязан произвести **очистку товара** (англ. clearance) для экспорта. Это условие не должно применяться, когда покупатель не может выполнить прямо или косвенно экспортные формальности.

Условие ФАС может применяться только при морских перевозках или во внутренних водных перевозках.

#### **4. Свободно на борту судна (...в поименованном порту отгрузки)- FOB (фоб)**

**FOB - Free On Board (...named port of shipment)**

По этому базисному условию продавец обязан поставить за свой счет товар на борт судна, зафрахтованного покупателем, в согласованном порту погрузки, в установленный срок и вручить покупателю **чистый бортовой коносамент** (англ. clean on board bill of lading).

Под **чистым коносаментом** (англ. clean bill of lading) понимается такой коносамент, который не имеет оговорок, указывающих на дефектное состояние тары и упаковки, а именно:

- прямых указаний на то, что товар или его упаковка находятся в неудовлетворительном состоянии ("ящики подержанные", "бочки использованные" и др.)
- оговорок об освобождении перевозчика от ответственности за риски, связанные с характером товара или упаковки;
- оговорок о том, что перевозчику неизвестно содержание груза, его вес, размеры, качество или техническая спецификация.

**Бортовой коносамент** (англ. shipped bill of lading, on board bill of lading) означает, что товар находится на борту судна.

Покупатель по условию FOB обязан зафрахтовать за свой счет судно и своевременно известить продавца о сроке и месте погрузки, названии и времени прибытия судна, условиях погрузки. Риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя в момент перехода товара через поручни судна в порту погрузки.

В соответствии с этим условием продавец производит очистку товара для экспорта. Это условие может применяться только при морских или внутренних водных перевозках. Когда поручни судна не несут практического назначения, как в случае перевозки контейнерным способом, более подходящим является условие "свободно у перевозчика".

Укладка груза в трюме – штивка (англ. stowage) и утруска (англ. trimming) не входит в обязанности продавца и по принятым нормам фрахтования выполняются за счет судовладельца и включаются в стоимость фрахта, оплачиваемого покупателем. Если же продавец берет на себя штивку, это отражается в базисном условии FOB путем добавления к нему буквы "S" ("FOB + S").

#### **5. Стоимость и фрахт (... в поименованном порту назначения) - с + ф**

**CFR - Cost and Freight (...named port of destination)**

По базисному условию **стоимость и фрахт** продавец обязан зафрахтовать за свой счет судно, оплатить стоимость фрахта до согласованного порта назначения и погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в установленный в контракте

Современный Гуманитарный Университет



срок. Это означает, что в уплачиваемую покупателем цену входят стоимость товара и фрахт. Расходы по выгрузке товара в порту разгрузки несет покупатель (кроме случаев перевозки на судах регулярных судоходных линий, когда расходы по выгрузке входят во фрахт и, следовательно, оплачиваются продавцом).

При продаже товаров на условии **стоимость и фрахт с выгрузкой** (англ. C&F quay, C&F landed) расходы по выгрузке товара и размещению его на пристани несет продавец.

Риск случайной гибели или повреждения товара так же, как и дополнительные расходы, возникающие после того, как товары были поставлены на борт судна, переходит с продавца на покупателя в момент фактического перехода товара через поручни судна в порту погрузки.

Продавец по этому условию должен произвести очистку товара для экспорта. Это условие может применяться для морских и внутренних водных перевозок. Когда поручни судна не несут практического назначения, как при контейнерных перевозках, более подходящим является условие (провозная плата оплачена до ... *поименованного места назначения* - CPT).

#### **6. Стоимость, страхование и фрахт (...в поименованном порту назначения) - СИФ**

##### **CIF - Cost, Insurance and Freight (...named port of destination)**

При поставках на условиях СИФ продавец обязан зафрахтовать судно, оплатить фрахт, доставить товар в порт отправления, погрузить его за свой счет на борт судна в согласованный срок и вручить покупателю чистый бортовой коносамент. В обязанности продавца входит также страхование товара от транспортных рисков на условиях свободно от частной аварии по минимальной ставке. Продавец должен вручить покупателю страховой полис (англ. insurance policy, policy of insurance) или страховой сертификат (англ. insurance certificate), выписанный страховой компанией (англ. insurance company, assurance company) на имя покупателя. Таким образом, при базисном условии СИФ в цену, уплачиваемую покупателем, включается стоимость товара, фрахт и страхование товара. Расходы по выгрузке товара, включая расходы по оплате лихтеров и по помещению товаров на пристани, несет покупатель (если она не включена во фрахт при перевозке на судах регулярных судоходных линий, как и при условии "стоимость и фрахт").

Риск случайной гибели или повреждения груза переходит с продавца на покупателя в момент фактического перехода товара через поручни судна в порту погрузки. При поставке товара на условии "СИФ с выгрузкой" (англ. CIF quay, CIF landed) расходы по выгрузке, включая расходы по оплате лихтеров и по размещению товара на пристани, несет продавец. Риск случайной гибели или повреждения товара переходит от продавца на покупателя, как и при условии СИФ, в момент фактического перехода товара через поручни судна в порту погрузки.

По условию СИФ продавец должен выполнить таможенную очистку товаров на экспорт. Это условие может применяться только при морских и внутренних водных перевозках. Когда поручни судна не имеют практических целей, как в случае при контейнерных перевозках, более подходящим условием будет провозная плата и страхование оплачены до ... *поименованного места назначения* - CIP.

##### **7. Провозная плата оплачена до (...поименованного места назначения)**

##### **CPT - Carriage Paid To (...named place of destination)**

Это условие применимо к любым видам перевозок: железнодорожным, автомобильным, морским, авиационным, по внутренним водным путям или смешанным. Перевозчиком грузов может быть автопредприятие, железная дорога, авиакомпания, судоходная компания, а также посредник: транспортный оператор, осуществляющий смешанную или паромную перевозку, или транспортно-экспедиторская фирма при условии, что она приняла на себя ответственность в качестве перевозчика-контрактора.

Продавец по этому условию обязан: заключить за свой счет договор перевозки

Современный Гуманитарный Университет



до согласованного пункта в месте назначения и оплатить провозную плату перевозчику; передать товар на попечение первого перевозчика на его грузовом терминале (складе) и получить грузовую расписку (расписку перевозчика в принятии груза), которая соответствует условиям договора перевозки, но не является товарораспорядительным документом; предоставить покупателю транспортный документ (коносамент, накладную или расписку перевозчика), выданный перевозчиком. Продавец обязан произвести очистку товаров для экспорта. Покупатель обязан своевременно указать выбранный им пункт назначения и нести риски в процессе транспортировки.

Риск гибели или повреждения товара переходит на покупателя с момента передачи товара первому перевозчику в срок, предусмотренный договором (на грузовом терминале первого перевозчика в порту отправления).

**8. Провозная плата и страхование оплачены до...** (*поименованного места назначения*)

**CIP - Carriage and Insurance Paid to** (*...named place of destination*)

Это условие применяется к любым видам перевозок. По данному условию продавец оплачивает стоимость перевозки до поименованного места назначения (заключает договор перевозки), страхует товар (заключает договор страхования, выплачивает страховую премию страховщику) и выписывает страховой полис на имя покупателя. Продавец берет на себя очистку товаров для экспорта. Покупатель оговаривает при этом, что продавец должен стремиться застраховать товар на минимальную страховую сумму. Продавец передает товар на попечение первого перевозчика и вручает покупателю транспортный документ (при морских перевозках бортовой коносамент). Покупатель обязан своевременно назвать пункт назначения и нести риски и расходы в процессе транспортировки товара. Риск случайной гибели или повреждения товаров переходит на покупателя с момента передачи товаров на попечение первого перевозчика (на его складе в пункте отправления).

**9. Поставлено на границе** (*...в поименованном месте*)

**DAF - Delivered At Frontier** (*...named place*)

По этому условию продавец обязан поставить в распоряжение покупателя в срок, обусловленный в договоре, товары, очищенные для экспорта, в поименованный пункт и место на границе до таможенной границы другой страны. Термин **граница** (*англ. border, frontier*) может употребляться для любой границы, включая границу страны экспорта. Поэтому крайне важно, чтобы данная граница была точно определена путем указания наименования пограничного пункта или места на границе. Этот термин применяется, когда товары должны перевозиться по железной дороге или автодорожным транспортом, но может употребляться и для перевозок любым видом транспорта.

Продавец обязан передать покупателю транспортный документ (складской warrant, доковый warrant, деливери-ордер), обеспечивающий посредством **индоссамента** (*англ. endorsement*) передачу товара покупателю или его приказу на границе. Транспортный документ может быть сквозным, т.е. покрывающим весь путь следования груза - от пункта отправления до пункта назначения, названного покупателем.

При доставке груза на границу продавец обязан оплатить расходы по разгрузке товара и предоставить в распоряжение покупателя документы, необходимые для получения им груза на границе. Если транспортировка продолжается, то продавец по просьбе покупателя (за его счет и риск) предоставляет последнему транспортный документ (сквозной документ).

Покупатель по этому условию обязан принять товар в поименованном месте поставки на границе и нести ответственность за все его последующие перемещения, выполнить за свой счет все таможенные и иные формальности, нести расходы по выгрузке товара по его прибытии в поименованный пункт поставки на границе.

Риск случайной гибели или повреждения товара переходит на покупателя с

Современный Гуманитарный Университет

момента надлежащей передачи товара в его распоряжение в поименованном пункте поставки на границе.

**10. Поставлено на судне (...в поименованном порту назначения)**

**DES - Delivered Ex Ship (...named port of destination)**

При этом условии продавец несет те же расходы по доставке товара, что и при условии СИФ. Он обязан за свой счет в срок, установленный в контракте, доставить товар в согласованный порт назначения и предоставить его в действительное распоряжение покупателя на борту судна в пункте разгрузки таким образом, чтобы имелась возможность переместить товар с судна разгрузочными средствами, соответствующими характеру товара. Продавец должен своевременно известить покупателя о предполагаемой дате прибытия судна и предоставить ему соответствующий документ (коносамент), необходимый для того, чтобы покупатель мог принять поставку товара. На практике имеют место случаи, когда товары, проданные нескольким покупателям, перевозятся по одному коносаменту. В таких случаях оформляются деливери-ордера (*англ. delivery orders*, сокр. *d/o*) и производится разбивка коносаментной партии груза. Капитан судна получает указание о выдаче отдельных партий груза держателям таких деливери-ордеров, называемых иногда долевыми коносаменентами.

Продавец несет все риски и расходы, падающие на товар, до момента, когда он был в действительности предоставлен в распоряжение покупателя на борту судна в поименованном порту назначения (до выполнения таможенных формальностей). Это условие используется только при морских перевозках и перевозках внутренним водным транспортом.

**11. Поставлено на пристани (с оплатой пошлины) (...в поименованном порту назначения)**

**DEQ - Delivered Ex Quay (Duty Paid) (...named port of destination)**

По этому условию продавец обязан предоставить товары в распоряжение покупателя на пристани (на набережной) в согласованном в контракте порту назначения, в срок, обусловленный а контракте.

Продавец несет все расходы по доставке товара на пристань в порту назначения, включая оплату фрахта и расходы по выгрузке товара и расположению его на пристани. Продавец должен также за свой счет предоставить покупателю документы, необходимые для принятия поставки товара и вывоза его с пристани. Товары должны быть очищены для импорта. Вопрос об оплате таможенных пошлин решается включением в это условие оговорки: "пошлина оплачена" или "пошлина не оплачена". В первом случае продавец берет на себя все расходы по оплате таможенных пошлин, налогов и сборов в стране импортера. Во втором случае очистка товаров для импорта осуществляется за счет покупателя, например НДС.

Если стороны намерены исключить из обязанностей продавца суммы, уплачиваемые при импорте товаров это должно быть оговорено и тогда это условие будет сформулировано так: "Поставлено на пристани, без оплаты НДС (*англ. VAT*)" (...в поименованном порту назначения)". Покупатель при этом условии несет все расходы и риски, падающие на товар, с момента, когда товар действительно предоставлен в его распоряжение на пристани в согласованном порту назначения.

Условие "Поставлено на пристани" (пошлина оплачена) не может применяться, если продавец не в состоянии прямо или косвенно получить импортную лицензию. Это условие применимо только при морских перевозках и перевозках внутренним водным транспортом.

**12. Поставлено без оплаты пошлины (...в поименованное место назначения)**

**DDU - Delivered Duty Unpaid (...named place of destination)**

По этому условию продавец обязан предоставить товары в распоряжение

---

<sup>1</sup> VAT сокр., value added tax - налог на добавленную или приращенную стоимость, НДС.  
Современный Гуманитарный Университет

покупателя в поименованном месте в стране импорта. Продавец несет расходы и риски до момента фактической поставки товара в обусловленное место и в срок, указанный в договоре. Он не оплачивает пошлины, налоги и другие официальные сборы, уплачиваемые при импорте, а также расходы и риски по выполнению таможенных формальностей. Покупатель оплачивает дополнительные расходы и несет риски, вызванные непроведением своевременно таможенной очистки товара для импорта.

По желанию сторон продавец может взять на себя выполнение таможенных формальностей и несение вытекающих из этого расходов и рисков, но тогда это должно быть указано соответствующим добавлением к этому условию.

Если стороны пожелают включить в обязанности продавца некоторые расходы, уплачиваемые при импорте товара (НДС), это должно быть отражено добавлением соответствующих слов в обозначение этого условия: "Поставлено без оплаты пошлины, с уплатой НДС (...в поименованном месте назначения)".

Это условие может применяться независимо от вида транспорта.

**13. Поставлено с оплатой пошлины (...в поименованное место назначения)  
DDP - Delivered Duty Paid (...named place of destination)**

По этому условию продавец должен предоставить товары в распоряжение покупателя в поименованном месте назначения в стране импорта. Продавец несет все риски, расходы по доставке товара в обусловленное место и в срок, установленный в договоре. Он оплачивает пошлины, налоги и другие сборы, связанные с поставкой товаров в страну импорта, т.е. предоставляет покупателю товары, очищенные для импорта. Продавец передает покупателю документ, чтобы тот мог принять товар (транспортный документ или складское свидетельство). Продавец за свой счет и за свой риск заключает договор перевозки или использует собственные транспортные средства.

Риск случайной гибели или повреждения товаров переходит на покупателя с момента передачи товара в его распоряжение в поименованном месте назначения в стране ввоза в срок, обусловленный в договоре. Обычно это условие применяется к поставке товаров на склад покупателя. Тогда оно предусматривает оплату продавцом всех расходов по доставке товаров в адрес покупателя и оплату импортных пошлин, взимаемых при ввозе в страну покупателя.

Покупатель при таком условии оплачивает цену товара против сдачи самого товара. Это условие является наиболее благоприятным для покупателя и наиболее обременительным для продавца.

Условие "Поставлено с оплатой пошлины" не применяется, когда продавец не может прямо или косвенно получить импортную лицензию. Если стороны заинтересованы, чтобы покупатель выполнял таможенную очистку товаров для импорта и оплачивал таможенные пошлины, тогда следует применять условие "Поставлено без оплаты пошлины". Если стороны заинтересованы исключить из обязанностей продавца некоторые расходы, уплачиваемые при импорте товаров (как НДС), это должно быть оговорено. Например: "Поставлено с оплатой пошлины без оплаты НДС" (... в поименованное место назначения).

Это условие может применяться независимо от вида транспорта.

Из всех рассмотренных выше базисных условий наибольшее распространение получили условия FOB и CIF. В практике международной торговли "цена FOB" обычно понимается как экспортная цена товара, "цена CIF" - как импортная.

Продажа товара на условиях FOB и CIF наиболее приемлема для продавца, так как он в обоих случаях снимает с себя риск случайной гибели или повреждения товара с момента его погрузки товара на судно и получения коносамента, а иногда - с момента принятия товара к погрузке в порту отправления. Продавец получает платеж сразу после поставки товара и предъявления банку соответствующих документов, т.е. задолго до получения покупателем отправленного ему товара. Кроме того, при сделках CIF продавец получает возможность фрахтовать судно по своему

усмотрению и тем самым извлекать дополнительную прибыль за счет разницы между стоимостью фрахта, заложенной в цене, и фактически уплаченной фрахтовщику, а также путем использования зафрахтованного тоннажа для перевозки импортных грузов.

## **2.4. Предмет контракта**

### **2.4.1. Предмет и объект контракта**

Для совершения сделки необходимо соглашение о предмете и объекте контракта (*англ.* subject and object a contract). Их четкое определение относится к существенным условиям контракта.

Предмет контракта определяет вид действия, что отражается в его названии. Предмет внешнеторговой купли-продажи - отгрузка отечественных товаров за границу (экспорт) или поставка зарубежных товаров в Россию (импорт).

Объект контракта внешнеторговой купли-продажи - товары, продукция, а также результат производственного и научно-технического сотрудничества, приобретающий при реализации форму товара.

Объектом контракта данного вида могут выступать товары принадлежащие продавцу (юридическому или физическому лицу) по праву собственности, не существующие на момент заключения сделки (предполагаемые изготовить в будущем вещи).

После включения в текст внешнеторгового контракта базисных условий поставки необходимо конкретно указать наименование товара, который продается и покупается. Наименование поставляемого товара должно быть точным и полным. Например, при поставке оборудования указываются также его тип, марка и ряд иных данных, характеризующих именно данное оборудование.

### **2.4.2. Спецификация**

Довольно часто наименование товаров и их перечень указываются в приложениях-спецификациях к контракту. Например, спецификация (*англ.* specification, *сокр.* spes., *specif.*) по поставке оборудования должна содержать следующие сведения по каждому наименованию товара, о чем указывается в разделе "Предмет контракта": количество, ассортимент, цена, кто производит оплату, технические условия, дата поставки, способ транспортировки, порядок получения сертификата безопасности на данный товар (в случае необходимости), а также вид упаковки и необходимость наличия при товаре ярлыков, инструкций по эксплуатации, технических паспортов, необходимого комплекта запасных частей и т.п.

Сертификация подписывается сторонами и является неотъемлемой частью внешнеторгового контракта купли-продажи.

Могут быть предложены следующие варианты первого раздела контракта.

#### ***Вариант I***

### **1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА**

1.1. Продавец продал, а Покупатель купил на условиях франко-вагон ст.Свердловск-сортировочный (ИНКОТЕРМС-90) оборудование в полном соответствии с технической характеристикой и в комплектности согласно Приложению 1 к настоящему Контракту.

#### ***Вариант II***

Современный Гуманитарный Университет

## 1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

1.1. Продавец продал, а Покупатель купил на условиях франко-склад покупателя (г. Екатеринбург, ул. Заводская, 17) (ИНКОТЕРМС-90) товары в соответствии со спецификацией, приложенной к настоящему Контракту и являющейся неотъемлемой его частью.

### **Вариант III**

## 1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

1.1. Покупатель заказывает, а Продавец производит и поставляет Покупателю на условиях сиф-Екатеринбург (ИНКОТЕРМС-90) оборудование, перечень которого приведен в Приложении 1, являющемся неотъемлемой частью настоящего Контракта.

### 2.4.3. Принадлежность товара

Следует иметь в виду, что товар, указанный во внешнеторговом контракте купли-продажи должен быть свободным от притязаний третьих лиц, т.е. быть юридически корректным. Он должен находиться в собственности продавца. На товар не должны распространяться права третьих лиц, например, по договору залога. Как правило, если покупателю продан юридически неправильно оформленный товар с юридическими недостатками, он может потребовать расторжения договора и возмещения убытков.

В соответствии со статьями 41-44 Венской конвенции 1980 г. покупатель может снизить цену на товар, обремененный правами и притязаниями третьих лиц или же отказаться от его принятия и потребовать возмещения всех убытков, за исключением упущенной выгоды. Статья 78 Основ гражданского законодательства аналогично определяет ответственность продавца за поставку товара, не свободного от прав и притязаний третьих лиц. \*

## 2.5. Сроки поставки

**Сроки поставки** (англ. time of delivery) - это календарные даты, к которым товары должны быть доставлены продавцом в установленные контрагентами географические пункты. В большинстве случаев географические пункты определяются базисными условиями поставки.

В контрактах дата поставки может быть оговорена двумя способами:

- точная дата (день, неделя, месяц, квартал);
- косвенно, например: в течение 30 дней с даты подписания контракта, в течение двух месяцев с даты получения технической документации, в течение 90 дней с даты открытия аккредитива и др.

Наиболее частный способ фиксации поставки - дата пересечения границы.

Факт поставки подтверждают следующие документы:

- железнодорожная накладная;
- авианакладная;

---

\* В связи с введением в действие частей первой ГК РФ с 1 января 1995 г. частично утратили силу Основы гражданского законодательства СССР и союзных республик (1991 г.). Указанная ссылка на Основы гражданского законодательства и последующие по тексту ссылки сделаны на действующие статьи Основ.

- коносамент;
- почтовая квитанция;
- акты приема-передачи товара, расписки складов и пр.

**Сроки отгрузки** (*англ. shipping date*) могут быть указаны следующим образом:

- немедленно - срок, необходимый для оформления таможенных формальностей и транспортировки. По обычаю международной торговли это условие фактически означает обязательство продавца поставить товар в любой день в течение двух недель и не более;
- как можно быстрее - продавец обязан принять все меры к поставке товара в кратчайший срок;
- по мере готовности;
- по открытию навигации;
- по накоплении партии не менее ... тонн.

Во внешнеторговых контрактах купли-продажи оговаривается право продавца на досрочную поставку или порядок получения разрешения покупателя на досрочную поставку ему товара.

Если поставка товара разовая, то устанавливается период, в течение которого она будет осуществляться, или указывается конкретная дата, до наступления которой следует произвести поставку, например:

#### **Вариант I**

1.2. Поставка товара, указанного в п. 1.1. настоящего Контракта, будет осуществлена в течение \_\_\_\_\_ .  
(период времени)

Срок поставки может быть связан с определенными действиями покупателя, например, от времени получения продавцом оплаты товара, с осуществлением предварительной оплаты товара покупателем и т.п., например:

#### **Вариант II**

1.2. Поставка товара, указанного в п. 1.1. настоящего Контракта, будет осуществлена в течение трех месяцев с даты получения авансовой оплаты, согласно пункту \_\_\_\_\_ настоящего Контракта.

Если поставка товара осуществляется партиями продолжительное время, стороны составляют график выполнения поставки с четкими указаниями, какой товар, в каком количестве и в какой период времени предполагается поставить, например:

#### **Вариант III**

1.2. Товары, указанные в п. 1.1. настоящего Контракта, должны быть поставлены в сроки, указанные в графике выполнения поставки, приложенном к настоящему Контракту и являющемся его неотъемлемой частью.

В случае, если поставка товара произведена до наступления установленной контрактом календарной даты, покупатель имеет право отказаться от его принятия, хотя имеет право и принять его. Поэтому, когда продавцу выгодна долгосрочная поставка товара и он имеет возможность ее осуществить, в условиях контракта следует оговорить право продавца на поставку товара до установленного срока,

Современный Гуманитарный Университет

например:

**Вариант I**

1.2. ...

Разрешается досрочная поставка товара.

**Вариант II**

1.2. ...

Допускается частичная отгрузка товара при соблюдении общего графика поставки, предоставленного Продавцом Покупателю. Досрочная поставка допускается.

Иногда партнеры включают в пункт договора о сроках поставки условия о правилах определения даты поставки, например:

**Вариант I**

Датой поставки товаров считается дата поступления товаров:  
на склад Покупателя - при транспортировке товара автомобильным транспортом;  
в аэропорт "Кольцово" г. Екатеринбурга - при транспортировке авиатранспортом;  
на ст. Свердловск-сортировочный - при транспортировке железнодорожным транспортом.

**Вариант II**

Датой поставки считается дата накладной, выписанной на имя Покупателя.

Это условие применяется при заключении контракта на условиях поставки СИФ или СИП.

Допускается включение в текст контракта условия о содержании товарно-транспортной накладной, выписанной на имя покупателя:

**Вариант III**

Датой поставки считается дата товарно-транспортной накладной, выписанной на имя Покупателя.

Товарно-транспортная накладная должна содержать следующие сведения:

- номер контракта;
- стоимость груза;
- дату отправки;
- адрес региональной таможни;
- адрес покупателя;
- номера его телефонов и пр.

В случае, если в контракте или в приложении (спецификации) к нему не установлен срок поставки и при этом не сделано никаких указаний на то, каким образом он должен быть определен, стороны должны руководствоваться следующими положениями. По общему правилу, сложившемуся в практике международной торговли, такой контракт не теряет юридической силы. Стороны



должны выполнить принятые ими обязательства по внешнеторговому договору купли-продажи. Порядок поставки товаров определяется в данном случае исходя из законов и обычаев страны, право которой применимо к настоящему контракту.

Согласно части II ст. 314 ГК РФ в случаях, когда обязательство не предусматривает срок его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, оно должно быть исполнено в разумный срок после возникновения обязательств.

Статья 33 Венской конвенции 1980 г. также предусматривает, что для исполнения обязательств по контракту, в тексте которого не указана конкретная дата поставки, учитывается разумный срок после заключения договора. По законодательству некоторых зарубежных стран при отсутствии в контракте условия о сроках поставки продавец может ее произвести немедленно, а покупатель вправе потребовать немедленной поставки заказанного им товара. Например, в соответствии с п. 271 Германского гражданского уложения, ст. 75 Швейцарского обязательственного закона и др.

Согласно обыкновению, установившему в практике международной торговли, **немедленная поставка** (англ. immediate delivery) понимается как поставка в течение 14 календарных суток с даты подписания контракта. "Разумный срок" определяется, как правило, исходя из конкретных условий контракта. Например, принимается во внимание практика внешнеторговых сделок купли-продажи данного вида товара.

За нарушение срока поставки товара стороны предусматривают в контракте условия об ответственности, например, взыскание штрафа (англ. exaction of a penalty).

## 2.6. Качество товара

Во внешнеторговых контрактах купли-продажи принято особо выделять условия о качестве поставляемого товара, которые могут быть объединены в специальный раздел или включены в раздел "Предмет контракта".

**Качество** (англ. quality) - совокупность свойств (техничко-экономических и эстетических), обуславливающих способность удовлетворять определенные потребности, связанные с назначением вещи, продукции, товара.

Согласно ст. 76 Основ гражданского законодательства качество продаваемого товара должно соответствовать условиям договора. При отсутствии в договоре таких условий продавец обязан передать покупателю товар качества, соответствующего его конкретному назначению, указанному в договоре, или известному продавцу. В случае, если продавец не должен был знать о конкретном назначении продаваемого товара, он (товар) должен быть пригодным для целей традиционного использования товара такого рода.

Товар, качество которого определено установленными в соответствии с законодательством обязательными для изготовителя стандартами или другой нормативно-технической документацией, должен соответствовать не менее высоким требованиям, чем те, которые предусмотрены этими документами (ч. 2 ст. 76 Основ гражданского законодательства)\*.

Качество товара в контрактах, заключаемых в пределах одной страны или стран одного региона, определяется принятыми стандартами. В других случаях качество товара предусматривается в спецификации.

Во внешнеторговой терминологии существуют специальные понятия:

- **кондиция** (англ. quality requirements) - означает условие о качестве и упаковке товара;

---

\* Стандарт (англ. standard) представляет собой нормативно-технический документ, устанавливающий требования к качеству товаров.

Технические условия (англ. technical conditions, technical specifications) - нормативно-технический документ, устанавливающий требования к конкретной продукции (моделям, маркам).

Современный Гуманитарный Университет



- **обычное экспортное качество** (англ. shipping quality).

В случае, если условиями контракта не оговорено качество проданного товара, то товар должен считаться пригодным для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется.

Согласно ст. 35 Венской конвенции 1980 г. товар считается не соответствующим договору, если он

1) не пригоден для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется;

2) не пригоден для любой конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность покупателем во время заключения договора;

3) не обладает качеством товара, предоставленного продавцом покупателю в качестве образца или модели.

Для включения в текст контракта условий о качестве товара могут быть предложены следующие варианты формулировок.

**Вариант I** (для простых изделий, например, строительные материалы).

Качество поставляемого товара должно соответствовать установленным в Российской Федерации государственным стандартам.

**Вариант II** (для предметов ширпотреба - одежда, обувь, ткани и т.п.).

Качество поставляемого товара должно соответствовать каталогам и проспектам, являющимися неотъемлемой частью настоящего Контракта.

**Вариант III** (для сложного оборудования, качество которого определяется специальными документами).

Качество товара должно полностью соответствовать образцам-эталонам, согласованным и подтвержденным обеими сторонами, а также техническим условиям, изложенным в спецификациях к настоящему Контракту.

**Вариант IV** (для тех случаев, когда поставщик не является изготовителем товара).

Качество оборудования должно полностью соответствовать техническим характеристикам, указанным фирмами-изготовителями оборудования, а также условиям настоящего Контракта.

В случае, если оборудование имеет сложные технические характеристики, целесообразно указать полное наименование необходимых технических документов, определяющих качество данного товара, и указать в контракте, что эта документация - неотъемлемая его часть. При поставке оборудования в комплекте рекомендуется включение в текст контракта следующего условия:

**Вариант V**

Оборудование поставляется в комплекте со всеми необходимыми принадлежностями, технической документацией, обеспечивающими его работу в соответствии с техническими характеристиками, указанными в документации фирмы-изготовителя оборудования. Техническая документация должна

быть профессионально составлена, полная и достаточная для установки и эксплуатации оборудования.

В ряде случаев, когда в соответствии с действующими требованиями качество товара должно подтверждаться специальными сертификатами, стороны контракта должны включать в его текст следующее дополнительное условие:

“Качество товара подтверждается сертификатом качества страны предприятия-изготовителя, а безопасность товара для конечного потребителя - сертификатом безопасности, полученным в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, на условиях, обусловленных спецификацией к настоящему Договору”.

При импорте продовольственных товаров их качество должно подтверждаться сертификатом о качестве, выдаваемым государственной компетентной организацией страны происхождения товара на каждую его партию. В тексте договора необходимо сделать ссылку на документы, подтверждающие качество поставляемого товара.

## **2.7. Цена и общая сумма контракта**

### **2.7.1. Цена**

Оплата за товар определенной денежной суммы (*англ. amount of money*) или **цены** (*англ. price*) - основная обязанность покупателя по контракту. В контракте цена устанавливается за единицу количества товара и указывается общая сумма контракта.

**Цена товара** (*англ. price of goods*), **цена продукции** - это количество денежных единиц определенной валютной системы, которое должен заплатить покупатель продавцу в той или иной валюте за общее количество товара (партию) либо за единицу товара, доставленного продавцом на базисных условиях в указанный в контракте географический пункт.

Цена товара, по которой реализуется товар на внешнем рынке, есть **внешнеторговая цена** (*англ. foreign trade price*).

**Цена поставляемого товара** – существенное условие внешнеторгового контракта купли-продажи. Однако если в текст контракта не включено условие о цене товара или не указан способ ее определения, контракт не теряет своей юридической силы. Практика международной торговли, нормы Венской конвенции 1980 г. (ст. 55, в частности), действующее гражданское законодательство Российской Федерации и ряда зарубежных стран исходят из положения, что в этом случае стороны контракта купли-продажи подразумевают цену, которая в момент его заключения взималась за аналогичные товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей сфере торговли.

Цены на товары можно классифицировать по степени определенности на **определенные** и **определимые**.

Под определенной ценой понимается прямое установление цены в виде твердой суммы.

Под определимой ценой понимается косвенная ссылка на условие исчисления цены к моменту платежа. Этот способ характеризуется указанием в контракте на справочные цены, публикуемые в периодических изданиях, биржевые котировки в центрах международной торговли, цены аукционов.

При установлении цены товара в контракте особо определяются единица измерения, за которую устанавливается цена, базис цен, валюта цены, способ

Современный Гуманитарный Университет

определения и фиксации цены, уровень цены.

В англо-американском праве предусмотрено, что при отсутствии указания на цену или способ ее установления считается, что условие о цене выполнено, поскольку стороны "молчаливо" подразумевают "разумную цену" (*англ. reasonable price*) на момент сдачи товара, т.е. цену обычно взимаемую за такие товары.

### 2.7.2. Единица измерения

Выбор единицы измерения (*англ. contract unit of measure*), товара, за которую устанавливается цена, зависит от товара и от практики, сложившейся во внешней торговле.

Единица измерения и общее количество товара могут быть указаны в приложении (спецификации) к контракту в случае, если поставляется товар нескольких наименований. Это могут быть:

- единица (*англ. unit*);
- число единиц (*англ. number of unit*);
- единица веса (*англ. unit of weight*);
- единица длины (*англ. linear measure*);
- единица площади (*англ. square measure*);
- единица объема (*англ. cubic measure*);
- комплект (*англ. set*);
- штука (*англ. piece*).

Количество может быть установлено сторонами в любых единицах: мерах веса, объема, длины, в числе единиц данного товара. При этом используются единицы измерения различных метрических систем. При всем их разнообразии наиболее часто применяются несколько систем.

В большинстве стран континентальной Европы распространение получила метрическая система (*англ. metric system*). Однако страны, применяющие ее, установили разные наименования для одних и тех же единиц.

Например, 100 кг называются:

во Франции - квинтал;

в Германии - двойной центнер;

в ряде стран - метрический центнер.

Также широко применяется англо-американская система. Ее основные единицы:

- длины - ярд (*англ. yard*) = 91,4 см;

- веса - английский фунт (*англ. pound-lb*) = 16 унций = 453,59 граммов;

- галлон (*англ. gallon*) = 4,546 литров (*для сыпучих тел*) или 3,785 литров (*для жидкостей*).

- бушель (*в торговле зерном*) = 8 галлонов

- баррель (*в торговле нефтепродуктами*) = 42 галлонам.

Из единиц других метрических систем в международной практике используются:

- египетский кантар = 44,928 кг (*для хлопка*);

- японский кин = 0,6 кг.;

- японский пикюль = 60 кг.

В торговле некоторыми товарами единицами измерения служит не вес товара, а его количество в определенной упаковке. Так, для ртути единицей измерения является бутылка (34,5 кг), для кофе - мешок (60 английских фунтов), для колумбийского кофе - мешок (70 английских фунтов) и др.

### 2.7.3. Фиксация цен

По способу фиксации цены (*англ. price fixing*) различают цены твердые, периодически твердые, подвижные, скользящие.

**Твердая цена** (*англ. firm price*) устанавливается в момент подписания

Современный Гуманитарный Университет

контракта, она не подлежит изменению в течение всего срока его действия и не зависит от сроков и порядка поставки товара (продукции). В контрактах с длительными сроками поставки обычно делается ценовая оговорка (англ. price clause): "Цена твердая, изменению не подлежит".

Твердые цены не меняются в течение всего срока действия контракта. Однако такие цены исключают возможность последующего учета колебаний экономической конъюнктуры, которые могут обернуться убытками для одной из сторон (если к наступлению срока платежа рыночные цены возрастут или упадут). Такие цены применяются в сделках с немедленной поставкой товара или при поставках в короткие сроки.

**Периодически твердые цены** предполагают определенную фиксированную сумму, действительную на определенный период времени. В момент подписания контракта цены не фиксируются, а определяются, например, перед поставкой каждой партии, в начале года и т.д.

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

Подвижные цены в отличие от периодически твердых фиксируются в контракте, но при изменении цен на рынке на определенный процент предполагается их пересмотр (например, стороны примут такое решение, если изменение цен превысит 3%). При этом в контракте обязательно должен быть указан источник, которым будут руководствоваться стороны при определении индекса цен.

**Скользкая цена** (англ. sliding price, sliding-scale price) - это цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происходящих в период исполнения контракта. Эта цена применяется в контрактах на товары длительного цикла изготовления. Цена, предусмотренная в контракте, корректируется при изменении ценообразующих факторов (заработной платы, стоимости сырья и т.д.) в период действия контракта. Одновременно оговариваются и пределы (как правило, в процентах) отклонения фактической цены от контрактной в ту или иную сторону (например, 5%).

Цена - одно из важнейших условий внешнеторгового контракта. В современный период, в условиях широкого выхода на внешний рынок отечественных фирм, не имеющих достаточного опыта коммерческой работы, определение цены приобретает особую значимость.

Знание предпринимателем реального уровня мировых цен поможет ему избежать финансовых убытков. В то же время при реализации продукции по ценам ниже среднего мирового уровня цен экспортера могут обвинить в демпинге, в недобросовестной конкуренции. Кроме упущенной выгоды, это неизбежно приводит к "потере лица", к утрате имиджа, к которому, быть может, фирма стремилась многие годы. Незнание цен мирового рынка может привести и к импорту по завышенным ценам.

#### 2.7.4. Как анализируются цены?

При анализе цены учитываются различные факторы: конкурентоспособность и качество товара, наличие надлежащей упаковки, возможность своевременной поставки, степень конкуренции этого товара на рынке страны назначения, торговые, политические, идеологические, религиозные и многие другие факторы, влияющие на конъюнктуру аналогичных товаров.

Современный Гуманитарный Университет

Для анализа цен привлекается широкий круг источников. На этапе предварительного определения уровня контрактных цен товара ориентируются на публикуемые и расчетные цены.

Публикуемые или объявленные цены (*англ. published prices*) сообщаются в специальных источниках информации. Как правило, они отражают уровень мировых цен (*англ. world market price*) на данную продукцию. Например, на пшеницу и алюминий мировыми являются экспортные цены Канады, на пиломатериалы - экспортные цены Швеции, на каучук - цены Сингапурской биржи, на пушнину - цены Санкт-Петербургского и Лондонского аукционов, на чай - цены аукционов в Калькутте, Коломбо и Лондоне. Если по сырьевым товарам мировую цену определяют основные страны-поставщики, то по готовым изделиям и оборудованию решающую роль играют ведущие фирмы, выпускающие и экспортирующие определенные типы и виды изделий.

К публикуемым ценам относятся: справочные цены, биржевые котировки, цены аукционов, цены фактических сделок, цены предложений крупных фирм. Эти цены в той или иной степени отражают уровень мировых цен.

**Справочные цены** (*англ. advertised prices, posted prices*) - это цены внутренней оптовой или внешней торговли стран с рыночной экономикой, которые регулярно публикуются в деловых газетах и журналах, специальных бюллетенях, фирменных каталогах и прейскурантах (например, справочные таблицы Platt's, по которым все мировые экспортеры нефти определяют цены на нефть и нефтепродукты). Эти издания отражают общее направление динамики цен за предшествующий период, их можно использовать при заключении контрактов на срочную поставку небольших партий товаров. Они приблизительно отражают уровень цен реальных сделок и могут служить отправной точкой для переговоров. При установлении более стабильных торговых связей базисные цены подлежат дальнейшему согласованию: применяются различные скидки и надбавки к ним.

**Биржевая цена** (*англ. exchange price, stock price*) или биржевая котировка (*англ. exchange quotation*) - цена товара, являющегося объектом биржевой торговли.

При торговле сырьем или полуфабрикатами необходимо иметь сведения о ценах на биржах и аукционах. Эти цены всегда отражают реальный уровень цен при заключении конкретных сделок, поскольку каждая биржа осуществляет учет, систематизацию и публикацию биржевых котировок. Как правило, биржи публикуют котировки на начало и конец утреннего и вечернего биржевых торгов (сессий), котировки продавцов и покупателей товаров, котировки на товары с немедленной поставкой и срочной поставкой. Подсчитываются и публикуются средние и другие котировки на каждый день работы биржи. Котировки достаточно объективно отражают мировой уровень цен на биржевые товары, а их официальные публикации являются основанием для установления цен на аналогичные товары во внебиржевой торговле. Сведения о ценах на аукционах важны потому, что происходит поочередная продажа реальных товаров на основе конкурса покупателей. И цены, следовательно, носят вполне реальный характер.

Роль международных аукционов могут выполнять крупные акционерные компании, монополизирующие торговлю каким-то видом товара. Обычно они скупают товары у товаропроизводителей, затем перепродают их оптовым посредникам и получают от разницы цен прибыль. Важно и то, что торг на таких аукционах происходит открыто с участием самих покупателей.

Цены аукционов (*англ. auction prices*) близки к котировкам, поскольку, отражают реальные сделки.

На основе статистики внешнеэкономических связей можно определить среднюю экспортную и импортную цену на товар, разделив стоимость товара на его количество. Метод статистики внешнеэкономических связей основан на организации массового статистического наблюдения. В нашей стране статистические наблюдения ведутся на основе контрактов и извещений об их заключении;

транспортных, товарных документов и счетов, поступающих от национальных и зарубежных поставщиков товаров; статистической отчетности министерств, ведомств и др. С 1 апреля 1989 г., т.е. с того момента, когда предприятия и организации получили право самостоятельного выхода на внешний рынок, еще одним источником статистического наблюдения внешнеэкономических связей стала таможенная декларация экспортера и импортера. Материалы статистического наблюдения дают возможность установить величину изучаемого явления, его динамику, структуру, темпы роста и снижения. Информация, полученная на основе данных статистики внешнеэкономических связей, при всей ее приблизительности и недостатках все же будет более точной, чем справочные цены.

Наиболее важной является информация о ценах фактических сделок (*англ. prices of the actual transaction*) на аналогичные товары. Хотя подобная информация носит сугубо конфиденциальный характер, получить ее возможно. Время от времени цены сделок появляются в печати. Если сопоставить хотя бы одну такую цену со справочной, то можно сориентироваться и довольно точно определить уровень цен при подготовке проекта контракта. Эта цена не может быть окончательной, она лишь основа для ведения дальнейших переговоров.

Цены предложений (*англ. prices of an offer*) крупных фирм ниже, чем цены фактических сделок, поскольку отражают монопольный характер поставок товара и по существу имеют характер справочных цен, так как первоначальные цены (*англ. original prices*) в результате согласования при заключении сделок обычно понижаются.

В качестве отправной точки для проведения переговоров о цене партнеры по торговой сделке используют базисные цены, в основе которых преysкурантные цены (*англ. list prices*), публикуемые в различных справочниках и преysкурантах.

**Базисная цена** (*англ. base price*) - цена товара, которая принимается в качестве базы при определении внешнеторговой цены данной продукции (товара), а также индекса цен в международной торговле в целом и по отдельным видам товаров. Базисная цена регулярно пересматривается с учетом изменений ассортимента внешнеторгового обмена на рынке.

## 2.7.5. Индекс цен

Используются два понятия индекса цен:

**индекс цен** (*англ. price index*) - показатель изменения цен, дающий представление о том, на сколько в среднем изменился уровень цен на товары или услуги за определенный период;

**индекс розничных цен** (*англ. retail price index*) - индекс, рассчитанный как ежемесячный показатель изменения среднего уровня розничных цен на основании анализа потребительской корзины товаров и услуг. Это основной показатель уровня инфляции в стране.

По согласованию сторон цены в контракте фиксируются в валюте одной из стран-контрагентов или в валюте третьей страны (например, часто используется валюта США). Цена товара зависит от определенных в контракте базисных условий его поставки в какой-либо географический пункт. Иногда партнерам приходится делать более сложные расчеты, вводить многочисленные поправки с учетом сопоставления товаров не только по техническим характеристикам, но и по вопросам транспортировки, монтажа, страховки и пр.

В случае продажи товара через посредника цена корректируется на 3-5% для выплаты комиссионного вознаграждения.

Конкретная цена (*англ. specific price*) контракта зависит также от базисных условий поставки товара. Например, при купле-продаже товара на условиях сиф в цену контракта будут включены расходы по маркировке, упаковке, страхованию, погрузке, перевозке товара и пр. При продаже на условиях франко-завод цена контракта состоит только из стоимости товара.

Современный Гуманитарный Университет



Рассмотрим пример калькуляции стоимости товара (в общем виде) с учетом транспортных и иных расходов, связанных с исполнением внешнеторгового договора купли-продажи:

1) Себестоимость продукции + плановая прибыль = цена “с завода-поставщика” (EXW)

2) Себестоимость продукции + перевозка к железнодорожной станции + стоимость услуг экспедитора + страхование + стоимость погрузки в вагон = цена “франко-вагон/грузовая платформа” (FOR/FOT)

3) Себестоимость продукции + фрахт до границы = цена “товар поставлен до границы” (DAF)

4) Себестоимость продукции + фрахт до места/порта назначения = цена “фрахт/провоз оплачен” (FCP)

5) Себестоимость продукции + расходы в порту: перевозка, складирование, портовые сборы, комиссия экспедитора в порту, дополнительные расходы (телекс, телефон, факс и др.) + экспортные пошлины = цена “франко вдоль борта судна” (FAS)

6) Себестоимость продукции + расходы на документы, расходы по погрузке, расходы на коносамент, морской фрахт = цена “стоимость и фрахт” (C&F)

7) Себестоимость продукции + страхование = цена “стоимость, страхование и фрахт” (CIF) или “с судна” (EXS)

8) Себестоимость продукции + стоимость перевалки в порту назначения, импортная пошлина и оформление документов = цена “франко-пристань” (EXQ)

9) Себестоимость продукции + стоимость перевозки до места нахождения покупателя = цена “поставлено, пошлина уплачена” (DDP).

В счете на поставленный товар указывается фактурная цена (*англ.* invoice price). В зависимости от базиса поставки она может включать расходы по перевозке товара, погрузочно-разгрузочным работам, страхованию, оплате экспортных и импортных пошлин и иных сборов.

Когда речь идет о продаже уникального товара, который ранее на рынок не поставлялся и который трудно сравнить с другими аналогичными товарами по его характеристикам и параметрам, применяется **расчетная цена** поставщика. При этом учитываются технические и коммерческие условия заказа, проводится сравнение с аналогичными товарами.

### 2.7.6. Система скидок

В мировой торговой практике широко применяется система скидок. Определение цены товара нередко сопровождается включением в контракт условий о скидках с цены (*англ.* price reduction). Применяется несколько десятков видов скидок, но наиболее распространенные из них: бонусные, сезонные, дилерские, закрытые, специальные скидки, а также скидки с цены и сконто.

**Бонусные скидки** (*англ.* bonus rebates) или **скидки за оборот** предоставляются крупным оптовым покупателям, причем не за каждую отдельную партию, а за заранее согласованный годовой объем оборота. Такие скидки, как правило, составляют 7-8% стоимости оборота.

**Сезонные скидки** (*англ.* seasonal discount) - имеют сезонный характер и применяются главным образом при торговле товарами массового спроса (обувь, одежда и т.д.). Например, при наступлении сезона на рынок поступают более новые и модные товары, при этом на товары, выходящие из моды, вводят скидки с цены.

**Дилерские скидки** (*англ.* dealer discount) - предоставляются оптовым и розничным торговцам, агентам и посредникам. За счет таких скидок дилеры должны покрывать свои расходы на продажу, сервис и получать прибыль. В зависимости от целей и задач, решаемых фирмой, может быть использован метод вертикального



ценообразования. При этом предприятие-изготовитель самостоятельно устанавливает розничную цену (*англ. retail price, consumer price*), заранее закладывая в нее размеры скидок для оптовых и розничных покупателей. Величина дилерской скидки может достигнуть 30% и зависит от вида товара и объема посреднических услуг.

**Закрытые скидки** (*англ. closed discount*) - используются в замкнутом экономическом пространстве и предоставляются при поставках продукции (товаров) внутри фирмы или во внутренней торговле международных объединений и групп. Закрытые скидки могут также вводиться на товары, поставляемые по некоторым межправительственным соглашениям.

**Скидки с цены** (*англ. discount of the price*) могут предлагаться покупателю также и при увеличении объема заказа. В зависимости от величины и серийности заказа размер количественных скидок может меняться. Размер таких скидок относительно невелик при поставках товаров массового спроса. Для товаров, производимых малыми сериями или по индивидуальным заказам, скидка на количество имеет значение, так как увеличение серии приводит к сокращению издержек производства. Скидки на количество составляют обычно 10-15% от стоимости сделки. Скидки, предоставляемые при неоднократном увеличении объема заказа, называют **прогрессивными** (*англ. progressive discount*).

**Скидки "сконто"** (*англ. cash discount*) - применяются, если платежи по контракту осуществляются ранее срока, указанного в контракте, и оплачиваются наличными. Эти скидки составляют примерно 3-5%.

**Специальные скидки** (*англ. extra discount*) - носят конфиденциальный характер, представляют собой коммерческую тайну и предоставляются партнеру, с которым фирма имеет особые доверительные или длительные отношения. Размер таких скидок можно только предполагать.

Существуют и другие виды скидок: за поставку к определенному сроку, за улучшенное качество, за серийность товара, за пробные партии и т.д.

#### 2.7.7. Цена в контракте

При составлении текста внешнеторгового договора купли-продажи рекомендуется предельно точно определить цену поставляемого товара.

##### Вариант 1а

#### 2. ЦЕНА

2.1. Цена товара, указанного в п. 1.1. настоящего Контракта, составляет \_\_\_\_\_ за единицу.

(сумма прописью, денежные единицы)

2.2. Общая стоимость проданного по настоящему Контракту товара составляет \_\_\_\_\_

(сумма прописью, денежные единицы)

2.3. В стоимость товара включается стоимость упаковки и маркировки товара, расходы по его погрузке, укладке \_\_\_\_\_

(перечисляются прочие расходы)

##### Вариант 1б

#### 2. ЦЕНА

2.1. Цена поставляемого товара устанавливается в российских рублях и понимается как фоб \_\_\_\_\_

(название товара)

Современный Гуманитарный Университет

2.2. Указанная в п. 2.1. цена включает в себя, помимо стоимости товара, стоимость тары, экспортной упаковки и маркировки, расходы по погрузке товара на судно и укладке его в трюме.

2.3. Извещение об отгрузке товара и выписка товарораспорядительных документов производятся за счет Продавца.

2.4. Общая цена настоящего Контракта составляет \_\_\_\_\_

(сумма в цифрах и прописью)

Возможно соглашение о распределении между продавцом и покупателем дополнительных расходов по контракту, например:

“Расходы по перевозке товара, погрузке и выгрузке его, оплату таможенных пошлин и всех налоговых обложений в стране Покупателя несет Покупатель, за пределами страны Покупателя берет на себя Продавец.”

В условиях инфляции фиксированная цена товара, указанная в контракте, невыгодна продавцу. Он может потребовать от покупателя произвести частичную или полную предоплату поставляемого товара, что должно быть зафиксировано в контракте.

Цена поставляемого товара может быть установлена в любой иностранной валюте. Стараются выбрать валюту, курс которой достаточно устойчив. При определении валюты цены (*англ.* currency of price) контракта важно правильно найти наиболее устойчивую и удобную валюту. В текст контракта включается валютная оговорка (об условиях платежа - см. подробнее в разделе “Условия платежа”).

## **Вариант II**

### **2. ЦЕНА**

2.1. Цена товара, указанного в п.1.1. настоящего Контракта, составляет \_\_\_\_\_ долларов США за единицу.

2.2. Общая стоимость проданного по настоящему Контракту товара составляет \_\_\_\_\_ долларов США.

2.3. ...

2.4. Оплата стоимости проданного по настоящему Контракту товара будет производиться в рублях по курсу доллара США на момент начала поставки в \_\_\_\_\_

(полное наименование банка)

В \_\_\_\_\_  
(город, страна)

Ссылка на конкретный банк и место его нахождения в контракте необходимы, поскольку курсы иностранных валют в каждом банке и городе свои.

Цена по внешнеторговому контракту купли-продажи может быть “привязана” к нескольким иностранным валютам. В текст контракта в таком случае включается условие о форме выражения цены - мультивалютная оговорка. Предназначенная к выплате сумма в рублях исчисляется по средней составляющей из совокупности курсов указанных валют.

Помимо валютных оговорок в качестве защитного средства от обесценивания валют применяется индексная оговорка (*англ.* indexation clause). Цена товара, обусловленная контрактом, в этом случае привязывается к индексу цен на

Современный Гуманитарный Университет

аналогичные товары или самые необходимые товары, составляющие потребительскую корзину.

В случае применения в контракте критерия плавающих цен необходимо указать отсчетную цену товара на момент подписания контракта или начала поставки, чтобы затем определять цену товара применительно к последующему времени. Следует иметь в виду, что выбор условия контракта о фиксированной или плавающей цене влияет на содержание других статей контракта.

### **Вариант III**

## **2. ЦЕНА**

2.1. Цена поставляемого товара является плавающей и включает в себя стоимость \_\_\_\_\_.

Она будет определяться в зависимости от изменения средней рыночной стоимости \_\_\_\_\_  
(наименование материала, из которого изготовлен товар)

отдельно для каждой партии товара на момент его поставки.

2.2. Расчет цены поставляемого товара для каждой партии в момент ее поставки будет производиться исходя из суммы общей стоимости товара, установленной на дату подписания настоящего Контракта и составляющей \_\_\_\_\_ рублей.

## **2.8. Упаковка и маркировка товара**

### **2.8.1. Упаковка товара**

Вид упаковки товара (*англ.* cargo packing) определяется в контракте базисными условиями поставок. Так, при условиях поставки, предусматривающих перевозку товаров морем, продавец обязан обеспечить морскую упаковку груза, при других базисных условиях - соответственно сухопутную. Этот пункт контракта очень важный. Если в контракте отдельно не согласовывается упаковка, то в обязанности продавца входит упаковка товара, обеспечивающая его сохранность во время транзита и в месте назначения. В большинстве случаев обе стороны заинтересованы в предварительном выяснении того, какая упаковка необходима для обеспечения сохранности товара и его доставки по назначению. Однако, поскольку обязанности продавца по упаковке товара зависят от вида и продолжительности транспортировки, признается необходимым учитывать, что продавец обязан упаковывать товар надлежащим образом, но только в той степени, в которой он проинформирован об обстоятельствах перевозки до заключения контракта.

Существенный момент - соответствие характера упаковки требованиям законодательства страны назначения груза. Наиболее удачно нормативно предписание по отгрузке сформулировано в Общих условиях поставок товаров между организациями стран-членов СЭВ 1968/1988 гг., факультативно применяемых и сейчас:

1. Если в договоре нет особых указаний относительно упаковки, продавец должен отгрузить товар в упаковке, применяемой для экспортных товаров в стране продавца, которая обеспечила бы сохранность груза при перевозке с учетом возможных перегрузок, при надлежащем и обычном обращении с грузом. В соответствующих случаях должны учитываться также продолжительность и способы транспортировки.

2. Перед упаковкой должна быть произведена надлежащая смазка поставляемых машин и оборудования, обеспечивающая их сохранность от коррозии (п. 31 ОУП

Современный Гуманитарный Университет

СЭВ, 1968/1988 гг.).

Значительным является также обусловленность типа упаковки, которая по тем или иным причинам может наносить покупателю вред. Поэтому характер и серьезность нарушения вышеперечисленных требований определяют правомочность расторжения договора покупателем. Серьезной причиной для расторжения договора является "основное существо" товаров. В некоторых случаях ненадлежащая упаковка может рассматриваться как дефект товара и со страховой точки зрения не обеспечит страхователю защиты от всех рисков.

В данном пункте контракта принято указывать, что ответственность за повреждения вследствие неправильной упаковки, а также неправильной антикоррозийной обработки несет продавец.

Упаковка также должна служить носителем информации - рекламы и маркировки. Кроме того, она должна обеспечивать удобство:

- при складировании и хранении товара с учетом места и способа его складирования и средств автоматизации;
- транспортировке, погрузке и выгрузке с учетом видов транспортных средств и транспортных путей следования груза;
- таможенных досмотрах;
- продаже товара.

В контракте отдельно оговаривают внешнюю упаковку: тапа (*англ.* container), брезент (*англ.* canvas cloth), ящики (*англ.* boxes), контейнеры (*англ.* container, cntr) и пр., а также внутреннюю упаковку (*англ.* interior packing), не отделимую от товара.

Качество упаковки может определяться ссылкой на соответствующие стандарты (*англ.* established packing standard) и технические условия (*англ.* technical specification), если они имеются.

Способы оплаты упаковки устанавливаются сторонами в контракте и могут предусматривать: включение цены упаковки в цену товара, определение цены упаковки в процентах от цены товара или определение цены упаковки отдельно от цены товара - цена без упаковки (*англ.* packing not included); цена, включая упаковку (*англ.* price including packing).

В каждое грузовое место должен быть вложен подробный упаковочный лист (*англ.* packing list).

## 2.8.2. Маркировка

**Маркировка груза** (*англ.* cargo marking). Маркировка (*англ.* marking), известная также как "погрузочная разметка", выполняет три основные задачи:

1. идентифицирует груз для перевозчиков и других лиц, вовлеченных в транспортировку и имеющих с ними дело во время перевозки или транзита;
2. указывает грузополучателю на соответствующий порядок и соответствующую деятельность для обеспечения правильной доставки груза. Маркировка должна наноситься несмываемой водостойкой краской и таким образом выделять груз получателя от остальных грузов;
3. предупреждает об опасности, которую может нести с собой перевозимый груз в случае ненадлежащего с ним обращения.

Маркировка должна включать общие сведения о грузе:

- наименование производителя;
- наименование отправителя (поставщика) груза;
- наименование получателя груза;
- пункт назначения;
- пункт отправления;
- общие сведения о грузе;
- номер контракта;
- номер места;

- возможную идентификацию;
- инструкцию по погрузке и выгрузке (например, “Не кантовать”, “Верх”, “Низ”, “Стекло” и т.п.);
- указания о нахождении инструкции или документации и пр.

Правила маркировки содержатся в специальных справочниках.

Иногда требуется дополнительная информация, например, вес брутто, вес нетто, а также предупреждающие знаки, предусмотренные специальными правилами в соответствии со свойствами данного груза, наносимые отправителем из соображений безопасности транспортировки или из осторожности, для правильного обращения с грузом. При отгрузке товара несколькими партиями маркировку следует унифицировать, предусмотрев изменения для порядковых и фактических номеров ящиков, контейнеров и т.п.

По маркировке и упаковке существуют международные соглашения:

ATR - Международное соглашение о транспортировке опасных грузов;

IMDG - Международный морской код для опасных грузов;

IATA - Международное соглашение по маркировке опасных грузов, перевозимых воздушным путем.

Несоответствие упаковки, защиты и маркировки по условиям контракта может быть самостоятельным видом нарушения контрактных обязательств, которые могут привести к ущербу. Вследствие этого с точки зрения рекламационного права упаковку, защиту и маркировку целесообразно в контракте выделять в отдельные разделы, по которым могут предусматриваться специальные санкции.

### **2.8.3. Статья в контракте**

Статья контракта, содержащая условия об упаковке и маркировке, может быть сформулирована следующим образом:

#### ***Вариант I***

### **3. УПАКОВКА И МАРКИРОВКА**

3.1. Упаковка поставляемого товара должна соответствовать установленным стандартам (или техническим условиям) и гарантировать при должном обращении с товаром его сохранность во время транспортировки.

3.2. На каждый ящик (контейнер, мешок и т.п.) должна быть нанесена следующая маркировка: наименование пункта назначения, адрес получателя товара - Покупателя, наименование и адрес Продавца с указанием страны отправления товара, номер места, вес брутто, вес нетто и другие реквизиты, которые могут быть заблаговременно, до начала поставки сообщены Покупателем Продавцу.

3.3. В случае, если упаковка не обеспечит сохранности товара, на что будет составлен коммерческий акт, Продавец возместит Покупателю убытки, вызванные ненадлежащей упаковкой.

В случае заключения внешнеторговой сделки об импорте сложного оборудования условия контракта об упаковке и маркировке должны быть составлены подробно. Например:

#### ***Вариант II***

### **3. УПАКОВКА И МАРКИРОВКА**

3.1. Поставляемый товар должен отгружаться в экспортной

Современный Гуманитарный Университет

упаковке, соответствующей его характеру.

3.2. Упаковка должна обеспечить полную сохранность груза от всякого рода повреждений и коррозии при перевозе его морем (по железной дороге, автотранспортом и т.п.) с учетом нескольких перегрузок в пути, а также длительного хранения. Груз должен быть упакован таким образом, чтобы он не мог перемещаться внутри тары при изменении ее положения.

3.3. Продавец несет ответственность перед Покупателем за повреждения или поломку груза вследствие ненадлежащей упаковки, за образование коррозий.

3.4. Ящики, в которых упаковано оборудование, маркируются с трех сторон - на двух противоположных боковых сторонах и сверху ящика.

3.5. Маркировка должна быть нанесена четко, несмываемой краской на \_\_\_\_\_ и русском языках и включать следующее:

Контракт N \_\_\_\_\_

Транс N \_\_\_\_\_

Ящик N \_\_\_\_\_

Вес нетто N \_\_\_\_\_

Вес брутто N \_\_\_\_\_

Размеры ящика в см. \_\_\_\_\_ (длина, ширина, высота).

3.6. Места, требующие специального обращения, должны иметь дополнительную маркировку: "Осторожно", "Верх", "Не кантовать".

3.7. На негабаритных, тяжеловесных и длинномерных местах, высота которых превышает один метр или превышает 500 кг., должно быть указано несмываемой краской на каждом грузовом месте расположение центра тяжести знаком "+" и буквами "Ц.Т."

3.8. Продавец обязан возместить дополнительные транспортные и складские расходы, возникшие в связи с засылкой оборудования не по адресу, вследствие ненадлежащей или неправильной маркировки.

## **2.9. Условия платежа**

### **2.9.1. Платеж**

Платеж (*англ.* payment, paying) - как правило, завершающая стадия взаиморасчетов в отношениях с партнером.

Условия платежа (*англ.* terms of payment) - один из ключевых компонентов внешнеторгового контракта.

Этот раздел контракта содержит согласованные сторонами условия платежей, определяет способ и порядок расчетов между ними, а также гарантии выполнения сторонами взаимных платежных обязательств.

При определении условий платежа в контракте устанавливаются:

- валюта платежа (*англ.* currency of payment);
- срок платежа (*англ.* date of payment);
- способ платежа (*англ.* manner of payment, mode of payment) и форма расчетов (*англ.* manner of payment, form of payment);
- оговорки, направленные на уменьшение или устранение валютного риска.

В практике международной торговли действует общее правило, согласно которому, если в тексте контракта по какой-либо причине не указывается конкретный

момент осуществления оплаты стоимости поставляемого товара, то таким моментом считается момент передачи в распоряжение покупателя товара или товаросопроводительных документов. Если же в тексте контракта не предусмотрено условие о месте оплаты товара, то таковым будет считаться место нахождения коммерческой организации продавца или место передачи товара или товаросопроводительных документов; при других условиях поставки - через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя об отправке товара (в зависимости от торговых обычаев, принятых в международной практике).

#### 2.9.2. Условия оплаты

Используются следующие условия оплаты товара:

1. **Оплата вперед** (англ. preshipment finance, prepayment finance) - покупатель оплачивает всю стоимость товара до его поставки, оплата части стоимости определяется как задаток (англ. deposit).

Статья контракта в этом случае может быть изложена так:

##### **Вариант I**

#### 4. ОПЛАТА

4.1. Стоимость поставляемого товара, указанная в п. \_\_\_\_ настоящего Контракта, оплачивается путем предоплаты.

4.2. Покупатель обязан перечислить денежную сумму в уплату полной стоимости поставляемого товара на р/счет \_\_\_\_\_

(указывается номер р/счета, название банка, его адрес)

до \_\_\_\_ .  
(дата)

2. В условиях контракта можно предусмотреть оговорку об **отсрочке платежа** (англ. postponement of payment) - это особый способ погашения задолженности, при котором ее внесение в полной сумме переносится на срок более поздний, чем предусмотрено договором.

3. **Оплата в рассрочку** (англ. payment by instalment). Это способ оплаты товаров или услуг, при котором платеж производится не в полной сумме их стоимости, а по частям (наиболее распространен при продаже розничных товаров в кредит).

Партнеры могут момент перечисления денежной суммы в качестве предоплаты за поставляемый товар связать с определенным действием продавца. Например, при получении покупателем телеграфного извещения об окончании погрузки товара на борт судна в порту отправления, с передачей продавцом покупателю соответствующих товаросопроводительных документов, перечень которых должен быть указан в контракте.

##### **Вариант II**

#### 4. ОПЛАТА

4.1. Стоимость поставляемого товара, указанного в п. \_\_\_\_ настоящего Контракта, оплачивается путем предоплаты.

4.2. Покупатель обязан перечислить денежную сумму в уплату полной стоимости поставляемого товара на р/счет \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ немедленно по получении

(номер р/счета, название банка, его адрес)

Современный Гуманитарный Университет



следующих документов:

счета \_\_\_\_\_ экз.

коносамента \_\_\_\_\_ экз.

сертификата качества \_\_\_\_\_ экз.

### 2.9.3. Срок и способ платежа

Стороны договора обычно устанавливают конкретные сроки платежа (*англ. date of payment*). Если сроки не установлены прямо или косвенно, то платеж производится через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя о том, что товар предоставляется в его распоряжение или товар готов к отгрузке.

Способ платежа (*англ. manner of payment*) определяет, когда должна быть осуществлена оплата товара по отношению к его фактической поставке.

Основные способы платежа: наличный, платеж с авансом, платеж в кредит.

**Наличный платеж** (*англ. cash payment*) - полная или частичная оплата товара до срока или в момент перехода товара или товарораспорядительных документов в распоряжение покупателя.

**Платеж с авансом** (*англ. advance payment*) предусматривает выплату покупателем поставщику согласованных в контракте сумм в счет причитающихся по контракту платежей до передачи товара в его распоряжение, а чаще всего до начала исполнения заказа. Авансовый платеж выполняет двоякую функцию: как форма кредитования покупателем продавца и как средство обеспечения обязательств, принятых покупателем по контракту. При отказе покупателя принять заказанный товар поставщик имеет право обратить полученный им аванс на возмещение убытков. Аванс может быть предоставлен в денежной и товарной формах (сырье, материалы, комплектующие узлы и детали). Аванс в денежной форме определяется в процентах от общей стоимости размещаемого заказа.

**Погашение аванса** (*англ. repayment of an advance*) осуществляется путем зачета при поставке товара в определенном проценте от каждой поставки. Как правило, аванс обеспечивается гарантией банка или в контракт вносится оговорка, что в случае невыполнения продавцом условий договора аванс возвращается в полной сумме покупателю. Для обеспечения такого возврата можно включить в условия контракта оговорку:

“Продавец обязан возратить аванс Покупателю немедленно после того, как станет очевидным, что поставка, оговоренная в контракте, не будет осуществлена”.

#### **Вариант банковской гарантии**

Мы \_\_\_\_\_ приняли к сведению Ваш Контракт N \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 19 \_\_\_\_ г. с Фирмой \_\_\_\_\_ и обязуемся в случае, если Фирма не выполнит своего обязательства о поставке Вам предусмотренного указанным контрактом товара в срок до \_\_\_\_\_, немедленно по получении от Вас соответствующего требования возратить Вам наличными денежную сумму либо перечислить немедленно на указанный Вами р/счет денежную сумму в размере \_\_\_\_\_ руб. плюс \_\_\_\_\_ процентов годовых”.

Наше обязательство о немедленном возврате указанной выше денежной суммы вступит в силу также в случае, если Фирма \_\_\_\_\_ будет объявлена банкротом или неплатежеспособной.

Наше обязательство вступает в силу немедленно по

производству Вами платежа аванса Фирме \_\_\_\_\_ согласно условиям контракта N \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 19 \_\_\_\_ г. Оно остается в силе до момента окончания выполнения Фирмой своих обязательств по указанному контракту.

Город

Дата

Банк

Печать

Подписи ответственных лиц

**Платеж в кредит** (*англ. payment by instalments*) предусматривает расчет по сделке на основе предоставленного экспортером (продавцом) импортеру (покупателю) фирменного кредита (*англ. granted commercial credit*).

По срокам фирменные кредиты подразделяются на:

- **краткосрочные** (*англ. short term credit*) - до одного года;
- **среднесрочные** (*англ. intermediate term credit*) - до пяти-десяти лет;
- **долгосрочные** (*англ. long term credit*) - свыше пяти или десяти лет.

Фирменные кредиты предоставляются в двух формах: товарной и денежной. Иногда встречается сочетание этих двух форм.

Предоставление товарного кредита (*англ. credit against goods*) чаще всего осуществляется путем отсрочки или рассрочки платежа.

При выдаче денежного кредита (*англ. monetary credit, financial credit*) в контракте подробно оговариваются его условия:

- стоимость кредита (*англ. cost of credit*), определяемая в процентах годовых;
- срок использования кредита (*англ. term of credit*);
- срок погашения кредита (*англ. term of repayment of credit*);
- льготный период, в течение которого не производится погашение кредита;
- валюта контракта (*англ. currency of contract*).

При заключении контракта устанавливается в какой валюте будет произведена оплата товаров. Такой валютой может быть валюта страны-импортера, страны-экспортера или третьей страны, а также искусственная счетная единица СДР (специальные права заимствования) и ЭКЮ (Европейская валютная единица). Иногда в условиях контракта предусматривается право импортера по своему усмотрению произвести платежи в различных валютах. Как правило, используются устойчивые валюты (*англ. stable currency*) или валюты традиционные для данного вида товаров, например, цены на нефть и нефтепродукты обычно выражаются в долларах США.

#### 2.9.4. Валютная оговорка

**Валютная оговорка** (*англ. currency clause*) - это условие, включаемое во внешнеэкономический контракт купли-продажи с целью страхования экспортера от риска понижения курса валюты платежа в период между заключением сделки и фактической ее оплатой. Валютная оговорка фиксирует курс одной валюты относительно другой во избежание потерь от девальвации (*англ. devaluation*) или ревальвации (*англ. revaluation*).

Существует два основных вида валютной оговорки:

1) установление в соглашении о цене товара в качестве валюты контракта устойчивой валюты. При понижении ее курса цена или сумма в валюте платежа соответственно увеличивается;

2) включение условий об изменении цены товара в той же пропорции, в какой произойдет изменение курса согласованной между сторонами валюты платежа по отношению к валюте контракта.

Валютная оговорка может применяться и при заключении импортных контрактов для обеспечения интересов импортера, когда ожидается повышение курса валюты

Современный Гуманитарный Университет

сделки.

В условиях плавающих курсов для валютной оговорки используют различные комбинации из нескольких валют и в контракте закрепляется мультивалютная или мультивалютная оговорка (*англ. multiple currency clause*). Как правило, платеж связан с валютными перечислениями и соответственно с валютным риском.

Под **валютным риском** (*англ. currency risk*) понимается опасность валютных потерь при изменении курса иностранной валюты по отношению к национальной денежной единице при проведении внешнеторговых, валютных, кредитных и иных операций.

С точки зрения валютного риска интересы сторон не совпадают - экспортер стремится зафиксировать цену в относительно устойчивой валюте (*англ. stable currency*), а импортер - наоборот, заинтересован в том, чтобы установить цену в валюте, подверженной обесценению.

Экспортер несет убытки при понижении курса валюты контракта по отношению к национальной валюте в период между подписанием контракта и осуществлением платежа по нему. Импортер, напротив, несет убытки в связи с повышением курса валюты контракта.

Если валюта цены (*англ. currency of price*) и валюта платежа (*англ. currency of payment*) совпадают, то фактически валютного риска нет. Если возникает проблема пересчета, то указывают дату пересчета, день платежа или день, предшествующий платежу, валютный рынок котировки которого принимается за основу, средний курс между рисками продавца и покупателя (или один из них).

Защитные оговорки (*англ. protection clauses*), включенные в контракт, направлены на устранение или ограничение валютного риска. Все оговорки построены по принципу увязки причитающихся платежей с изменениями на валютных или товарных рынках. При этом оговорки, предусматривающие пересчет суммы платежа, называются двусторонними (*англ. bilateral clauses*), поскольку возможные убытки и выгоды одинаково распространяются на экспортера и импортера. Могут применяться и односторонние оговорки (*англ. unilateral clauses*). Возможна, хотя и редко, индексационная оговорка (*англ. indexation clauses*), предусматривающая изменение суммы платежа в зависимости от движения общего индекса цен. За рубежом банки предоставляют страховку валютного риска (*англ. currency risk insurance*).

### 2.9.5. Формы расчетов

Формы расчетов связаны с использованием различных видов банковских и кредитных средств платежа. Наличные денежные знаки во внешнеторговых сделках обычно не применяются.

Основными формами расчетов, используемыми в международной коммерческой практике, являются:

- инкассовая;
- аккредитивная;
- по открытому счету;
- телеграфные и почтовые переводы;
- чековая;
- вексельная.

**Инкассо** (*англ. collection of payments*) - вид банковской операции, заключающейся в получении банком денег по различным документам: векселям, чекам и т.п. от имени своих клиентов и зачислении их в установленном порядке на счет получателя средств.

Инкассовая форма расчета или инкассо товарных документов предполагает передачу экспортером поручения своему банку на получение от импортера определенной суммы платежа против предъявления ему товарных документов,

перечень которых дается в контракте, а также векселей, чеков и других подлежащих оплате документов. Инкассовая форма удобна экспортеру, так как дает гарантию в том, что товар не перейдет в распоряжение покупателя раньше, чем за него будет произведена оплата.

При инкассировании документов банками и применении участниками внешнеэкономической деятельности инкассовой формы расчетов следует руководствоваться «Унифицированными правилами по инкассо» (редакция 1978 г., публикация Международной торговой палаты N 322).

Поставщик (продавец) обязан предъявить в банк на инкассо платежные требования непосредственно вслед за отправкой товара (продукции). При наступлении срока платежа и временном отсутствии средств у покупателя акцептованные или платежные требования оплачиваются банком за счет ссуды. В случае, когда покупатель не имеет права на получение ссуды, платежные требования приобретают силу исполнительных документов.

Условие контракта об оплате при инкассовой форме расчетов может быть сформулировано следующим образом:

### **Вариант III**

## **4. ОПЛАТА**

4.1. Оплата общей стоимости поставленного по настоящему Контракту товара должна быть произведена Покупателем в течение \_\_\_\_\_

(кол-во)

банковских дней после получения банком \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (наименование банка, его адрес)

инкассового поручения от банка Продавца.

4.2. Оплата будет производиться против предоставления следующих документов:

счета в \_\_\_\_\_ экз.

коносамента в \_\_\_\_\_ экз.

сертификата качества в \_\_\_\_\_ экз.

4.3. Продавец обязан перечисленные в п. 4.2. настоящего Контракта документы предъявить в банк \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ для оплаты не позднее

\_\_\_\_\_ (наименование банка, его адрес)

\_\_\_\_\_ дней после отправления товара.

(кол-во дней)

4.4. Покупатель имеет право отказаться от оплаты счета в случае предоставления не всех указанных в п. 4.2. документов.

4.5. Покупатель имеет право удержания из суммы, предназначенной для оплаты инкассового поручения, сумм штрафов, предусмотренных настоящим Контрактом. Продавец должен позаботиться о том, чтобы банк, выставляющий документы на инкассо, предусмотрел в инкассовом поручении данное право Покупателя.

4.6. Все банковские расходы на территории Покупателя оплачиваются Покупателем. Все банковские расходы вне территории Покупателя оплачиваются Продавцом.

4.7. В случае возникновения споров по вопросам оплаты стоимости поставляемого товара, не урегулированных настоящим Контрактом, они решаются в соответствии с «Унифицированными правилами по инкассо» в редакции 1978 г.

**Аккредитив** (англ. letter of credit) - вид банковского счета, дающий возможность контрагенту получить на условиях, указанных в аккредитивном поручении, платеж за товар, работы или услуги немедленно по исполнении обязательств. Аккредитивная

Современный Гуманитарный Университет

форма расчетов представляет собой обязательство банка в течение определенного срока произвести по указанию и за счет покупателя платеж продавцу на сумму стоимости поставленного товара против предъявленных продавцом оговоренных соглашением документов. Данный вид оплаты используется в практике международного торгового оборота, когда продавец не желает нести финансовый риск.

В зависимости от условий различают следующие виды аккредитивов:

- подтвержденный;
- неподтвержденный;
- отзывный;
- безотзывный;
- делимый;
- неделимый;
- возобновленный.

Аккредитивная форма расчета имеет определенные преимущества перед инкассовой формой. Для экспортера - это гарантии оплаты банком стоимости отгруженного товара (банком, открывшим аккредитив), в подтвержденном аккредитиве - также банком, его подтвердившим, в получении платежа сразу после поставки товара и предъявлении банку документов, свидетельствующих о такой поставке.

Импортёр, в свою очередь, имеет гарантию, что платеж будет произведен в пользу экспортера только после предъявления последним товаро-сопроводительных документов, удостоверяющих отгрузку товара и выполнение иных обязательств со стороны экспортера.

Из документов, против которых производятся платежи, в контрактах указываются:

- специализированные счета;
- полные комплекты чистых бортовых коносаментов, выписанных на имя покупателя с указанием порта разгрузки;
- дубликаты железнодорожных накладных или документы авто- или авиаперевозчиков;
- упаковочные листы (описи технической документации);
- гарантийные письма продавца о качестве и комплектности поставки (фирменная гарантия);
- сертификаты качества и происхождения товара;
- акты сдачи-приемки (протоколы испытаний);
- разрешения на отгрузку, если товар принимался за границей представителем покупателя;
- копии действующих экспортных лицензий уполномоченных органов страны-импортера, если таковые требуются, и другие документы, отвечающие характеру сделки и поставляемому по ней товару.

Аккредитив как форма расчета регулируется “Унифицированными правилами и условиями применения для документарных аккредитивов” (редакция 1983 г., публикация Международной торговой палаты N 400).

Примерный образец условий контракта при аккредитивной форме расчетов:

#### **Вариант IV**

### **4. ОПЛАТА**

4.1. Стоимость поставляемого товара оплачивается путем выставления аккредитива в банк \_\_\_\_\_

(наименование банка и его адрес)

4.2. Покупатель обязуется открыть в течение \_\_\_\_\_

(срок)

после подписания настоящего Контракта безотзывный, делимый,

Современный Гуманитарный Университет

документарный аккредитив на общую сумму стоимости поставляемого по настоящему Контракту товара.

4.3. Аккредитив будет действителен до \_\_\_\_\_  
(календарная дата)

4.4. Оплата стоимости поставляемого товара будет произведена сразу после предоставления в банк Продавцом следующих документов:

счета в \_\_\_\_\_ экз.

копии коносамента;

копии документа, удостоверяющего качество поставляемого товара;

копии извещения об отправке товара и его маркировке.

4.5. В случае, если открытие аккредитива будет просрочено по вине Покупателя, Продавцу предоставляется право расторгнуть настоящий Контракт. Если Продавец решит это сделать, он обязан в течение \_\_\_\_\_ со дня, предусмотренного контрактом для открытия \_\_\_\_\_ аккредитива, сообщить о своем решении Покупателю.

(срок)

4.6. Если Продавец решит оставить контракт в силе, он получает право на возмещение всех дополнительных расходов, которые он будет нести в связи с просрочкой открытия аккредитива, а также право на \_\_\_\_\_ % годовых от общей стоимости поставленного товара за задержку его оплаты.

**Открытый счет** (англ. open account). Платеж по открытому счету предполагает предоставление экспортером товарораспорядительных документов, минуя банк, и зачисление импортером причитающихся экспортеру сумм платежа на открытый счет в сроки, установленные в контракте.

Принимая такую форму расчетов, продавец должен, как правило, иметь определенные гарантии того, что покупатель действительно расплатится с ним за поставленный товар. В целях уменьшения риска неоплаты стоимости поставленного товара продавец может, в частности, предусмотреть в контракте оговорку:

“Продавец сохраняет за собой право собственности на данный товар вплоть до того момента, пока Покупатель не оплатит его стоимость”.

**Перевод** (англ. transfer). Форма расчетов путем телеграфных и почтовых переводов применяется, когда предоставление валюты не связывается с каким-либо дополнительным условием, например, с передачей банку товарных документов. Как правило, используются при уплате долгов по займам и кредитам, возврате сумм, осуществлении предварительной оплаты.

**Банковский перевод** (англ. bank transfer, banker's transfer, bankers remittance) - это расчетная банковская операция, заключающаяся в направлении телеграфом или по почте платежного поручения одного банка другому банку. **Платежное поручение** (англ. payment order, order for payment) - это приказ банка, адресованный своему банку-корреспонденту, о выплате определенной суммы бенифициару, предъявителю чека или иных платежных документов.

**Чек** (англ. cheque) - вид ценной бумаги, денежный документ строго установленной формы, содержащий приказ владельца счета в кредитном учреждении чекодателя (англ. drawer of cheque) о выплате определенной лицу или предъявителю чека указанной в нем суммы.

Чековая форма расчетов осуществляется путем выдачи чекодателям распоряжения своему банку произвести из имеющихся на его счету средств выплаты

Современный Гуманитарный Университет

определенной суммы чекодержателю (*англ. holder of a cheque*) или перечисление этой суммы на счет последнего.

В России эта форма расчетов регулируется Положением о чеках, утвержденным постановлением Верховного Совета РФ N 2349-1 от 13 февраля 1992 г.

В частности, ст. 32 Положения о чеках устанавливает следующие правила:

- чеки, выданные за границей РФ с платежом на ее территории, должны соответствовать требованиям главы II Положения;
- чек, выданный на территории РФ с платежом за границей, должен отвечать требованиям законодательства по месту платежа;
- если международным договором с участием РФ предусмотрено иное, чем установлено настоящим Положением, применяются правила международного договора.

Чек может быть **именным** (*англ. cheque payable*), выписанным в пользу определенного лица, **ордерным** (*англ. order cheque*), выписанным по **индоссаменту** (*англ. endorsement*), **предъявительским** (*англ. bearer cheque*), т.е. на предъявителя, передаваемым простой передачей или также по индоссаменту.

Чек, как правило, действителен в течение определенного срока. Он может быть выдан в иностранной валюте, если чекодатель имеет счет в банке в этой валюте или если его банк имеет счета в иностранной валюте у своих заграничных корреспондентов.

**Вексель** (*англ. bill*) - письменное долговое обязательство установленной законом формы, выдаваемое заемщиком (*англ. borrower*) - векселедателем (*англ. drawer of a bill*) кредитору (*англ. creditor, lender*) - векселедержателю (*англ. holder of a bill*), предоставляющее последнему право требовать с заемщика уплаты к определенному сроку суммы, указанной в векселе.

Вексельная форма расчетов осуществляется путем использования простого или переводного векселя.

**Простой вексель** (*англ. note*) - это ничем не обусловленное обязательство лица, его выдававшего, об уплате означенной суммы денег по требованию или в определенный срок, в установленном месте поименованному в векселе лицу или его приказу (т.е. другому указанному им лицу).

Простой вексель должен содержать:

- наименование "вексель", включенное в сам текст и выраженное на том языке, на котором этот документ составлен;
- простое и ничем не обусловленное обещание уплатить определенную сумму;
- указание срока платежа;
- указание места, в котором должен быть совершен платеж;
- наименование того лица, которому или по приказу которого платеж должен быть совершен;
- указание даты и места составления векселя;
- подпись лица, которое выдает вексель.

**Переводный вексель** или **тратта** (*англ. bill of exchange*) - письменный приказ одного лица (кредитора, трассанта) другому - заемщику, плательщику, трассанту (*англ. drawee*) уплатить определенную сумму денег третьему лицу - предъявителю, ремитенту (*англ. payee, remitte*). Трассант при этом является одновременно кредитором по отношению к трассату и должником по отношению к ремитенту. Выдача переводного векселя имеет своей целью урегулирование обоих долговых требований. Следует отметить, что в отечественной практике порядок расчетов с иностранными партнерами определен Законом РФ от 9 октября 1992 г. "О валютном регулировании и валютном контроле" и текущими нормативными актами Центрального банка Российской Федерации (Банка России).

Переводный вексель должен содержать:

- наименование "вексель", включенное в сам текст документа и выраженное



на том языке, на котором этот документ составлен;

- простое и не обусловленное предложение уплатить определенную сумму;
- наименование того лица, которое должно платить;
- указание срока платежа;
- указание места платежа, в котором должен быть произведен платеж;
- наименование того лица, которому или по приказу которого платеж должен

быть совершен;

- указание даты и места составления векселя;
- подпись лица, выдающего вексель.

В России обращение векселя регулируется специальными нормами вексельного права. Российское вексельное законодательство унифицировано на основе Женевской конвенции о Единообразном Законе о переводном и простом векселе 1930 г. (СССР присоединился к этой Конвенции в 1936 г.).

В раздел контракта об условиях платежа могут быть включены и другие условия, связанные с взаимными обязательствами и порядком осуществления расчетов. Например, смогут быть уточнены последствия нарушения одной из сторон платежных обязательств, порядок удержания страховых сумм.

## 2.10. Обязанности сторон

Условия внешнеторгового контракта купли-продажи, содержащие перечень обязанностей сторон, являются ключевыми для данного вида контрактов. Основная обязанность продавца - поставить товар покупателю в установленный срок и в установленное место, обеспечив при этом надлежащее качество товара, его упаковку, маркировку и т.п. Основная обязанность покупателя - принять товар и оплатить его стоимость на условиях контракта.

Конкретный перечень прав и обязанностей сторон внешнеторгового контракта купли-продажи зависит от условий, на которых была заключена данная сделка, т.е. выбор базисного условия поставки одновременно определяет и содержание прав и обязанностей продавца и покупателя.

Например, если контракт заключен на условиях франко-завод, то условия раздела "Обязанности сторон" могут быть сформулированы следующим образом:

### **Вариант I**

## **5. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН (ФРАНКО-ЗАВОД)**

### **5.1. Продавец обязан:**

а) предъявить товар в распоряжение Покупателя в установленный в Контракте срок на своем предприятии \_\_\_\_\_

(название предприятия,

его адрес, место, где товар будет передан покупателю)

б) обеспечить за свой счет упаковку товара, оговоренную в настоящем Контракте;

в) уведомить Покупателя о дате, когда товар будет предоставлен в его распоряжение, не менее чем за \_\_\_\_\_ (срок) недели (месяца);

г) нести расходы по проверке качества товара, его взвешиванию, измерению;

д) по просьбе Покупателя оказать последнему за его счет полное содействие в получении документов, выдаваемых в стране поставки или стране происхождения товара, которые могут потребоваться

Современный Гуманитарный Университет

Покупателю для вызова его из страны.

**5.2. Покупатель обязан:**

- а) принять товар в месте и в срок, указанный в настоящем Контракте;
- б) оплатить стоимость товара в порядке, предусмотренном настоящим Контрактом;
- в) нести все расходы, падающие на товары, и все риски, которым может подвергаться товар, с момента, предоставления его в распоряжение Покупателя;
- г) нести расходы по оплате таможенных пошлин и налогов (если таковые взимаются при экспорте товара).

Или, если контракт заключен на условиях франко-склад Покупателя, условия этого раздела могут быть сформулированы несколько иначе:

**Вариант II**

**5. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН (ФРАНКО-СКЛАД ПОКУПАТЕЛЯ)**

**5.1. Продавец обязан:**

- а) предоставить товар в распоряжение Покупателя вместе со всеми документами, необходимыми для того, чтобы принять поставку в срок, указанный в настоящем Контракте (название местности, куда должен быть доставлен товар, и адрес склада);
- б) нести все расходы по доставке товара и все риски, которым может подвергаться товар до момента его передачи Покупателю;
- в) получить на свой риск и за свой счет экспортную лицензию и другие документы, необходимые для ввоза товара в страну Покупателя;
- г) обеспечить за свой счет упаковку товара, необходимую для его перевозки до места назначения;
- д) нести все расходы, связанные с операциями по проверке товара (измерение, взвешивание, подсчет, проверка качества), необходимыми для перевозки товара в указанное в настоящем Контракте место;
- е) нести расходы по выгрузке и складированию товара в месте назначения.

**5.2. Покупатель обязан:**

- а) принять поставку товара, как только Продавец должным образом предоставит его в распоряжение Покупателя в срок и месте, указанные в настоящем Контракте;
- б) оказывать Продавцу, по его просьбе, не за его риск и за его счет посильное содействие в получении любых документов, которые могут выдаваться в стране ввоза и которые могут потребоваться Продавцу в целях предоставления товара в распоряжение Покупателя.

**2.11. Сдача-приемка по количеству и качеству**

**2.11.1. Сдача-приемка**

Содержание условия внешнеторгового контракта купли-продажи о сдаче-приемке товара по количеству и качеству зависит в первую очередь от базисного

Современный Гуманитарный Университет

условия поставки и характера самого товара. При этом действует общее правило, если иное не оговорено в контракте, поставляемый товар должен сдаваться и приниматься по количеству и качеству в тот момент и в том месте, когда и где происходит переход права собственности на товар и риска случайной гибели товара или его повреждения с продавца на покупателя.

**Сдача товара** (*англ. delivery of goods*) - это передача товара продавцом во владение покупателя в соответствии с условиями контракта купли-продажи, в результате которой к покупателю переходит полный контроль над товаром (вручение товарораспорядительных документов рассматривается как передача самого товара). Передача товара покупателю, именуемая поставкой (*англ. delivery*), производится за счет продавца. В расходы по сдаче включаются стоимость взвешивания, подсчета, маркировки и упаковки, а также возможные таможенные и иные сборы.

**Приемка товара** (*англ. acceptance of goods*) - это проверка покупателем соответствия качества, количества и комплектности товара его характеристике и техническим условиям, указанным в контракте.

**Сдача-приемка** (*англ. acceptance of goods*) - это один акт, в условиях контракта он может быть отражен следующей формулировкой: "Товар считается поставленным продавцом и принятым покупателем ...".

Как правило, в контракт включаются условия о порядке сдачи-приемки: вид, срок и место фактической сдачи-приемки, способы проверки и методы определения количества и качества фактически поставленного товара, указывается, кем осуществляется сдача-приемка.

**Сдача грузов перевозчику.** Сдача товара перевозчику обычно считается передачей товара покупателю, если она сопровождается выдачей документов, исключаящих контроль продавца над товаром. В данном случае действует самостоятельный контракт перевозки груза/товара. Обязанности сторон заключаются в том, что продавец (отправитель) предъявляет груз/товар перевозчику, перевозчик осуществляет его прием, перевозку и последующую сдачу покупателю (получателю). Перевозчик несет ответственность за сохранность груза с момента его приема к перевозке и до выдачи его покупателю (получателю). Границы и меры ответственности обуславливаются контрактом перевозки и регулируются базисными условиями поставки.

Различают несколько видов сдачи-приемки:

- предварительная (*англ. preliminary acceptance*);
- окончательная (*англ. final acceptance*);
- по количеству (*англ. quantity acceptance*);
- по качеству (*англ. quality acceptance*).

**Предварительная и окончательная приемка товара.** При предварительной приемке товар подвергается осмотру на предприятии продавца в целях определения количества, качества, правильности упаковки и маркировки товара, соответствия его техническим условиям. В результате предварительной приемки товара покупатель может забраковать при обнаружении недостатков в качестве и количестве или потребовать устранения недостатков в определенный срок. При окончательной сдаче-приемки фиксируется фактическое выполнение поставки в установленном месте и в надлежащий срок. По результатам окончательной приемки проводятся расчеты по торговой сделке.

**Место сдачи-приемки** указывается в контракте точно. Это может быть предприятие, склад, порт, станция и т.п.

**Срок сдачи-приемки** - это период времени, в течение которого покупатель обязан произвести проверку количества товара сразу же по его получении, а качество проверяется в течение более продолжительного срока, когда товар "работает". Таким образом, сроки приемки товара по количеству и качеству могут не совпадать.

### 2.11.2. Проверка количества поставленного товара

При приемке проверяется соответствие количества фактически поставленного товара условиям контракта. Покупатель не обязан принимать товар в большем или меньшем количестве, чем это предусмотрено в контракте, при отсутствии оговорки “около”. Покупатель может отказаться оплачивать излишки товара, оплатив только то количество, которое предусмотрено контрактом.

При продаже наличного товара и в сделках с последующей поставкой товаров, обладающих индивидуальными признаками, в контрактах точно устанавливается его количество. При продаже с последующей сдачей товаров, обладающих родовыми признаками, торговые обыкновения предусматривают право продавца поставить товар в большем или меньшем количестве в сравнении с обусловленными в контракте, обозначая термином “около”.

Величина таких отклонений колеблется в зависимости от товара. В хлебной торговле, например, они составляют 10% при контрактах “карго”, т.е. целыми парходами, или 5% при контрактах “парсель” (*англ.* parcel), т.е. партиями на одном или нескольких судах, в торговле натуральным каучуком - 2%, лесом - 10%, какао-бобами - 3%.

В контракте купли-продажи, как правило, указывается способ определения количества товара, фактически поставленного продавцом и подлежащего оплате покупателем.

Простой способ установления количества товара при исполнении сделки - принятие того веса или объема, которые указаны в транспортных документах (коносаменте, железнодорожной накладной) или в фактуре. Это так называемый отгруженный вес (*англ.* shipped weight). Однако нередко вес товара может во время перевозки, особенно морской, подвергнуться изменениям. Поэтому в интересах покупателя товар иногда перевешивается в пункте прибытия. В этом случае количество определяется по выгруженному весу (*англ.* landed weight). Взвешивание происходит выборочным путем. Контракт устанавливает в процентах число мест (кип, ящиков, мешков), подвергаемых взвешиванию. Результаты взвешивания в месте приемки фиксируются в весовых сертификатах (*англ.* weight certificate).

По ряду товаров, особенно по массовым, абсолютно точное соблюдение количества практически невозможно по условиям погрузки и перевозки, а в некоторых случаях - и не отвечающим коммерческим интересам той или другой стороны (например, на момент поставки товара не оправдался прогноз конъюнктуры рынка, из которого стороны исходили при определении цены товара). В связи с этим применительно к массовым товарам в контракт включается оговорка, называемая “опцион по количеству”, допускающая возможность отступления от указанного в контракте количества в ту или иную сторону. Пределы допустимого отклонения могут быть определены в самом контракте, в котором после количества, указывают: “плюс (минус) 10%”. Также прибегают и к включению в контракт перед указанием количества товара оговорки “около” или “приблизительно”. При определении в оговорке предела возможного отклонения обращаются к практике, торговым обычаям, сложившимся в данной области торговли. Возможно установление процента скидки на убыль во время морской перевозки (например, по каучуку - 0,5%, по какао-бобам - 0,75%). В контракте оговаривается допустимый предел отклонений выгруженного и отгруженного веса (*англ.* weight limits).

При обнаружении в пункте прибытия товара недостачи покупатель вправе предъявить перевозчику претензии (например, когда при поставке товара, количество которого определяется по весу, обнаружены расхождения между отгруженным и доставленным его весом).

### 2.11.3. Приемка товара по качеству

Приемка товара по качеству осуществляется в основном двумя путями:

- на основе документа, в котором подтверждается соответствие качества товара условиям контракта;

- проверка качества фактически поставленного товара в месте приемки (осмотр товара, сличение его с образцами, проведение анализа и пр.).

Методы определения качества товара в контрактах отличаются большим разнообразием.

**Метод по предварительному осмотру - “осмотрено-одобрено”** (англ. inspected approved) применяется в торговле со склада товарами, обладающими индивидуальными признаками. Покупателю предоставляется право тщательного осмотра всей партии товара в установленный срок. Он может этим правом не воспользоваться, однако факт отказа от осмотра означает его согласие на приемку данной партии товара по контракту. Если покупатель при осмотре находит товар неподходящим, сделка аннулируется. После передачи товара продавцом покупателю за последним остается право предъявления рекламации лишь за скрытые недостатки товара, которые он не имел возможности обнаружить во время осмотра.

При этом следует определить понятия “явные” и “скрытые” недостатки товара. Явными считаются недостатки, которые могли быть обнаружены покупателем при приемке товара (например, ржавчина, заметные повреждения и пр.). Если покупатель принимает такой товар без оговорок, то по законодательству ряда стран он в дальнейшем не вправе заявить продавцу претензии и следовательно продавец не отвечает за явные недостатки (а исключением случаев обмана покупателей).

Скрытыми именуются недостатки, которые не могут быть обнаружены при обычной приемке, а устанавливаются лишь в процессе использования изделия (например, конструктивные либо технологические дефекты).

**Метод по стандарту. Стандарт** (англ. standard) - это установление соответствующими организациями характеристики физических, химических и других свойств товара, его упаковки и иных характеристик. При наличии стандарта, точно определяющего свойства товара, значительно облегчается установление в контракте качества товара, достаточно сослаться на соответствующий стандарт. При приемке товара по качеству, при наличии соответствующего стандарта, производится проверка соответствия ему принимаемого товара.

В международной торговле наиболее распространены стандарты, разработанные различного рода ассоциациями (например, стандарты международных организаций, национальные стандарты, технические условия). Общеизвестны стандарты, разработанные Международной организацией по стандартизации (ИСО). Стандарты ИСО серии 9000 по управлению качеством продукции приняты европейскими странами в качестве национальных. В 1987 г. в нашей стране было принято решение о прямом применении международных стандартов ИСО-9000 на промышленных предприятиях. Это - предпосылка для заключения контрактов с использованием в качестве системы обеспечения качества продукции на основе обобщенного международного опыта.

**Метод по техническим условиям** (англ. technical conditions, specifications) установленным в контракте. Технические условия используются при отсутствии стандартов, поставки единичной продукции, для которой необходимы специальные требования. Технические условия согласовываются сторонами и являются неотъемлемой частью контракта.

**Продажа фирменных товаров** (англ. branded goods) - продажа товаров, выпускаемых определенной фирмой под известной маркой, может быть также отнесена к группе сделок, заключенных на основе стандарта.

**Метод по образцу** (англ. by sample). Этот метод приемки товара по качеству имеет большое распространение в торговле товарами, обладающими родовыми

Современный Гуманитарный Университет

признаками, но недостаточно унифицированными, чтобы стать предметом продажи по стандарту. В этом случае продавец отбирает два или более совершенно одинаковых образца товара. Первый образец передается покупателю и опечатывается печатью продавца, второй - находится непосредственно у продавца, третий, если это установлено условиями контракта, сдается на хранение торговой палате или другой независимой организации. В ходе принятия покупателем исполнения обязательств по контракту производится идентификация поступившей партии товаров с образцом, хранящимся у покупателя или у иной уполномоченной организации. В случае обнаружения несоответствия между товарами и образцом покупатель имеет право не принимать поступившую партию товаров и потребовать от продавца замены товара, возмещения стоимости товара, если он был уже оплачен, компенсации убытков и т.п. При разрешении споров в арбитражном суде обычно используется третий из оставленных образцов.

**Метод на условия “Тель-Кель”** (*англ. as is*) означает “такой как есть”, т.е. указывает на отсутствие требований к качеству товара со стороны покупателя, лишь бы товар отвечал своему наименованию. Иначе говоря, покупатель обязан принять любой товар, соответствующий наименованию, какого бы качества он ни был. Все возможные последствия ухудшения качества товара в пути ложатся на покупателя, продавец не несет ответственности. Это метод приемки товара по качеству применяется редко.

**Метод по выходу готового продукта** (*англ. finished product*) используется в торговле некоторыми видами сырья. Его качество определяется через объем готового продукта, который можно изготовить из единицы данного сырья (например, из определенного количества сахара-сырца можно получить известное количество сахара-рафинада при четко определенном технологическом процессе).

**Метод по содержанию отдельных веществ в товаре.** В торговле практикуется указание минимального процента содержания чистого вещества или максимального процента допустимого содержания других составных частей (например, указание содержания чистого металла при продаже меди, градусов чистого спирта и пр.).

**Метод по принятому качеству.** При этом методе качество должно соответствовать среднему качеству, принятому в торговом обороте. Товар обозначается термином обычный или средний. Наиболее распространен для такого рода продаж термин хорошее среднее качество (*англ. fair average quality*). Для некоторых товаров существующие торговые обычаи устанавливают точные показатели при определении среднего или хорошего качества. Например, в торговле какао-бобами термин удовлетворительно ферментированные (*англ. fair fermented*) означает наличие недоферментированных какао-бобов в объеме не более 10% и столько же поврежденных, а термин хорошо ферментированные (*англ. good fermented*) ограничивает эти две группы какао-бобов с дефектами до 5% каждую.

Кроме перечисленных методов, по некоторым товарам применяются комбинированные методы определения качества товара. Например, может использоваться ссылка в контракте на одобренный покупателем образец или эталон и на нормативно-техническую документацию либо включение в контракт специальных показателей, отличающихся от установленных в нормативно-технической документации или дополняющих ее наряду со ссылкой на такую документацию.

Отсутствие в контракте четкого определения качества товаров может нередко являться причиной серьезных недоразумений и повлечь за собой большие дополнительные расходы, которые не учитывались соответствующей стороной при согласовании цены, а в отдельных случаях - и невозможность использования товара для технических целей, для которых он предназначался покупателем.

В условиях “сдачи-приемки” обычно устанавливаются также права и обязанности сторон в случае, если будет обнаружено несоответствие качества товара обусловленному в контракте. Например, покупатель обязан принять товар,



если отступление от установленного качества не превышает определенного предела, но оплатить его по пониженной цене. Такая скидка в международной торговле называется **рефракцией** (англ. loss allowance). При поставке товара более высокого качества, чем предусмотрено условиями контракта, покупатель, если он принял товар, выплачивает продавцу надбавку за повышенное качество, которая называется **бонификацией** (англ. bonus allowance). Размеры рефракции и бонификации устанавливаются в контракте или арбитражем.

В практике торговли используются два основных метода проверки фактически поставленного товара - сплошной и выборочный. Сплошной, как правило, применяется к товарам, поставляемым в таре и упаковке; выборочный - к товарам, поставляемым навалом или в таре и упаковке, если это прямо указано в контракте. При использовании выборочного метода в контракте предусматривается доля в процентах от всей партии товара, подлежащей проверке, или определяется минимум подлежащих проверке единиц и способ их отбора.

В контракте оговаривается, кем производится сдача-приемка товара:

- сторонами или их представителями совместно;
- компетентной организацией в стране экспортера (продавца), выдающей сертификат качества;
- указанной в контракте контролирующей незаинтересованной организацией, назначенной по соглашению сторон.

#### 2.11.4. Статья в контракте

Могут быть предложены в качестве образца следующие формулировки условий внешнеторгового контракта купли-продажи по приемке товара по количеству и качеству. Например, если поставка осуществляется на условиях франко-граница, местом приемки товара по количеству и качеству будет территория у границы, куда продавец должен доставить товар.

##### **Вариант I**

#### **6. ПРИЕМКА ТОВАРА ПО КОЛИЧЕСТВУ И КАЧЕСТВУ**

6.1. Приемка товара по количеству и качеству будет производиться Покупателем в присутствии представителя Продавца (или Перевозчика) сразу же по прибытии товара

(место приемки)

6.2. В случае, если будет установлено нарушение качества товара или недовеса его по количеству, Покупатель совместно с представителем Продавца (или Перевозчика) составит протокол и в зависимости от причин нарушения качества товара и возникновения недовеса его по количеству предъявит соответствующие рекламации.

6.3. Продавец несет ответственность за все недостатки товара, которые возникли после передачи его Покупателю, если причина их существовала до этой передачи и Покупатель предъявил рекламацию не позднее шести месяцев со дня приемки товара.

6.4. Продавец обязан немедленно возместить недовес товара и заменить недоброкачественный товар на качественный.



## **Вариант II**

### **6. ПРИЕМКА ТОВАРА ПО КОЛИЧЕСТВУ И КАЧЕСТВУ**

6.1. Приемка товара по количеству и качеству будет производиться Покупателем в присутствии представителя Продавца (или Перевозчика) сразу же по прибытии товара \_\_\_\_\_.

(пункт назначения, место приемки товара)

6.2. Результаты приемки товара по количеству и качеству будут оформляться актами экспертизы, данные которой будут окончательными и обязательными для Продавца и Покупателя. В соответствии с данными вышеуказанных актов Покупатель произведет окончательный расчет за поставленный товар в порядке, предусмотренном настоящим Контрактом.

6.3. Если в результате вышеуказанной экспертизы поступившего товара будет установлено, что его количество и качество, а также упаковка или маркировка всего поставленного товара или его части не соответствуют требованиям настоящего Контракта, то Покупатель по своему выбору имеет право на проведение расчетов за товар со скидкой на фактическое качество и количество, указанные в актах экспертизы, и применение санкций, предусмотренных настоящим Контрактом.

6.4. Возврат товара, не соответствующего по своему качеству требованиям настоящего Контракта, не освобождает Продавца от ответственности за своевременное исполнение обязательств по поставке товара в сроки, предусмотренные настоящим Контрактом.

6.5. Если в ходе проверки качества поставленного товара будет установлено, что более \_\_\_\_\_ % от общего количества товара не соответствует по качеству требованиям настоящего Контракта, Покупатель имеет право расторгнуть Контракт и взыскать с Продавца штраф в размере \_\_\_\_\_ % стоимости поставленного товара. При этом Покупатель получает право закупить недопоставленное по настоящему Контракту количество товара любого качества по текущим ценам мирового рынка с отнесением возможной разницы между ценой за товар, определенной настоящим Контрактом, и ценой мирового рынка на Продавца, который обязан возместить Покупателю возможные убытки из-за разницы в ценах в срок не более \_\_\_\_\_ дней с даты предъявления Покупателем требования о возмещении убытков. Просрочка в удовлетворении требований Покупателя влечет за собой обязанность Продавца уплатить дополнительный штраф в размере \_\_\_\_\_ % от суммы требования за каждый день просрочки.

Представленные варианты в разной степени защищают интересы контрагентов по внешнеторговому договору купли-продажи. Вариант I условий о приемке товара по количеству и качеству более соответствует интересам продавца, а вариант II - интересам покупателя.

### **2.12. Гарантии качества и комплектности поставки**

Предоставление договорных гарантий (*англ. giving contractual guarantees*) является одним из способов повышения ответственности за качество товаров и средством защиты интересов покупателя.

Во внешнеторговых контрактах купли-продажи обычно содержится условие, по которому продавец принимает ответственность за качество товара в течение определенного гарантийного срока. Данное условие определяет объем

предоставляемой продавцом гарантии, гарантийный срок, обязанности продавца в случае обнаружения дефектности товара или несоответствия его контракту. Объем предоставляемой гарантии зависит от характера товара и технических условий контракта.

### 2.12.1. Гарантийные сроки

Различают следующие гарантийные сроки:

- **гарантийный срок эксплуатации** - период времени, в течение которого изготовитель гарантирует стабильность показателей качества товара (продукции) в процессе его эксплуатации при условии соблюдения потребителем правил эксплуатации;

- **гарантийный срок хранения** - период времени, в течение которого изготовитель гарантирует сохранность всех установленных стандартами эксплуатационных показателей и потребительских свойств товара при условии соблюдения потребителем правил хранения;

- **гарантийный срок годности** - период времени, в течение которого изготовитель гарантирует все установленные стандартами эксплуатационные показатели и потребительские свойства продукции (товара) при условии соблюдения потребителем правил эксплуатации и хранения. По истечении гарантийного срока годности продукция, как правило, утрачивает свои потребительские свойства и не может быть использована по целевому назначению (например, медицинские препараты, продукты питания и т.п.).

Срок гарантии может составлять от нескольких месяцев до нескольких лет.

Гарантийный период может исчисляться:

- с даты поставки товара;
- с даты передачи товара;
- с даты передачи товара первому потребителю;
- с момента получения покупателем от продавца уведомления в письменной форме о том, что оборудование готово к отправке;
- с даты пуска оборудования в эксплуатацию и т.д.

В странах континентального права (Германия, Франция, Россия) ответственность продавца за качество основывается на концепции предоставляемых им гарантий. Согласно закону, продавец считается предоставившим гарантию качества товара при заключении договора, независимо от наличия каких-либо условий на этот счет в контракте - законная гарантия. Кроме того, он гарантирует соответствие качества товара условиям, прямо оговоренным в контракте - договорная гарантия. Отступление от этих гарантий считается неисполнением обязательств.

Под договорной гарантией подразумевается следующие положения:

- 1) соответствие поставляемой продукции высочайшему техническому требованию;
- 2) высокое качество материала, используемое для производства продукции;
- 3) безупречное качество всех механизмов и устройств, которые являются частью поставляемой продукции;
- 4) комплектность поставляемой продукции;
- 5) предоставление полного комплекта технической документации;
- 6) соответствие поставляемой продукции требованиям безопасности;
- 7) установление гарантийного срока обслуживания поставляемого товара.

Данный срок колеблется в пределах 12 месяцев со дня пуска в эксплуатацию, но не должен превышать 18 месяцев с даты отгрузки.

Большинство контрактов содержит коммерческие гарантии качества, которые представляют собой обязательства продавца поставлять покупателю товар, обладающий в течение установленного (гарантийного) срока определенными свойствами. Обнаружив в течение гарантийного срока несоответствие товара

Современный Гуманитарный Университет

гарантированным характеристикам, покупатель имеет право предъявить продавцу претензию. Стороны путем переписки или переговоров стремятся найти взаимоприемлемые способы удовлетворения претензий.

Что касается значимости учитываемых по закону недостатков товара, то продавец отвечает за недостатки, делающие продукцию непригодной для использования ее по назначению, которое имелось в виду при заключении контракта, а также за недостатки, существенно уменьшающие ценность товара, т.е. умаляющие ее настолько, что покупатель, зная о них, не приобрел бы этот товар вообще или за такую цену. Таким образом, по договорным условиям продавец берет на себя ответственность либо за более высокий технический уровень продаваемого товара, специально определяемый как "высший", либо за надежность и безотказную службу товара в течение определенного срока.

В странах англо-американского права (Великобритания, США) в регулировании ответственности продавца за недостатки продукции по качеству исходят из концепции наличия в контракте прямо выраженных или подразумеваемых гарантий продавца относительно качества объекта купли-продажи.

Прямо выраженные в контракте гарантии состоят в положениях контракта об определенных качественных свойствах товара посредством описания этого товара или предоставления его образца, или обещания наличия таких качеств. В случае отсутствия таких договорных условий предполагаются молчаливо включенными в договор гарантии пригодности товара для продажи (то есть среднего качества или пригодности для обычного использования) или соответствия товара определенной цели. Продавец несет ответственность за нарушение этих гарантий.

С целью повышения качества товаров и снижения потерь продавцов и покупателей из-за возможных дефектов товаров контракты часто предусматривают проверку качества или приемку товаров на предприятиях поставщиков специалистами. В таких случаях инспектирующей организацией выдается сертификат инспектирования. Минимальным для такого сертификата является требование визуальной проверки инспектором товара и констатации факта, что товар по внешним данным находится в хорошем состоянии.

Из многочисленных инспекционных организаций, занимающихся инспектированием различных товаров, наиболее известной является Societe Generale de Surveillance SA (AGS), имеющая представительства во многих центрах международной торговли. Инспектирование независимой организацией перед отгрузкой позволяет в дальнейшем избежать споров между продавцом и покупателем относительно соответствия товара условиям договора.

Применительно к гарантиям качества различают комплектность продукции и комплектность поставки.

Комплектность продукции предполагает необходимость ее поставки в такой совокупности составных частей, которая позволяет использовать продукцию по назначению. В эту совокупность, устанавливаемую соответствующей нормативно-технической документацией, входят узлы, детали, агрегаты и т.п., составляющие законченное изделие.

Комплектность поставки означает, что продавец принял на себя обязанность поставить товар в совокупности его составных частей: предусмотренных в контракте. Такая совокупность может включать законченные изделия в определенном номенклатурном объеме как связанные, так и не связанные единым хозяйственным назначением.

Контракт может предусматривать обязанность продавца передать покупателю техническую документацию, необходимую для использования товара. Она передается главным образом при поставке машин, оборудования и приборов, в том числе многих бытовых приборов.

Торговый обычай и добрый порядок предусматривают обязанность нарушивших имущественные права и охраняемые законом интересы покупателя восстановить

их добровольно, не ожидая предъявления претензии. Если такового не происходит, потерпевшая сторона предъявляет претензию.

### **2.12.2. Рекламация**

Покупатель имеет право на подачу рекламации в следующих случаях:

- нарушение ассортимента поставок;
- поставки некомплектного товара;
- недоброкачественной продукции;
- изменения цен по сравнению с указанными в контракте.

**Претензия или рекламация** (англ. claim) - это требование, предъявляемое одним из контрагентов к другому контрагенту по сделке в целях восстановления нарушенных прав и урегулирования разногласий по контракту. Термин рекламация применяют, как правило, при возникновении требований в связи с ненадлежащим качеством товаров (продукции).

Стороны контракта устанавливают порядок предъявления рекламации, сроки, в течение которых она может быть заявлена, права и обязанности сторон в связи с предъявлением рекламации, способы ее урегулирования.

Предъявление покупателем рекламации не может служить основанием для отказа как от поставки, так и от приемки последующих партий товара по данному контракту.

В текст внешнеторгового контракта купли-продажи возможно включение условий, определяющих обязанности покупателя при предъявлении им рекламации по качеству товара:

“Покупатель обязан составить акт экспертизы по всем обнаруженным дефектам согласно действующим правилам в стране покупателя; предоставить продавцу правильно оформленную рекламацию в срок, указанный в договоре”.

В тексте внешнеторгового контракта купли-продажи могут быть также предусмотрены следующие способы урегулирования рекламаций по качеству и количеству:

- восполнение недогруза отдельной партией или последующими поставками;
- возврат товара и уплата его стоимости наличными;
- исправление дефектов товара за счет продавца;
- замена товара другим, соответствующим условиям контракта (все транспортные и другие расходы, связанные с возвратом товара и его заменой, оплачиваются продавцом);
- предоставление скидок с цены товара или путем уценки всей партии товара пропорционально проценту дефектного товара;
- зачет установленной суммы за товар при расчетах по последующим поставкам по тому же контракту или по следующей сделке.

При продаже товаров, обладающих индивидуальными признаками, в контракт как правило включается условие о замене товара в случае предъявления рекламации. В торговле сырьевыми и продовольственными товарами, применяется предоставление скидок с цены товара или уценка стоимости всей партии товара.

## **2.13. Ответственность за нарушение контракта. Санкции**

### **2.13.1. Нарушение контракта**

Нарушением контракта признается неисполнение обязательства или ненадлежащее его исполнение. При этом возникает ответственность нарушившей

Современный Гуманитарный Университет

стороны, которая обязана возместить другой стороне весь ущерб, связанный с неисполнением или ненадлежащим исполнением контрактных обязательств. Такая ответственность может иметь компенсационный и/или штрафной характер и служить действенным рычагом, позволяющим одному контрагенту влиять экономическими методами на поведение другого. Правовые основы ответственности за нарушение контрактных обязательств регулируются национальным законодательством - применимым правом, обусловленным в контракте, международными соглашениями, например, для внешнеторговых контрактов купли-продажи - положениями Венской конвенции 1980 г.

### 2.13.2. Санкции

При заключении внешнеторгового договора купли-продажи с иностранным партнером необходимо учитывать, что **санкции** (англ. sanctions), которые будут предусмотрены в условиях контракта, выполняют роль средств обеспечения исполнения другой стороной своих контрактных обязательств.

Ответственность за неисполнение обязательства по контракту выражается в уплате кредитору определенной денежной суммы (или иных ценностей).

Неустойка, штраф (англ. penalty) - наиболее распространенное средство обеспечения выполнения обязательств по контракту. Уплата неустойки не зависит от того, потерпел ли партнер фактически ущерб. Потерпевшая сторона не должна доказывать наличия убытков, причиненных нарушением, и их размер. Даже если она получила прибыль, то все равно имеет право требовать выплат неустойки. При этом действует общее правило: уплата неустойки не освобождает должника от исполнения обязательства.

Важно в условиях контракта определить размер штрафных санкций и способ определения убытков, подлежащих взысканию. Штрафы могут выражаться как в твердой денежной сумме, так и в процентах от общей стоимости, например непоставленного товара. Способ исчисления штрафа определяется условиями контракта о цене товара. Штраф в твердой денежной сумме предусматривается в случае, когда контрагенты договорились о фиксированной цене за поставляемый товар или если предусмотрена выплата штрафа в валюте. Если в контракте указана скользящая цена, то для покупателя выгодно исчислять штраф за просрочку поставки или недоставку товара в процентах от стоимости непоставленного товара, поскольку с увеличением цены товара соответственно возрастает и размер взыскиваемого штрафа.

Контрагенты по договору могут предусмотреть в его условиях санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение иных обязательств по контракту: штрафы за необоснованный отказ покупателя принять товар, соответствующий установленным нормам качества, за неизвещение о произведенной отгрузке товара и др.

#### Вариант I

### 7. САНКЦИИ

7.1. В случае, если Продавец не поставит товар в установленный настоящим Контрактом срок по причине, за которую несет ответственность, он платит Покупателю штраф.

7.2. Штраф начисляется, начиная с первого дня по истечении установленного настоящим Контрактом срока, в размере \_\_\_\_ % от стоимости непоставленного товара за каждый день просрочки.

7.3. Штраф будет удерживаться с суммы, предназначенной для оплаты стоимости поставленного товара. В случае, если

Покупатель по какой-либо причине не удержит штраф при оплате счета Продавца, последний обязан оплатить сумму штрафа по первому требованию Покупателя.

7.4. В случае, если просрочка поставки товара превысит \_\_\_\_ дней, Покупатель имеет право отказаться от Контракта или его части.

7.5. В целях исполнения Контракта Покупатель может заключить договор с третьим лицом. Продавец в этом случае обязан возместить Покупателю расходы по заключению Контракта с третьим лицом и разницу между ценой товара, которая была предусмотрена настоящим Контрактом, и ценой товара, который куплен у третьего лица.

7.6. За необоснованный отказ Покупателя принять товар, соответствующий предусмотренным настоящим Контрактом нормам качества и количества, на него налагается обязанность возместить Продавцу все расходы по транспортировке товара и его страхованию, а также уплатить в пользу Продавца штраф в размере \_\_\_\_\_ % от общей стоимости товара.

## **Вариант II**

### **7. САНКЦИИ**

7.1. В случае опозданий в поставке товара против сроков, указанных в настоящем Контракте, Продавец обязан уплатить Покупателю штраф в размере 0,5% от стоимости непоставленного в срок товара за каждую неделю просрочки в течение первых четырех недель и 1% за каждую последующую неделю.

7.2. Общая сумма штрафа не должна превышать 20% от стоимости непоставленного в срок товара.

7.3. Размер штрафа не может быть изменен в арбитражном процессе.

7.4. В случае, если опоздание в поставке товара превысит три месяца. Покупатель имеет право отказаться от Контракта или его части.

При неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по контракту одним из партнеров - другой может понести убытки. Установление права требования возмещения убытков не обусловлено никаким иным обязательством, кроме самого факта нарушения контракта. Его условия могут содержать требования как возмещения убытков, так и компенсации упущенной выгоды контрагента.

**Положительный контрактный интерес** (англ. expectance interest) состоит в том, что потерпевшая сторона должна быть поставлена возмещением убытков в такое же положение, в каком она находилась бы, если бы контракт был исполнен. Под **отрицательным контрактным интересом** (англ. reliance interest) понимается право потерпевшей стороны получить возмещение расходов, которые она понесла, рассчитывая на исполнение контракта.

Право на компенсацию ущерба предполагает его выражение в денежной или иной равной компенсационно-материальной форме. Денежное выражение отрицательного интереса - расходов, понесенных потерпевшей стороной, - может быть документально подтверждено.

Для оценки денежного выражения отрицательного интереса используются два способа:

1. определение затрат, необходимых для адекватной замены исполнения;

Современный Гуманитарный Университет

2. установление финансовых последствий потери определенных преимуществ из-за того, что потерпевшая сторона не получила выгод, которые могла бы приобрести в случае исполнения контракта.

Убытки должны быть непредотвратимыми, непредвиденными и достоверными. Потерпевшая сторона должна разумными способами попытаться уменьшить неблагоприятные последствия, вызванные нарушением контракта. Обычно признается только ущерб, который потерпевшая сторона не смогла предотвратить разумными действиями. При установлении размеров убытков как правило принимается рыночная стоимость (*англ.* market value), а не договорная цена товара (*англ.* contract price). Иногда применяется некоторая средняя величина между рыночной и договорной ценой.

Следует отметить то обстоятельство, что подходы к оценке убытков, категории убытков и их определения различны в англо-американском и в континентальном праве. В частности, по праву Германии, если контракт был нарушен умышленно, то обязательно возмещение всех прямых убытков независимо от их возможного предвидения.

При заключении внешнеторгового контракта купли-продажи стороны должны специально оговорить, что они будут понимать под убытками. В соответствии со ст. 74 Венской конвенции 1980 г. "Убытки за нарушение договора одной стороной составляют сумму, равную тому ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другой стороной вследствие нарушения договора. Такие убытки не могут превышать ущерба, который нарушившая договор сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора как возможное последствие его нарушения, учитывая обстоятельства, о которых она в то время узнала или должна была знать".

В целях исключения злоупотреблений при взыскании убытков стороны могут включить в условия контракта положение ст. 77 названной Конвенции: "Сторона, ссылающаяся на нарушение договора, должна принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для уменьшения ущерба, включая упущенную выгоду, возникающую вследствие нарушения договора. Если она не примет таких мер, то нарушившая договор сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков на сумму, на которую они могли быть уменьшены".

## **2.14. Основания освобождения от ответственности. Форс-мажор**

В ходе исполнения контракта могут наступить определенные чрезвычайные обстоятельства, препятствующие надлежащему исполнению обязательств. По общему правилу сторона освобождается от ответственности за неисполнение своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля. Обстоятельства невозможности исполнения обязательств по контракту должны иметь такой характер, чтобы их можно было считать возникшими помимо воли и без вины сторон контракта. Такие обстоятельства именуются непредвиденными (*англ.* contingency) или форс-мажорными (*англ.* force-majeure). Соответствующие условия в контракте называются оговорка о непреодолимой силе или форс-мажор. Подобная оговорка разрешает переносить срок исполнения контракта или вообще освобождает стороны от полного или частичного выполнения обязательств по нему.

К общим принципам определения непреодолимой силы относят:

1) объективный и абсолютный характер обстоятельств. Они должны касаться не только данного субъекта - должника, а распространяться на всех. Невозможность исполнения должна быть абсолютной, а не затруднительной для должника;

2) юридический форс-мажор - решение высших государственных органов, запрет импорта или экспорта, валютные ограничения и др.



Не признаются форс-мажорными обстоятельства обычного коммерческого риска:

- 1) трудности из-за неблагоприятной конъюнктуры рынка;
- 2) изменение цен;
- 3) банкротство предприятия.

Чтобы избежать разночтения в терминологии контракта, используемые в его тексте термины необходимо разъяснить. Недопустимо при формулировке статьи об условиях форс-мажора ограничиться лишь ссылкой на обстоятельства непреодолимой силы, не определяя содержания этого понятия. Можно определить обстоятельства непреодолимой силы следующим образом:

“Под непреодолимой силой стороны контракта подразумевают внешние и чрезвычайные события, которые не существовали во время подписания контракта, возникшие помимо воли продавца и покупателя, наступлению и действию которых стороны не могли воспрепятствовать с помощью мер и средств, применение которых в конкретной ситуации справедливо требовать и ожидать от стороны, подвергшейся действию непреодолимой силы”.

Возможно также определить обстоятельства непреодолимой силы (*англ. force majeure circumstances*) перечислением конкретных явлений и событий.

Различают две категории обстоятельств непреодолимой силы (*англ. Art of God*) по времени их действия:

- длительные – запрещение экспорта, иногда и импорта, война, блокада, валютные ограничения или другие мероприятия правительственных органов;
- кратковременные – пожары, наводнения, другие стихийные бедствия, замерзание моря, закрытие морских проливов, лежащих на морском пути между портами отгрузки и выгрузки, отклонения в пути, вызванные военными действиями, забастовки и др.

Арбитражная практика стран Восточной Европы относит к непреодолимой силе также паводки, селевые потоки, резкое падение уровня воды в реках. Иногда в практике международной торговли к форс-мажорным обстоятельствам относят забастовки в порту, производственные затруднения экспорта, изменения в период действия контракта таможенного режима в стране контрагента.

В интересах обеих сторон необходимо заранее оговорить в условиях контракта, какие обстоятельства стороны относят к форс-мажорным, иначе эти обстоятельства могут истолковываться в соответствии с торговыми обычаями страны исполнения контракта. Следует иметь в виду, что наименование, признаки, содержание этого понятия, правовые последствия наступления форс-мажорного обстоятельства неодинаково определяются в национальных источниках. При формулировании условия контракта о форс-мажоре продавец и покупатель должны учитывать требования применимого к данному контракту права и международных соглашений, упоминаемых в контракте. Стороны также вправе согласовывать и уточнять лишь те положения условий контракта, которые в выбранном ими национальном законодательстве или международном договоре не урегулированы либо не имеют императивного характера.

Различается невозможность исполнения обязательств для обеих сторон частичная и полная. Условия о невозможности исполнения обязательств оговорены в Венской конвенции 1980 г. Если стороны в контракте оговорили применение ее норм к возникшим договорным отношениям, то они обязаны применять нормы ст. 79 Конвенции.

Согласно п. 1 ст. 79 Конвенции сторона не несет ответственности за неисполнение какого-либо из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и что она (сторона) не могла принять это

Современный Гуманитарный Университет

препятствие в расчет при заключении договора, а также избежать или преодолеть его последствия. Если неисполнение стороной своего обязательства произошло из-за третьего лица, привлеченного для исполнения всего договора или его части, эта сторона освобождается от ответственности:

а) на основании п. 1 настоящей статьи;

б) если привлеченное лицо также было освобождено от ответственности согласно указанному пункту.

Положения приведенной статьи носят начала диспозитивности, т.е. ничто в настоящей статье не препятствует каждой из сторон осуществить любые иные права, кроме требований возмещения убытков на основании настоящей Конвенции.

Форс-мажорная оговорка обычно состоит из двух частей: в первой части содержится перечень различных чрезвычайных обстоятельств, во второй - положение об общем страховом случае и ином событии, не включенном в перечень. Как правило, форс-мажорная оговорка формулируется следующим образом:

1. "Под форс-мажорными обстоятельствами понимаются забастовки, локауты, трудовые беспорядки, неприемлемые условия труда, аварии, задержки в пути, запрещения или иные проявления правительственной политики, включая запрещения экспорта или импорта или иное лицензирование ...".

2. "... или иные непредвиденные обстоятельства, находящиеся вне контроля каждой из сторон".

Например, в практике применяются следующие формулировки условий форс-мажора:

#### ***Вариант I (расширенное содержание форс-мажорной оговорки)***

"Забастовки, локауты, трудовые беспорядки, неприемлемые условия труда, аварии, задержки в пути, запрещения или иные проявления правительственной политики, включая запрещения экспорта и импорта или иное лицензирование, война (объявленная или необъявленная), мятежи, гражданские беспорядки, пожар, стихийные бедствия или иные непредвиденные обстоятельства, находящиеся вне контроля каждой из сторон, освобождают от ответственности за просрочку или неисполнение, возникшие вследствие одной из этих причин".

#### ***Вариант II***

"Ни одна из Сторон сего Договора не несет никакой ответственности перед другими сторонами за несвоевременность или невозможность исполнения своих обязательств в результате действия непреодолимых сил в той мере, в какой таковая отсрочка или неисполнение не могут быть отнесены за счет вины или недосмотра стороны, ищущей защиты в рамках настоящей статьи. Используемое здесь понятие действия непреодолимых сил означает случаи, не поддающиеся разумному контролю сторон, включая, но не ограничиваясь этими, такие, как война, блокада или эмбарго, оккупация, гражданская война, случаи гражданского неповиновения работников или любые законы, декларации, нормы, указания или декреты, изданные государственными органами и находящиеся под контролем Стороны, объявляющей форс-мажор".

Длительность устанавливаемого в Контакте срока действия обстоятельств непреодолимой силы определяется с учетом срока исполнения Контакта, характера товара, способа продажи, торговых обычаев. Например, в контрактах на скоропортящиеся товары такой срок составляет не более 15-30 дней, на оборудование - 3-6 месяцев.

В международной торговле широко применяется форма форс-мажорной оговорки, предусматривающая две стадии в последствиях наступления форс-мажора. На первой стадии, на определенный период, например на 30 дней, продлевается срок исполнения контракта. Если по истечении этого периода происшествие, вызвавшее форс-мажор, продолжается, каждая из сторон имеет право на расторжение контракта.

Контракт предусматривает обязанность стороны, для которой наступили такие обстоятельства, представить в оговоренный срок свидетельство торговой палаты, подтверждающее наличие форс-мажора. Помимо свидетельства иногда предусматривается, что сторона, требующая продления срока исполнения, должна направить другой стороне извещение о наступлении вышеуказанных обстоятельств.

Как правило, в договоре конкретно указываются название организации (обычно торговой палаты), которая будет свидетельствовать наступление и продолжительность действия непредвиденных обстоятельств путем выдачи об этом справки, а также конкретные сроки и форма извещения о их наступлении. Стороны контракта могут установить ответственность стороны, у которой возникла невозможность исполнения обязательств, в виде возмещения другой стороне убытков, вызванных несвоевременным сообщением о возникших или отпавших обстоятельствах форс-мажора.

Кроме того, в этом разделе контракта оговаривается, что если исполнение контракта из-за форс-мажорных обстоятельств становится экономически бессмысленным, то контракт может быть аннулирован без взаимных претензий.

Форс-мажорная оговорка должна включать следующие элементы:

- 1) условие об освобождении стороны, для которой создавалась невозможность исполнения обязательства, от ответственности за его неисполнение;
- 2) определение характера форс-мажорных обстоятельств;
- 3) перечень обстоятельств, рассматриваемых сторонами в качестве создающих невозможность исполнения обязательства;
- 4) указание на то, что соответствующие обстоятельства должны быть чрезвычайными, непредвиденными при данных условиях, что они не зависят от воли сторон и относятся к явлениям, причинно не связанным с их деятельностью;
- 5) обязанность уведомления в определенный срок о наступлении, предполагаемой длительности и прекращении обстоятельств, признаваемых форс-мажорными, т.е. возникшей и прекратившейся невозможности исполнения обязательств;
- 6) форма такого уведомления;
- 7) определение формы документа, подтверждающего наличие факта невозможности исполнения, его действие во времени и каким органом он должен быть утвержден, удостоверен и т.д.;
- 8) название нейтральной организации, которая должна подтвердить факты, содержащиеся в уведомлении о невозможности исполнения обязательств;
- 9) договоренность о последствиях не уведомления или несвоевременного уведомления о форс-мажорных обстоятельствах;
- 10) соглашение сторон о сроке форс-мажорного обстоятельства, в течение которого контракт приостанавливается, а сроки его исполнения отодвигаются;
- 11) права и обязанности сторон после истечения срока действия форс-мажорных обстоятельств;
- 12) порядок расчета между сторонами в случае прекращения действия договора вследствие невозможности исполнения;

Современный Гуманитарный Университет

13) ответственность сторон за невыполнение этих обязанностей;

14) иные, интересующие стороны контракта условия.

В случае, если стороны не включили в контракт условие о форс-мажоре, но определили применимое право к возникающим из данного контракта правам и обязанностям, то условие о форс-мажоре будет регламентировано применимым правом. Стороны также могут указать, что права и обязанности подчинены Венской конвенции 1980 г., если государство хотя бы одной из них присоединилось к этому акту.

В практике заключения внешнеторговых контрактов купли-продажи встречается более расширенное урегулирование условий освобождения от ответственности и не только в связи с возникновением форс-мажора\*.

#### **Вариант II (развернутый)**

### **8. ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

8.1. Продавец и Покупатель освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Контракту, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы.

8.2. Под непреодолимой силой понимаются внешние и чрезвычайные события, не существовавшие во время подписания договора и возникшие помимо воли Продавца и Покупателя, наступлению и действию которых стороны не могли воспрепятствовать с помощью мер и средств, применение которых в конкретной ситуации справедливо требовать и ожидать от стороны, подвергшейся действию непреодолимой силы.

8.3. Непреодолимой силой признаются следующие события: землетрясение, наводнение, пожар, эпидемии, аварии на транспорте, война и военные действия.

8.4. Стороны могут быть освобождены от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Контракту, если докажут, что оно было вызвано препятствием вне их контроля, которое даже внимательная сторона не могла бы избежать и которое возникло после заключения настоящего Контракта.

8.5. Сторона, подвергшаяся действию обстоятельств непреодолимой силы или столкнувшаяся с препятствием вне ее контроля, обязана немедленно телефаксом или телеграммой уведомить другую сторону о возникновении, виде и возможной продолжительности действия указанных обстоятельств и препятствий.

Если такого уведомления не будет сделано в возможно короткий срок, сторона, подвергшаяся действию обстоятельств непреодолимой силы или столкнувшаяся с препятствием вне ее контроля, лишается права ссылаться на них в свое оправдание, разве что само то обстоятельство или препятствие не дало возможности послать уведомление.

8.6. Возникновение обстоятельств и препятствий к

---

\* Необходимо отличать форс-мажорные обстоятельства от обстоятельств, служащих основанием освобождения контрагента от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по данному контракту. Второе понятие шире первого. См., например: Гудовичева Л.Б. Форс-мажор во внешнеэкономических контрактах // Российский юридический журнал. - /1993. N1. С. 59-60.

исполнению настоящего Контракта, предусмотренных п.п. 8.1-8.4, при условии соблюдения требований п. 8.5, продлевает срок исполнения обстоятельств по настоящему Контракту на период, который в целом соответствует сроку действия наступившего обстоятельства или препятствия и разумному сроку для устранения его последствий.

8.7. Если обстоятельство непреодолимой силы и препятствие вне контроля сторон будут существовать свыше \_\_\_ месяцев, Продавец и Покупатель должны решить судьбу настоящего Контракта. Если при этом они не придут к согласию, то сторона, которая не была затронута упомянутыми обстоятельствами и препятствиями, получает право расторгнуть договор без обращения в арбитраж (суд).

О принятом решении она должна немедленно уведомить своего контрагента.

## **2.15. Страхование товаров**

### **2.15.1. Страхование**

Стороны внешнеторгового контракта купли-продажи включают в него условия о страховании (*англ. insurance*) товаров на различных стадиях товародвижения и распределения расходов по страхованию между продавцом и покупателем.

Договор страхования (*англ. insurance policy*) в этом случае, являясь отдельным договором, выполняет роль средства правового обеспечения интересов продавца и покупателя.

**Страховой полис** (*англ. policy*) - это свидетельство или сертификат - документ, выдаваемый страховщиком в удостоверение договора страхования и содержащий его условия. Страховой полис содержит обработанные в мировой практике условия страхования и различные типовые и специальные (аварийные) оговорки (*англ. insurance clause*) - особые условия договора страхования.

**Страховой риск** (*англ. insurance risk*) - вероятное событие или совокупность событий, на случай которых производится страхование. Например, существует страхование риска экспортера (*англ. export risk guarantee*). Это разновидность страхования от убытков по экспортным операциям, которая предоставляется специализированными или частными учреждениями, как правило, банками.

Страхование производится на определенную **страховую сумму** (*англ. insurance amount*), иногда в этом значении употребляется термин "страховое обеспечение" (*англ. insurance coverage*), определяющую исчисление (по действующим ставкам) страховых платежей и размер выплат при наступлении страхового случая.

**Страховой случай** (*англ. insurance accident*) - фактическое наступление события, повлекшего за собой определенные последствия или убытки. Страховой случай подтверждается специальным актом или документами.

Объем страхового обеспечения, предоставляемого страховщиком в связи с основной обязанностью возмещать убытки, которые могут произойти вследствие страхового случая, определяется, в первую очередь, страховым риском, обусловленным в договоре, и тем, в каком размере возмещаются убытки.

### **2.15.2. Убытки**

В практике международной торговли можно говорить о различных видах убытков. Определим некоторые из них.

**Убытки номинальные** (*англ. nominal damages*) - это убытки, которые

Современный Гуманитарный Университет

присуждаются возмещению потерпевшей стороне как исправному контрагенту, когда она будучи права по существу, не в состоянии привести (хотя и предпринимала к этому добросовестные попытки) достаточного обоснования из-за нарушения контрагентом условий контракта.

**Убытки прямые** (англ. direct general damages) - подлежащий возмещению ущерб, возникший из-за нарушения условий контракта.

Особенностью морской перевозки является то, что возможно возникновение различного рода убытков и расходов, которые Кодекс торгового мореплавания СССР\* делит на общую аварию и частную (ст. 232, 237 КТМ).

**Аварией** (англ. average) в морском праве называются убытки, возникшие во время морской перевозки груза.

**Общая авария** (англ. general average) - это убытки, понесенные вследствие произведенных намеренно и разумно чрезвычайных расходов или пожертвований в целях спасания судна, фрахта или перевозимого на судне груза от общей для них опасности. В отличие от аварии общая авария - это лишь убытки, которые распределяются между сторонами, участвующими в общем морском предприятии. Примером общей аварии являются убытки, вызванные выбрасыванием груза за борт судна при тушении пожара на нем и т.п. В данном случае жертвуют грузом в общих интересах \*\*.

**Частная авария** (англ. particular average) - убытки по судну, грузу и фрахту, не подпадающие под определение общей аварии, в том числе: стоимость выброшенного за борт самовозгорающегося груза; убытки, причиненные тушением пожара тем частям груза и судна, которые находились в огне, и т.д. (ст. 238 КТМ). Убытки, признанные частной аварией, не подлежат распределению между судном, грузом и фрахтом. Их несет потерпевший или тот, на кого падает ответственность за их причинение.

Ответственность по договору страхования начинается с момента, когда груз взят со склада в пункте отправления для перевозки и продолжается в течение всей перевозки, включая все виды перевозок, перегрузки и перевалки, а также хранение на складах в пунктах перегрузок и перевалок до тех пор, пока груз не будет доставлен на склад грузополучателя или иной конечный склад в пункте назначения, указанном в полисе, но не более 60 дней после выгрузки груза с морского судна в порту окончательной разгрузки.

### 2.15.3. Виды страхования

В ходе исполнения контракта осуществляется страхование товаров от транспортных рисков. В зависимости от способа перевозки применяется морское, авиационное или наземное страхование. Страхование является добровольным актом. Сторона, обязанная по контракту заниматься страхованием, зависит от выбора базисных условий поставки. В условия контракта следует предусмотреть, кто будет нести расходы по страхованию - продавец или покупатель. Например, при условиях FOB покупатель несет расходы по страхованию, даже если продавец по просьбе покупателя принял на себя оформление страхового полиса; на условиях СИФ продавец обязан оплатить страхование и получить страховой полис, выписанный на имя покупателя; на условиях СИФ ни продавец, ни покупатель не оформляют страхование.

Например, при условиях поставки СИФ статья контракта "Страхование" может быть сформулирована следующим образом:

"Продавец обязан застраховать товары, поставляемые по настоящему Контракту (по условию СИФ) против обычных видов

---

\* В настоящее время действует на территории Российской Федерации.

\*\* Примерный перечень возможных случаев общей аварии приводится в ст. 234 КТМ.

риска в счет стоимости товаров. Товар может быть застрахован от других видов риска только по указанию Покупателя и за его счет”.

Обычно груз страхуется в пользу покупателя. Стоимость, на которую страхуется груз, исчисляется по следующей формуле:

стоимость товара + фрахт + стоимость отгрузки + надбавка 5-10% для покрытия административных расходов и роста цен, если товары поставляются по повторному заказу.

Договор страхования может быть заключен на основании одного из трех условий:

- с ответственностью за все риски;
- с ответственностью за частную аварию;
- без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения.

Виды риска, которые следует учитывать при определении объема страховой ответственности, зависят от вида товара. Наиболее удобным для российских предпринимателей является страхование через акционерное общество “Ингосстрах”.

Основными причинами для включения в договор условия о страховании являются:

- обеспечение защиты от финансовых потерь, которые могут возникнуть из-за порчи груза, его кражи, поломки, неприемки всей партии или части партии, ущерба, нанесенного во время транзитной перевозки;

- обеспечение защиты от финансовых претензий, которые могут быть выдвинуты против владельца товара на борту судна, в случае декларированной общей аварии, когда самому товару ущерб не нанесен.

## **2.16. Арбитраж**

### **2.16.1. Арбитраж**

В международной торговле никогда нельзя исключить возможность возникновения правовых споров: нередко при исполнении контракта между контрагентами из-за различного понимания взаимных обязательств по причине неодинакового толкования условий контракта или их отсутствия. Большинство этих разногласий решается путем переговоров между сторонами, в процессе которых находят оптимальные решения. В случае, когда из-за различного толкования своих обязательств сторонам не удается решить разногласия путем переговоров, организации и фирмы различных стран, как правило, предпочитают арбитражное разбирательство (*англ.* arbitration procedure) судебному. Для правовой обеспеченности сделок большое значение приобретает создание условий, гарантирующих объективное и компетентное разрешение возможных споров.

Во внешнеторговом контракте купли-продажи должен быть установлен порядок разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами и не могут быть урегулированы путем переговоров. Российское законодательство признает соглашение сторон об арбитраже, включенное в условия контракта. Отечественная организация по соглашению об арбитраже со своим иностранным партнером может передать спор как на разрешение постоянно действующих в Российской Федерации арбитражных органов, так и на рассмотрение любого иного постоянного или “изолированного” арбитража. Закон не содержит каких-либо ограничений в отношении места такого арбитража. Свобода выбора сторонами места проведения арбитража не ограничивается.

**Арбитражная оговорка** (*англ.* arbitration clause) - это арбитражное соглашение (компромисс) по поводу возникшего спора или арбитражное соглашение

Современный Гуманитарный Университет



относительно споров, которые могут возникнуть в будущем. Арбитражная оговорка должна быть правильно сформулирована, поскольку от ее содержания зависит компетенция арбитража по рассмотрению спора. Она должна содержать:

1) определение круга споров, которые подлежат рассмотрению в органах международного коммерческого арбитража;

2) указание на то, какой именно орган международного коммерческого арбитража компетентен рассматривать спор.

В подавляющем большинстве сделок, заключаемых российскими организациями и фирмами других стран, предусматривается арбитражный порядок разрешения споров. В этом случае в условиях контракта необходимо указать, какой конкретно арбитраж будет рассматривать их спор (арбитражная оговорка).

Могут быть использованы следующие формулировки:

“Любой спор, который может возникнуть из настоящего Договора, подлежит разрешению в арбитражном суде страны ответчика”.

Такая арбитражная оговорка устанавливает альтернативную подсудность. Другой вариант:

“Любой спор, разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Контракта или касающиеся его действительности, подлежат разрешению в Международном арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации, согласно ее Регламенту”.

### 2.16.2. Третейский суд

Под **третейским (арбитражным) судом** (англ. arbitration court) понимается суд, избранный сторонами для разрешения спора между ними. Состав суда определяется сторонами в отличие от общего (государственного) суда. Обращение к третейскому суду происходит на основании соглашения сторон.

Для организаций и фирм, ведущих торговые и иные операции, рассмотрение споров в арбитраже имеет существенные преимущества по сравнению с судебным порядком:

- непродолжительность сроков рассмотрения дел;
- решения арбитража не подлежат обжалованию;
- относительная дешевизна процедуры;
- компетентность третейских судов, поскольку арбитры избираются из числа специалистов соответствующего профиля.

В Российской Федерации 7 июля 1993 г. был принят Закон “О международном коммерческом арбитраже”, а в качестве приложения к нему - Положение о морской арбитражной комиссии. Новый закон отразил опыт отечественного и международного правового регулирования международного коммерческого арбитража.

Следует отметить, что особенностью включения в контракт арбитражной оговорки, является ее автономность, юридическая самостоятельность. Это означает, что действительность арбитражного соглашения не зависит от действительности того контракта, в отношении которого оно заключено. При включении в контракт арбитражного соглашения стороны не могут уклониться от передачи спора в арбитраж.

Согласно ст. 2 Положения от 7 июля 1993 г. о Международном коммерческом арбитражном суде при ТПП Российской Федерации, этот суд принимает к рассмотрению споры при наличии письменного соглашения сторон (т.е. арбитражного соглашения) о передаче на его разрешение уже возникшего спора или спора, который

может возникнуть. Согласно российскому законодательству для признания действительности арбитражного соглашения не требуется, чтобы оно обязательно входило в состав внешнеторгового контракта купли-продажи.

В международной практике известны два вида судов: так называемые изолированные и постоянно действующие

**Изолированный третейский суд** создается сторонами специально для рассмотрения данного конкретного спора. Стороны сами определяют порядок создания третейского суда и правила рассмотрения в нем дела. После вынесения решения по делу такой суд прекращает свое существование. Он получил название третейского суда (*буквально с латинского* - для этого, т.е. для рассмотрения данного дела).

Практика внешней торговли свидетельствует, что спорящие стороны чаще всего отдают предпочтение арбитражу ad hoc в Стокгольме. В данном случае в контракте должна быть сделана специальная арбитражная оговорка, рекомендуемая Арбитражным институтом Торговой палаты г. Стокгольма\*.

Следует отметить, что в Швеции при рассмотрении споров допускается применение не только шведского, но и иностранного коллизионного права, если стороны спора не установили сами, какое материальное право подлежит применению к данному контракту.

В отличие от третейских судов ad hoc (постоянно действующие третейские суды) создаются при различных организациях и ассоциациях, при торгово-промышленных и торговых палатах. Каждый из них имеет положение (устав), свои правила производства дел, список специалистов, из которых стороны выбирают арбитров.

### **2.16.3. Статья в контракте**

Для российских предпринимателей наиболее целесообразно условие контракта (арбитражная оговорка) о передаче возможных споров на разрешение постоянно действующих в Российской Федерации арбитражных судов: Международного коммерческого арбитражного суда (МКАС) и Морской арбитражной комиссии (МАК) при Торгово-промышленной палате РФ.

## **9. ПОРЯДОК УРЕГУЛИРОВАНИЯ ВОЗМОЖНЫХ СПОРОВ**

9.1. Все споры, которые могут возникнуть из настоящего Контракта или по его поводу, Стороны будут стремиться разрешить путем соглашения.

9.2. В случае, если Стороны не придут к соглашению, то спор будет рассматриваться в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации, г. Москва.

9.3. Стороны согласны в том, что в арбитражном производстве будет применяться Регламент Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации.

9.4. Стороны согласны в том, что для решения их спора, возникшего из настоящего Контракта или по его поводу, будет применяться материальное право Российской Федерации.

9.5. Стороны обязуются исполнить арбитражное решение в срок, установленный в самом решении.

---

\* См. Вестник Высшего Арбитражного суда Российской Федерации. 1994. N3. С. 86.  
Современный Гуманитарный Университет

## 2.17. Язык контракта

Следует отметить важность включения в текст контракта условия о языке контракта и корреспонденции, поскольку точный перевод юридических и других терминов с одного языка на другой в принципе невозможен, и между соответствующими текстами контракта, написанными на разных языках, может возникнуть определенное несоответствие. Следует отметить, что перевод иностранного правового текста предполагает знание не только иностранного языка, но и иностранного законодательства, причем часто в полном объеме.

Целесообразно в условиях контракта определить, на каком языке или каких языках будет вестись переписка между продавцом и покупателем, а также какой язык будет использован при составлении текста контракта.

В случае, если стороны не оговорили условие о языке переписки по контракту, то по обычаю, сложившемуся в практике международной торговли, языком переписки становится тот язык, на котором сделано предложение заключить сделку. Как правило, внешнеторговый договор купли-продажи составляется на двух языках: на языке продавца и на языке покупателя. При этом в нем оговаривается, что оба текста имеют одинаковую юридическую силу. Заключая внешнеторговую сделку, необходимо стремиться к тому, чтобы контракт был оформлен на языке, которым предприниматель владеет в совершенстве. Однако если по желанию другого контрагента контракт составлен на двух языках (отечественного партнера и иностранного партнера), в тексте контракта необходимо сделать оговорку, какому языку отдается предпочтение в случае несовпадений или разночтений. Например:

### 10. ЯЗЫК КОНТРАКТА И КОРРЕСПОНДЕНЦИИ

10.1. Настоящий Контракт составлен на \_\_\_\_\_ языках.  
(каких)

10.2. Вся переписка по поводу настоящего Контракта ведется на \_\_\_\_\_ языках.  
(каких)

10.3. В случае возникновения разночтений или каких-либо несовпадений в смысловом содержании терминов преимуществом обладает текст настоящего Контракта, написанный на \_\_\_\_\_ языке.  
(каком)

10.4. Официальные документы, связанные с Контрактом, его действиям и исполнением, считаются действительными на языке, на котором они изданы, а перевод на \_\_\_\_\_ язык, в случае необходимости,  
(какой)  
делает сторона, которая использует документ.

## 2.18. Вступление контракта в силу

Важным разделом внешнеторгового контракта купли-продажи является раздел о вступлении контракта в силу. В случае, если вступление в силу контракта зависит от соглашения его сторон, формулировка данного условия может выглядеть следующим образом.

### *Вариант I*

#### 11. ВСТУПЛЕНИЕ КОНТРАКТА В СИЛУ

11.1. Настоящий Контракт вступает в силу с момента его подписания уполномоченными на то лицами.

Современный Гуманитарный Университет

11.2. Датой вступления Контракта в силу считается дата, указанная в правом верхнем углу первой страницы Контракта.

11.3. После вступления настоящего Контракта в силу все предыдущие переговоры, предварительные документы и переписка по нему будут считаться недействительными.

В случае, если вступление Контракта в силу зависит не только от воли его сторон, но и от усмотрения компетентных государственных органов (например, стороны должны получить соответствующее разрешение на совершение предусмотренных действий), условие Контракта о вступлении его в силу может быть сформулировано следующим образом.

### ***Вариант II***

#### **11. ВСТУПЛЕНИЕ КОНТРАКТА В СИЛУ**

11.1. Настоящий Контракт вступает в силу после того, как получит одобрение компетентных государственных органов.

11.2. Датой вступления Контракта в силу считается дата, поставленная на документе, который фиксирует одобрение компетентных государственных органов.

11.3. Стороны берут на себя обязательство принять все необходимые меры для получения одобрения компетентных государственных органов на совершение предусмотренной настоящим Контрактом сделки.

11.4. В случае, если компетентные государственные органы стран Продавца и Покупателя не одобряют Контракт, то последний считается не вступившим в законную силу. При этом стороны не имеют права требовать возмещения расходов и издержек.

#### **2.19. Изменения и дополнения контракта**

Обычно статья внешнеторгового контракта купли-продажи, его завершающая, содержит условия о порядке внесения изменений и дополнений в контракт. В практике внешнеторговых отношений сложились два способа изменения или дополнения контракта. Первый предусматривает, что изменения и дополнения должны вноситься непосредственно в текст контракта по взаимному соглашению сторон. В этом случае они приобретают юридическую силу. По второму способу изменения и дополнения контракта могут совершаться в виде составления дополнительных протоколов и соглашений, прилагаемых к контракту.

В любом случае изменения и дополнения, какой бы способ их внесения ни был избран контрагентами, должны совершаться в письменной форме во избежание последующих разногласий.

### ***Вариант I***

#### **12. ИЗМЕНЕНИЯ И ДОПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТА**

12.1. Изменения и дополнения Контракта совершаются только в письменной форме.

12.2. Действительными и обязательными для Продавца и Покупателя признаются только те изменения и дополнения, которые внесены ими непосредственно в текст Контракта и по взаимному соглашению.

Современный Гуманитарный Университет

## **Вариант II**

### **12. ИЗМЕНЕНИЯ И ДОПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТА**

12.1. Изменения и дополнения настоящего Контракта совершаются в письменной форме.

12.2. Действительными и обязательными для Продавца и Покупателя признаются только те изменения и дополнения, которые внесены ими в Контракт по взаимному соглашению.

12.3. Под соглашением в письменной форме об изменении или дополнении настоящего Контракта понимаются соглашения, оформленные в виде протокола непосредственных переговоров (дополнительного соглашения) и, приложенного к тексту Контракта, а также те, которые достигнуты путем обмена телеграммами или телефаксом.

#### **2.20. Заключительная часть контракта**

Заключительная часть внешнеторгового контракта купли-продажи составляется следующим образом:

Настоящий Контракт составлен и подписан в \_\_\_\_\_ экземплярах на \_\_\_\_\_ языках. Каждой стороне принадлежит по \_\_\_\_\_ экземпляров.  
(каких) (количество) (количество)

Продавец: \_\_\_\_\_  
(юридический адрес, банковские реквизиты)

Покупатель: \_\_\_\_\_  
(юридический адрес, банковские реквизиты)

Продавец \_\_\_\_\_ Покупатель \_\_\_\_\_  
(подпись) (подпись)

Печать

Печать

#### **2.21. Регистрация внешнеторговых контрактов**

После подписания внешнеторгового контракта купли-продажи он регистрируется в МВЭС РФ в порядке, определенном в следующих законодательных актах:

Приказ МВЭС РФ N 426 от 01.08.96 "О порядке учета внешнеторговых контрактов в РФ";

Приказ МВЭС РФ N 452 от 24.06.93 "О порядке выдачи сертификатов происхождения товаров";

А также соответствующие дополнения и инструкции к ним.

### 3. ОСНОВНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРОВ С ТОРГОВЫМИ ПОСРЕДНИКАМИ

#### 3.1. Договор о предоставлении права на продажу

##### 3.1.1. Стороны договора

В этом пункте указываются фирменные наименования сторон и дальнейшие их обозначения в договоре. Каких-либо устоявшихся специфических терминов для обозначения сторон в этом договоре внешнеторговая практика не имеет. Обычно одна из сторон именуется “предприниматель”, “производитель” (*англ. manufacturer*) или “экспортер” (*англ. exporter*), а другая - “торговец по договору”, “дистрибьютор” (например, в Англии и США). Довольно часто в тексте договора сохраняется фирменное наименование производителя, а торговец по договору именуется “фирма” (*англ. firm*).

##### 3.1.2. Характер взаимоотношений между сторонами

В договоре формулируется обязанность экспортера поставлять товар и обязанность торговца по договору покупать товар на основе отдельных контрактов купли-продажи, заключаемых во исполнение договора о предоставлении права на продажу. Как правило, содержится также и указание на то, что торговец по договору будет покупать товары и продавать их третьим лицам от своего имени и за свой счет. Это условие является очень существенным, поскольку определяет характер взаимоотношений между сторонами. Договор не должен оставлять никаких сомнений в том, что торговец по договору действует как покупатель, а не как агент продавца. В договоре должно быть четко определено, что торговец по договору представляет интересы экспортера и любым способом оказывает ему содействие, а экспортер оказывает помощь торговцу по договору при осуществлении им своей деятельности.

##### 3.1.3. Определение товара

Товары, право продажи которых предоставляется торговцу по договору, на практике определяются в прилагаемой спецификации с указанием их моделей и марок или обозначаются номерами каталога продавца.

##### 3.1.4. Определение территории

Территория, на которой торговцу по договору предоставляется право продажи товаров экспортера, обозначается указанием политической единицы (государства) или ее административных районов. Называется она **договорной территорией** (*англ. territory under a contract*). Торговец по договору не имеет права без письменного разрешения экспортера продавать товар за пределы договорной территории, а также (если не оговорено) обязан принимать меры к тому, чтобы его покупатели (если они не являются конечными потребителями) не продавали купленные товары за пределы этой территории.

##### 3.1.5. Характер права на продажу

Предоставленное торговцу по договору право на продажу может быть простым, исключительным и исключительным с ограничениями. При предоставлении **простого права** экспортер оставляет за собой право продавать на договорной территории

Современный Гуманитарный Университет

товары самостоятельно и через других посредников. При предоставлении **исключительного права** (англ. exclusive) экспортер обязуется на договорной территории продавать определенные товары только через данного торговца по договору. Последнее может сопровождаться обязательством экспортера запретить своим отечественным, а также иностранным покупателям продавать данные товары прямо или косвенно на договорной территории. Иногда в договоре предусматривается обязательство экспортера направлять торговцу по договору предложения, поступающие ему непосредственно от потребителей, находящихся на договорной территории.

**Исключительное право с ограничениями** или, как его иногда называют, **полуисключительное право** (англ. semiexclusive), предполагает, что экспортер в некоторых случаях сохраняет за собой право продажи товаров на договорной территории непосредственно третьим лицам. Эти ограничения могут касаться следующих случаев:

- если товары поставляются государственным органам или организациям;
- если товары являются комплектующей частью оборудования и машин, поставляемых экспортером другому клиенту;
- если товары составляют часть компенсационной сделки;
- когда торговец по договору отказался купить товары по ценам на условиях, предложенных продавцом.

### 3.1.6. Условия цены и способы выплаты вознаграждения

В договоре предусматривается условие о том, что цены, по которым торговец по договору покупает товары у экспортера, устанавливаются экспортером и фиксируются в контрактах купли-продажи, заключаемых между сторонами. Это **прейскурантные цены** (англ. list prices) или **экспортные цены** (англ. export price). Как правило, экспортер не устанавливает цены, по которым происходит продажа товара торговцем по договору местным потребителям. Но иногда специально предусматривается продажа по ценам, устанавливаемым экспортером, и условия поставки, им предложенные. В некоторых случаях делается оговорка о том, что торговец обязуется продавать купленные у экспортера товары по ценам, из-за которых в случае их завышения не могли бы пострадать продажи или которые не превышали бы уровня цен конкурирующих фирм.

Способы вознаграждения торговца по договору определяются в зависимости от метода установления **реализационных цен** (англ. selling prices, sales prices). Если товары продаются по ценам экспортера, вознаграждение торговца по договору состоит из так называемой скидки на перепродажу, исчисляемой с прейскурантной цены. В тех случаях, когда экспортер не устанавливает такую цену, вознаграждение может определяться как разница между экспортной и реализационной ценами товара или как скидка с экспортной цены, часто с цены СИФ (англ. CIF price).

Размер вознаграждения торговца по договору зависит от объема оказываемых им услуг, вида товаров, их конкурентоспособности, степени освоенности рынка, остроты конкурентной борьбы, репутации и квалификации фирмы и многих других факторов. В зависимости от этого размер скидок с прейскурантной цены, предоставляемых торговцу по договору, может колебаться от 2 до 45%. Отклонение расчетной цены (англ. accounting price) от продажной может составить от 50 до 100%.

### 3.1.7. Срок действия договора

Договор с торговцем может быть заключен на определенный или неопределенный срок. В обоих случаях имеется в виду длительный характер отношений между сторонами. В договоре, заключенном на определенный срок,



точно указывается срок действия соглашения (один-три года). При этом, как правило, оговаривается, что если одна из сторон за определенный период времени до истечения срока действия соглашения (от одного до трех месяцев) не заявит (устно или письменно) о своем желании расторгнуть договор или изменить его условия, то он автоматически продлевается на определенный согласованный срок или на неопределенный срок. В случае заключения договора на неопределенный срок сторонами лишь предусматривается порядок его расторжения.

### **3.1.8. Обязанности торговца по договору**

Обязанности торговца по договору в связи с реализацией товара. В договоре содержится ряд условий, которые определяют обязанности торговца, связанные с реализацией товара и направленные на активизацию его деятельности в пользу экспортера. Назовем важнейшие из них.

**Оговорка о неконкуренции.** Поскольку экспортер заинтересован в том, чтобы торговец по договору максимально использовал все свои возможности, в соглашение часто включается оговорка о том, что последний не может без согласия экспортера ни прямо, ни косвенно представлять на договорной территории ни одну фирму, являющуюся конкурентом экспортера, и не может заниматься продажей товаров, являющихся конкурентными для товаров экспортера. В тех случаях, когда экспортер не ограничивает деятельность торговца по договору в пользу других предпринимателей, он обязует его представлять информацию о такой деятельности.

**Оговорка о минимальном обороте.** Для того чтобы стимулировать закупки товаров торговцем по договору, в договор вносится оговорка о минимальном обороте. Эта оговорка либо предусматривает минимальную сумму, на которую торговец по договору обязуется закупить товары в течение обусловленного срока, либо определяет количество товаров с разбивкой по срокам поставки, либо содержит указание о том, что он должен осуществлять продажи на такую сумму или количество, при которых его доля на рынке не будет ниже определенного процента.

**Организация технического обслуживания.** В обязанности торговца по договору при продаже машин и оборудования входит также и организация технического обслуживания. Она предполагает обеспечение обслуживания в течение гарантийных сроков в соответствии с условиями поставки между торговцем по договору и покупателем, а также проведение ремонта после истечения срока гарантии. Сюда же относится содержание склада запасных частей и мастерских по ремонту.

Торговец по договору отвечает перед покупателем за недостатки изделия, так как он выступает перед ним как продавец, кроме случаев, когда экспортер взял на себя самостоятельное обязательство перед покупателем, выдав ему гарантии от своего имени. Однако и в этом случае экспортер чаще всего поручает торговцу по договору удовлетворять рекламации в гарантийный период, возмещая ему частично или полностью связанные с этим расходы. Если же ответственность по гарантии перед покупателем несет торговец по договору, то часто стороны договариваются о том, что экспортер бесплатно предоставляет в распоряжение торговца по договору запасные части и возмещает стоимость работ по установлению дефектов за вычетом определенного процента (около 10%). Этим и определяется объем ответственности экспортера по гарантии перед торговцем по договору. Проведение других работ по ремонту является самостоятельным делом торговца по договору. Часто стороны также договариваются о том, что торговец по договору будет оплачивать выполненные работы по ставкам, установленным экспортером.

Иногда с торговцем по договору заключается отдельно соглашение о техническом обслуживании, которое содержит условия:

- о посылке специалистов для работы в мастерских торговца по договору;
- об инструменте, который должен быть в наличии;

Современный Гуманитарный Университет

- о праве экспортера осуществлять контроль;
- об оказании экспортером помощи мастерским путем передачи информационных материалов, технической документации, условий поставки и платежей за запасные части.

**Осуществление рекламы.** На торговца по договору возлагается обязанность осуществления рекламы. Расходы на эти цели могут либо полностью относиться за счет торговца по договору, либо частично за счет экспортера. В договоре обуславливается также, какие именно средства рекламы должен использовать торговец по договору. Экспортер, в свою очередь, обязуется передавать в распоряжение торговца бесплатно проспекты, фотографии, плакаты, рекламные киноролики. При выходе на новые рынки или при продаже только что выпущенных моделей экспортер нередко принимает на себя до половины рекламных расходов в стране импортера. В обязанности торговца по договору входит также организация залов для показа образцов товаров и их демонстрация в действии в местах возможного использования.

**Предоставление информации.** Проверка соблюдения договорных условий о ценах осуществляется путем предусмотренной в соглашении обязанности торговца по договору информировать экспортера о состоянии конъюнктуры рынка, ходе реализации товаров, деятельности конкурентов в области цен и условий, на которых они продают аналогичные изделия. Информация представляется регулярно (ежемесячно или ежеквартально). В ней освещаются также вопросы организации технического обслуживания, наличия запасных частей на складе торговца и др.

### 3.1.9. Обязанности предпринимателя

По условиям договора экспортер берет на себя ряд обязательств, которые способствуют успешной деятельности торговца по договору, особенно при поставках оборудования. Он, в частности, предоставляет в распоряжение торговца подробную техническую документацию и оказывает ему поддержку в решении всех технических вопросов, возникающих в процессе продажи оборудования. Экспортер предоставляет торговцу также льготы для создания необходимых резервов запасных частей и их быстрого пополнения. Для поощрения деятельности торговца по договору экспортер берет на себя и такие обязательства, как предоставление ему кредитов, частичная или полная компенсация расходов по техническому обслуживанию и рекламе, устройству выставок и т.п.

### 3.1.10. Контроль за деятельностью торговца по договору

В этом разделе определяются пути осуществления экспортером контроля за деятельностью торговца по договору. Для этих целей экспортер посылает постоянных или временных представителей в страну торговца с правом принятия на месте самостоятельных решений.

### 3.1.11. Продажа товара со склада

Торговец по договору по поручению экспортера за вознаграждение может взять на себя обязательство по продаже товара со склада третьим лицам от своего имени и за свой счет в течение определенного времени (срока консигнации). Поскольку в торговой практике существует специальный вид договора - **договор консигнации** (англ. contract of consignment), предусматривающий продажу товаров со склада на комиссионных началах, необходимо точно оговорить права и обязанности торговца по договору на продажу товаров со склада третьим лицам. Поэтому с торговцем по договору (в дополнение к соглашению о предоставлении ему права на продажу) заключается специальное **соглашение о консигнационном**

**складе.** Все основные права и обязанности сторон излагаются в договоре о предоставлении права на продажу и уже на их основе согласовываются все вопросы о создании консигнационного склада. Соглашение о консигнационном складе не может быть заключено без основного договора. В случае расторжения последнего теряет свою силу и договор о консигнационном складе.

В отличие от договора комиссионной консигнации торговец по договору сам определяет, по каким ценам он должен продавать товар третьим лицам для того, чтобы выполнить свое обязательство по отношению к производителю - оплатить стоимость товара, взятого на склад. У торговца по договору вознаграждение складывается из разницы между ценой, по которой экспортер поставляет ему товары на склад, и ценой, по которой он продает товары третьим лицам.

### **3.2. Договор консигнации**

#### **3.2.1. Стороны договора**

Сторонами в договоре консигнации являются консигнант и консигнатор. **Консигнант** (англ. consignor) - это лицо или фирма, которая дает поручение на совершение сделок по продаже товаров со склада за границей. **Консигнатор** (англ. consignee) - лицо или фирма, которая принимает поручения совершать сделки по продаже товара от своего имени, но за счет консигнанта.

#### **3.2.2. Определение товара**

Номенклатура и количество товаров, поставляемых на консигнацию, обуславливаются в спецификации, составляющей неотъемлемую часть договора, или в самом договоре.

Номенклатура поставляемых на консигнацию товаров строго конкретизирована, например, указаны марки и типы изделий. В этом пункте определяется также максимальное количество товара, которое может находиться на консигнации.

#### **3.2.3. Определение территории**

В договоре оговаривается территория, на которой консигнатор имеет право продавать консигнационные товары (англ. consignment goods). При этом часто предусматривается условие о том, что консигнатор не только сам не имеет права продавать товары вне договорной территории без предварительного письменного согласия консигнанта, но и о том, что в свои договоры купли-продажи с покупателями он обязан включать условие, что и они, в свою очередь, не могут продавать товары за пределы договорной территории без его письменного согласия.

#### **3.2.4. Срок консигнации и срок действия договора**

В договоре указывается срок консигнации, т.е. период времени, в течение которого поставленный на консигнацию товар должен быть продан. Сроки консигнации на практике колеблются между 6 и 24 месяцами. Срок консигнации для машин и оборудования чаще всего составляет 12 месяцев.

Срок действия договора консигнации обычно больше срока консигнации. В большинстве соглашений он составляет от года до пяти лет. По истечении срока действия договора его условия остаются действительными в отношении всех партий товара, которые к моменту прекращения действия договора находятся на консигнации и расчет по которым не закончен.

### **3.2.5. Право собственности на товары**

Товары, передаваемые на консигнацию, остаются собственностью консигнанта до момента их продажи третьим лицам. Довольно часто в договоры консигнации включается оговорка о сохранении права собственности на товар за консигнантом не до момента продажи товаров третьим лицам, а до полной уплаты покупной цены проданного товара и поступлений этой суммы к консигнанту.

### **3.2.6. Условие цены**

Выполняя поручение по продаже товара, консигнатор обычно связан указаниями консигнанта в отношении цен, по которым он обязан продавать товары третьим лицам. Они излагаются в условиях договора, где устанавливаются минимальные продажные цены, ниже которых консигнатор не может продавать товар без предварительного письменного согласия консигнанта. При этом указываются также базисные условия поставки товаров на консигнацию.

### **3.2.7. Условия выплаты вознаграждения консигнатору**

В договоре точно определяются вид, размер и порядок выплаты вознаграждения консигнатору. Оно может быть установлено в виде определенного процента от стоимости проданных товаров или в виде разницы (или части разницы) между назначенной комитентом ценой и той более выгодной ценой, по которой консигнатор совершает сделку. Размер вознаграждения по договору консигнации определяется соглашением сторон.

Чаще всего вознаграждение выплачивается в виде определенного процента от стоимости товара, проданного с консигнационного склада. В некоторых договорах сверх этого основного вознаграждения предусматривается выплата дополнительного вознаграждения также в определенном проценте от стоимости, в частности, при продаже консигнатором товара сверх количества, подлежащего продаже в течение срока консигнации, или при реализации товара по цене выше минимальной, установленной консигнантом. В договоре устанавливается, с какого момента у консигнатора появляется право на получение вознаграждения. Обычно консигнатор имеет право на получение вознаграждения только после поступления вырученных сумм в распоряжение консигнанта.

### **3.2.8. Условия платежа**

В договоре консигнации точно определяется порядок расчетов: устанавливается, в какой валюте будут производиться платежи, а также оговаривается, по истечении какого срока после продажи товаров консигнатором осуществляется платеж в пользу консигнанта. Платеж считается произведенным после того, как консигнант подтвердит его получение и правильность.

### **3.2.9. Обязанности консигнатора**

Если обусловлено договором, в обязанности консигнатора входят:

- подготовка помещения для консигнационного склада, найм персонала для работы на нем, получение разрешения на ввоз товара в свою страну (импортной лицензии);
- обеспечение полной сохранности количества и качества товаров во время нахождения их на консигнационном складе (например, обеспечение защиты металлических изделий от коррозии, создание необходимого температурного режима

для продовольственных товаров или пушнины). В случае недостачи или повреждения товара консигнатор должен возместить консигнанту все связанные с этим убытки;

- оплата по мере возникновения всех расходов по организации и содержанию консигнационного склада, найму персонала, транспортировке товара, уплате таможенных пошлин, страховой премии, рекламе с последующим возмещением ему выплаченных сумм консигнантом;

- страхование товаров, находящихся на консигнационном складе, в первоклассном страховом обществе за свой счет в пользу консигнанта и своевременная передача ему страховых документов;

- предоставление в обеспечение интересов консигнанта гарантии первоклассного банка;

- реклама, показ товаров в демонстрационных залах и послепродажное техническое обслуживание;

- своевременное предоставление отчетов консигнанту о ходе реализации и о наличии товаров на складе, а также информации о состоянии конъюнктуры рынка и уровне цен на аналогичные товары у конкурентов.

#### **3.2.10. Обязанности консигнанта**

В договоре устанавливаются следующие обязанности консигнанта:

- поставка к оговоренному сроку на консигнационный склад товаров в обусловленном ассортименте и количестве и в дальнейшем поддержание запасов товаров на определенном уровне;

- оплата всех расходов по содержанию помещения консигнационного склада.

Это условие в некоторых западноевропейских странах является основным признаком операций консигнации.

#### **3.2.11. Порядок возврата товаров**

В договоре предусматривается и вопрос о том, кто и в какой мере несет расходы по возврату товара в случае, если он не будет продан в течение установленного срока консигнации. Этот вопрос решается в каждом конкретном случае с учетом законодательства страны консигнатора. Наиболее распространенное условие - возврат товара консигнатором на условиях франко-граница или фоб. Дальнейшие расходы по перевозке товара несет консигнант.

### **3.3. Агентский договор**

#### **3.3.1. Стороны соглашения**

Сторонами соглашения являются **принципал** (англ. principal) - лицо, от имени и за счет которого агент заключает сделки или осуществляет посредничество по их заключению, и торговый (коммерческий) агент. Стороны соглашения - самостоятельные, не зависимые друг от друга юридические или физические лица. В соглашении указываются полные наименования, адреса и правовые положения каждой из сторон, характер их деятельности, дата и место регистрации и др.

#### **3.3.2. Характер взаимоотношений между принципалом и агентом**

По объему полномочий, предоставляемых принципалом агенту, следует различать агентов с правом заключать сделки от имени и за счет принципала и агентов без права заключать подобные сделки. Последний может только

представительствовать от имени принципала. Агенту могут быть переданы также полномочия выдачи гарантий и поручительства, регулирования претензий принципала или против него, предоставления кредитов от имени принципала.

### **3.3.3. Определение товара**

В соглашении четко оговариваются все виды товаров, им охватываемые, а иногда и их предполагаемое употребление.

### **3.3.4. Определение территории**

В этом условии оговаривается (как и в вышеприведенных соглашениях) территория, на которой агенту предоставляется право вести операции.

### **3.3.5. Срок действия соглашения и порядок его расторжения**

Соглашение может быть заключено на определенный или неопределенный срок. Чаще соглашение заключается на определенный срок (от года до пяти лет), и в нем предусматривается возможность его пролонгирования на согласованный или на неопределенный срок до тех пор, пока одна из сторон (за согласованный период до истечения срока) не заявит о своем желании прекратить договорные отношения.

### **3.3.6. Вознаграждение агента**

Вопрос о вознаграждении агента - один из наиболее существенных при заключении и исполнении соглашения сторонами, поэтому в нем оговаривается ряд условий:

- момент возникновения права агента на вознаграждение и дата его уплаты. В соглашении указывается, когда вознаграждение агента считается заработанным и подлежит оплате. Это может быть после акцепта (*англ.* acceptance) принципалом заказа, полученного через агента; после поставки товара; после получения принципалом оплаты товара, проданного при посредничестве агента. Агент также имеет право на вознаграждение со сделок, не исполненных по вине принципала. Как правило, уплата вознаграждения производится в определенные промежутки времени или по истечении установленного периода и переводится в общей сумме. Агент с исключительным правом имеет основание на получение вознаграждения за все сделки, заключенные принципалом на закрепленной за ним территории, в том числе заключенные без содействия агента.

- вознаграждение агента исчисляется в согласованном проценте от покупной цены, которую покупатель обязан уплатить по условиям заключенного договора, за вычетом расходов на упаковку и транспортировку товара, стоимости страхования, уплаты пошлин, налогов и сборов, выплаты комиссионного вознаграждения, причитающегося третьим лицам. Иными словами, вознаграждение исчисляется с нетто-сумм (*англ.* net amount), поступающих к принципалу за проданный товар. Если по условиям соглашения право на вознаграждение возникает после поступления платежа принципалу, расчет его производится по поступившим суммам чаще всего по состоянию на последний день каждого квартала, реже - ежемесячно.

- размер комиссионного вознаграждения агенту зависит от функций, которые он выполняет, от вида товара и практики, сложившейся в той или иной стране. Большое значение имеет также объем услуг, оказываемых агентом, уровень конкурентоспособности продаваемых им товаров, степень освоенности рынка, острота конкурентной борьбы, а также репутация и квалификация агента. Наибольшее распространение в практике международной торговли имеют ставки комиссионных,

которые колеблются от 2 до 10% стоимости поставки. Комиссионные ставки могут пересматриваться в течение срока действия соглашения в зависимости от изменения общеэкономической конъюнктуры, ассортимента изделий, предложений к продаже нового типа товара, получения крупного заказа.

### 3.3.7. Права и обязанности агента

**Права, предоставляемые агенту.** Также как и в соглашениях с торговцем по договору, предоставленное право на совершение операций на определенной территории может быть простым, исключительным или исключительным с ограничениями.

Простое право агента в соглашении может определяться так называемым условием о прямых продажах (*англ. direct sales clause*). В соответствии с этим условием принципал сохраняет за собой право вести переговоры с покупателями на территории агента, без участия последнего.

Условие о предоставлении агенту исключительного права называется монопольной оговоркой (*англ. monopoly clause*). Иногда при этом оговаривается, что товары принципала не будут поступать на территорию агента через посредников третьих стран. Это так называемое условие о косвенных запородах (*англ. indirect sales clause*). Агент заинтересован в получении исключительного права, так как ему выгодно быть единственным представителем на определенной территории и не конкурировать на рынке с другими фирмами, предлагающими товар той же марки. Принципал обычно предоставляет исключительное право агенту лишь после того, как убедится в его добросовестности и умении успешно вести дела. Исключительное право агента может быть ограничено принципалом, если последний сохранит за собой право непосредственной поставки определенным покупателям или определенной категории покупателей (например, государственным учреждениям и предприятиям и т.п.). Если специально оговорено в соглашении, то агент по таким сделкам получает комиссионные.

Иногда в агентское соглашение вносится **внетерриториальная оговорка** - условие о предоставлении агенту права продавать товары принципала вне выделенной для агента территории (*англ. extraterritorial sales clause*). Агенту может быть предоставлено также право непосредственного получения денежных сумм с покупателя и принятия мер по обеспечению платежа в случае крайней необходимости.

**Обязанности агента.** По договору агент берет на себя широкий круг обязанностей как в отношении организации сбыта, так и защиты интересов принципала. Эти обязанности фиксируются путем внесения в агентское соглашение специальных оговорок.

**Оговорка о неконкуренции.** Суть ее состоит в том, что агент не имеет права в период действия соглашения (и, если оговорено, после его истечения) предлагать, покупать или осуществлять рекламу товаров, являющихся конкурентными для товаров принципала, а также не имеет права представлять ни прямо, ни косвенно другие фирмы, являющиеся конкурентными на договорной территории.

На агента возлагается, кроме того, обязанность сохранения деловых производственных секретов как во время, так и после окончания договорных отношений. Агент не имеет права выступать как агент, комиссионер или маклер в интересах фирм-конкурентов или участвовать (прямо или косвенно) в капитале этих фирм. Это относится также и к фирмам, находящимся за пределами оговоренного в соглашении района сбыта.

В соглашении может оговариваться, что агент должен немедленно известить принципала обо всех известных ему нарушениях его монопольных прав и принять меры к их защите.

**Оговорка о минимальном обороте.** Эта оговорка означает, что агент принимает

Современный Гуманитарный Университет



на себя обязательство осуществлять посредничество по заключению договоров купли-продажи в объеме не менее согласованной суммы, называемой, минимальной квотой. Данная квота устанавливается на определенный период - обычно на год. В соглашении оговариваются также последствия для агента в случае, если он не добьется минимального размера оборота или если он его превысит.

Оговорка делькредере. Также как и в договоре комиссии, при включении в соглашение этой оговорки агент обязуется гарантировать принципала от любых убытков, которые могут возникнуть вследствие неуплаты цены со стороны лица, купившего товар при содействии агента. Последний принимает на себя делькредере, за что ему выплачивается дополнительное вознаграждение, называемое комиссией за делькредере (*англ. delcredere commission*). Агент, принявший на себя делькредере, обязуется возместить принципалу убытки, возникающие в случае неплатежеспособности покупателя, в пределах суммы, заранее установленной в соглашении.

Осуществление рекламы. На агента возлагается обязанность осуществлять рекламу за свой счет в соответствии с инструкциями принципала. Как правило, в соглашении предусматривается, что принципал обязан высылать агенту бесплатно образцы, чертежи, каталоги и рекламные материалы на согласованном языке и в количестве по своему усмотрению. Эти образцы и материалы остаются собственностью принципала и подлежат возврату последнему после прекращения действия агентского соглашения. Агент обязан согласовывать с принципалом содержание и формирование рекламных материалов, создаваемых агентом, рекламу, помещаемую в журналах и газетах, а также выбор изданий, намеченных для этих целей.

Осуществление послепродажного обслуживания может быть возложено на агента, если это оговорено в соглашении. При этом должны быть четко обусловлены размер предоставляемых услуг и сумма вознаграждения, уплачиваемая за них сверх комиссионных.

О представлении информации и отчетности принципалу. Агент обязан периодически информировать принципала:

- о своей деятельности;
- о состоянии конъюнктурного рынка, валютных и таможенных правилах, правилах регулирования импорта в своей стране;
- о всех неполадках, обнаруженных в оборудовании, проданном клиентам;
- о деятельности на своем рынке конкурентов, их ценах, условиях платежа, о технических данных их товаров и появлении у них новых видов изделий;
- о всех обстоятельствах, имеющих значение для реализации интересов принципала на договорной территории.

Сроки и периодичность представления информации и отчетности определяются конкретными условиями соглашения.

При наличии в соглашении специальных условий агент обязан:

- принять все возможные меры для сбыта товаров принципала;
- при заключении сделок с клиентами включать в контракт цены, а также условия поставки и платежа, установленные принципалом;
- при заключении агентского соглашения с другой фирмой (не конкурирующей) или при получении заказа от покупателя известить об этом принципала и получить его согласие;
- иметь склад запасных частей и снабжать ими потребителей;
- создать сеть субагентов по продаже и техническому обслуживанию машин, посредничество по продаже которых он осуществляет, и информировать принципала о всех соглашениях, заключенных с субагентами;
- регулярно посещать своих клиентов-покупателей;
- не разглашать конфиденциальность сведений, полученных в ходе агентской деятельности.

### **3.3.8. Права и обязанности принципала**

В соглашении указывается, что принципал обязан передать агенту (бесплатно или за плату) материалы, необходимые для осуществления его деятельности (образцы, чертежи, каталоги, рекламные материалы), и сообщить условия сделок, заключаемых при посредничестве агента. Если принципал не может принять заказ, переданный агентом, он должен своевременно известить об этом агента. Принципал имеет право на изменение цены. Он может также настаивать на контроле над ценами по сделкам, которые агент заключает от его имени. Это особенно важно в случае изменения курсов валют, повышения таможенных пошлин, введения количественных ограничений в стране импортера и т.п. Принципал сохраняет за собой право регистрации торговых марок товаров, сбываемых через агента.

## **ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

1. Составьте логическую схему базы знаний по теме юниты

## 2. Установите соответствие:

1.EXW	1. Свободно на борту судна - продавец обязан поставить за свой счет товар на борт судна, зафрахтованного покупателем, в согласованном порту погрузки, в установленный срок и вручить покупателю чистый бортовой коносамент
2.FCA	2. С завода (с предприятия, с рудника, со склада) - при этом базисном условии на продавце не лежит никакой обязанности по транспортировке товара
3.FAS	3. Свободно у перевозчика - продавец по этому базисному условию выполняет свою обязанность поставить товары, очищенные для экспорта, на попечение перевозчика, указанного покупателем в поименованном месте или пункте
4.FOB	4. Свободно вдоль борта судна - при этом базисном условии продавец обязан поставить за свой счет товар в обусловленный в контракте порт погрузки в указанное покупателем место в согласованный срок и расположить товар вдоль борта судна, зафрахтованного покупателем
5.CFR	5. Стоимость и фрахт - продавец обязан зафрахтовать за свой счет судно, оплатить стоимость фрахта до согласованного порта назначения и погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в установленный в контракте срок
6.CIF	6. Стоимость, страхование и фрахт - продавец обязан зафрахтовать судно, оплатить фрахт, доставить товар в порт отправления, погрузить его за свой счет на борт судна в согласованный срок и вручить покупателю чистый бортовой коносамент
7.CPT	7. Провозная плата и страхование оплачены до... продавец оплачивает стоимость перевозки до поименованного места назначения (заключает договор перевозки), страхует товар (заключает договор страхования и выплачивает страховую премию страховщику) и выписывает страховой полис на имя покупателя
8.CIP	8. Провозная плата оплачена до - продавец обязан: заключить за свой счет договор перевозки до согласованного пункта в месте назначения и оплатить провозную плату перевозчику; передать товар на попечение первого перевозчика на его грузовом терминале (складе) и получить грузовую расписку; предоставить покупателю транспортный документ (коносамент, накладную или расписку перевозчика), выданный перевозчиком, а также произвести очистку товаров для экспорта

Современный Гуманитарный Университет

9. DAF	9. Поставлено на судне - продавец несет все риски и расходы, падающие на товар, до момента, когда он был в действительности предоставлен в распоряжение покупателя на борту судна в поименованном порту назначения (до выполнения таможенных формальностей)
10. DES	10. Поставлено на границе - продавец обязан поставить в распоряжение покупателя в срок, обусловленный в договоре, товары, очищенные для экспорта, в поименованный пункт и место на границе до таможенной границы другой страны
11. DEQ	11. Поставлено с оплатой пошлины - продавец несет все риски, расходы по доставке товара в обусловленное место и в срок, установленный в договоре, оплачивает пошлины, налоги и другие сборы, связанные с поставкой товаров в страну импорта, т.е. предоставляет покупателю товары, очищенные для импорта
12. DDU	12. Поставлено на пристани (с оплатой пошлины) - продавец несет все расходы по доставке товара на пристань в порту назначения, включая оплату фрахта и расходы по выгрузке товара и расположению его на пристани
13. DDP	13. Поставлено без оплаты пошлины - продавец должен предоставить товары в распоряжение покупателя в поименованном месте в стране импорта

### 3. Разрешите следующие ситуации:

#### Ситуация 1

Составить проект внешнеторгового контракта на поставку трикотажных изделий фирмой "Трансфлэш" (Австрия) объединению "Палмора" г. Москва на условиях CIP-Москва (ИНКОТЕРМС-90) по следующей схеме: наименование контракта, договаривающиеся стороны, предмет контракта, цена и общая сумма контракта, сроки и дата поставки, качество товара, упаковка, маркировка, платеж (предоплата), поставка и прием товара, рекламации, страхование, арбитраж (постоянно действующий третейский суд), форс-мажор, прочие условия, юридические адреса сторон.

#### Решение:

---



---



---



---

---

---

### Ситуация 2

Составить проект внешнеторгового договора о предоставлении фирмой “Берлин-Хеми АГ” (ФРГ) компании “Экохелп-Групп” (Россия) права на совершение сделок по продаже фармацевтических препаратов на условиях консигнации по следующей схеме: наименование соглашения, до-говаривающиеся стороны, предмет договора (определение товара, территории, срок консигнации и т.п.), расходы по транспортировке на условиях CIF - Москва (ИНКОТЕРМС-90) цены и условия платежа, поставка товаров (срок поставки, качество поставляемых товаров, упаковка и маркировка, извещение об отгрузке, сдача и приемка товара), ответственность сторон, порядок заявления претензий, арбитраж (типовая арбитражная оговорка), общие условия (изменения и дополнения к договору, передача прав и обязанностей, таможенные пошлины и т.д.), срок действия договора, юридические адреса сторон.

#### Решение:

---

---

---

---

---

---

### Ситуация 3

Составить проект внешнеторгового договора на поставку фирмой “Марица” (Болгария) мясных и овощных консервов фирме “Эко” (Россия) на условиях франко-склад г. Москва (ИНКОТЕРМС-90) по следующей схеме: наименование договора, договаривающиеся стороны, предмет договора, цена товара, сроки и условия поставки, упаковка и маркировка, платежи (аккредитив на сумму ежеквартальной поставки), гарантии, рекламации, штрафные санкции, форс-мажор, ответственность сторон, срок действия договора, заключительные положения (изменения и дополнения к договору, передача прав и обязанностей и т.д.), юридические адреса сторон.

#### Решение:

---

---

---

---

---

---

#### *Ситуация 4*

Составить проект внешнеторгового контракта на поставку кофе компанией "Пеле" (Бразилия) Торговому Дому г. Москва на условиях СІР г. Санкт-Петербург по следующей схеме: наименование контракта, договаривающиеся стороны, предмет контракта, цена, сроки и условия поставки, платеж (авансовый), качество товара и гарантия, упаковка и маркировка, порядок отгрузки, сдача-приемка товара, рекламации, санкции, форс-мажор, арбитраж (ad hoc), другие условия (сборы, налоги, получение лицензий, передача прав и обязанностей, вступление контракта в силу и т.п.), юридические адреса сторон.

#### **Решение:**

---

---

---

---

---

---



## ФАЙЛ МАТЕРИАЛОВ

### СЕРТИФИКАТ УЧЕТА КОНТРАКТА N \_\_\_\_\_

1. Организация-заявитель и ее адрес	ЭКСПОРТ / ИМПОРТ
2. Покупатель/продавец и его адрес:	3. _____ от ____ - ____ - ____ К О Н Т Р А К Т Срок действия с _ по _
5. Страна покупателя/продавца	4. Банк заявителя и его адрес, номер счета
6. Характер сделки	8. Банк покупателя/продавца и его адрес, номер счета
7. Базис поставки	9. Условия платежа
10. Код товара по ТН ВЭД, наименование и характеристика товара	12. Количество
11. Единица измерения	13. Валюта платежа
	14. Цена за единицу
	15. Стоимость
16. Особые отметки	17. Ф.И.О. Уполномоченного МВЭС РФ, выдавшего сертификат

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТРАКТ**

### **ЮНИТА 3**

#### **МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТРАКТ**

Редактор Н.Г. Павлова  
Оператор компьютерной верстки А.С. Поляков

---

Изд. лиц. ЛР № 071765 от 07.12.98 г.  
Тираж

---

Сдано в печать  
Заказ

---

Современный Гуманитарный Университет