

**ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ**

080301 «Коммерция (торговое дело)»

Институт международного бизнеса и экономики

Сидоров В.П. к.э.н., доцент кафедры маркетинга и коммерции.

# Содержание внешнеторгового контракта купли-продажи

# Содержание

1. Понятие контракта
2. Содержание  
внешнеторгового контракта
3. Типичные ошибки,  
допускаемые при  
заключении контрактов.

# Контракт

- это соглашение сторон о намерениях, которое достигается с целью установления, изменения или прекращения прав и обязанностей.

Время заключения контракта обычно определяется моментом, когда стороны достигли соглашения по предмету контракта.

Контракт считается заключенным

- ❖ когда продавец выразил желание продать данный товар по определенной цене, а покупатель в ответ подтвердил желание данный товар приобрести.
- ❖ на основании совпадения намерений сторон (соглашения), в какой бы форме - устной (даже по телефону) или письменной - оно ни состоялось.

# ***Внешнеторговый контракт***

*является основой внешнеэкономической деятельности российского предприятия.*

***Он определяет правовую базу взаимоотношений сторон. Поэтому очень важно правильно оформить его, надлежащим образом изложить в нем условия сделки и защитить свои интересы.***

## Контракт как документ составляется со следующими основными целями:

- - подтвердить факт достижения сторонами соглашения (контракта), а также зафиксировать его содержание;
- - служить основанием (доказательством) для разрешения конфликтов в случае их возникновения;
- - предотвратить возникновение конфликтов и недоразумений за счет документарного определения прав и обязанностей сторон

# *Типовой контракт*

— это примерный договор или ряд унифицированных условий сделки, изложенных в письменной форме.

Типовой контракт представляет собой образец (проект) договора и служит основой переговоров о заключении внешнеторговой сделки. Он может изменяться и дополняться сторонами. Условия соответствующего типового контракта становятся обязательными для сторон только тогда, когда они воспроизведены в заключенном сторонами договоре или в нем содержится прямая отсылка к таким условиям.

# Содержание внешнеторгового контракта

Контракт купли-продажи содержит следующие пункты (разделы, статьи):

□ **Преамбула** предшествует тексту контракта и начинается со слова “контракт” в середине страницы и согласованный продавцом и покупателем его номер. Далее в преамбуле указываются фирменные наименования сторон и их местонахождение (название страны и города). Даётся определение сторон как контрагентов. Например, “Продавец” и “Покупатель”. Адреса Покупателя и Продавца, как юридические, так и почтовые, указываются полностью. Кроме того, должен быть указан контактный телефон, факс, телекс.

# Предмет контракта (наименование товара)

- Предмет контракта описывает действие или совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки. Вид действия: поставка товаров за границу (экспорт) или поставка зарубежных товаров в Россию (импорт).
- Объект контракта это сам товар, продукция, а также результат производственного и научно-технического сотрудничества, приобретающий при реализации форму товара.

# *Количество товара*

- Количество товара указывается в характерных для него единицах измерения: мерами веса, объёма, длины, площади, в штуках, в условных единицах, комплектах. При указании количества товара необходимо использовать метрическую систему мер, либо давать эквивалент в метрических единицах.

# Качество товара

- Здесь устанавливается совокупность свойств (технико-экономических и эстетических), определяющих пригодность товара для использования его по назначению. Применяются различные способы определения качества, например: по стандарту, по техническим условиям, по спецификации, по образцу, по предварительному осмотру, по содержанию отдельных веществ в товаре, по выходу готового продукта, по натуральному весу, по размеру отдельных частей, по способу “тель-кель”.
- Кроме этого во внешнеторговой практике существуют специальные понятия:
  - кондиция (quality requirements) – означает условие о качестве и упаковке товара;
  - обычное экспортное качество (shipping quality).

# Цена и общая стоимость

- Цена товара, по которой он реализуется на внешнем рынке, - есть внешнеторговая цена (foreign trade price).
- По согласованию сторон цены фиксируются в контракте в валюте одной из стран-контрагентов, либо в валюте третьей страны, или в международных валютных единицах.
- В разделе “Цена и общая стоимость Контракта” обычно устанавливается вид цены по способу фиксации и методу ее определения. **Твердые цены, Подвижные цены, Цены с последующей фиксацией, Скользящие цены**

# Окончательная цена включает в себя

1. *Поправка на технико-экономические параметры*
2. *Поправка на комплектацию.*
3. *Поправка на базисные условия поставок*
4. *Поправка по срокам поставки (инфляционная).*
5. *Поправка на условие платежа*
6. *Поправка на количество*
7. *Поправка на валюту.*

Большое значение при определении конкретной цены имеют различного рода **скидки с цены**

## **Виды скидок:**

- **Общая (простая) скидка** предоставляется с прейскурантной или со справочной цены товара. Она может находиться в интервале от 20 % до 40 %. Эти скидки часто применяются при заключении сделок на машины и оборудование.
- **Бонусная скидка** (за объем оборота) обычно дается постоянным покупателям на основе специальной договоренности. При этом в контракте устанавливается шкала скидок пропорционально достигнутому обороту в течение определенного срока и порядок выплаты сумм на базе этих скидок. Бонусная скидка может составлять 15-20 % оборота.
- **Прогрессивная скидка** (за количество) дается покупателю если была сделана поправка на увеличение количества товара, так как ведут к уменьшению издержек производства (12%).
- **Скидки сконто.** Предоставляются за оплату наличными и за досрочное окончание платежей (2%).

# Виды скидок:

- **Временные скидки** (сезонные). Скидки для потребителей, совершающих несезонные покупки (2%).
- Поставщики-экспортеры предоставляют своим постоянным посредникам **дилерские скидки** при продаже автомобилей тракторов, оборудования в среднем в объеме 15-20 % розничной цены
- При продаже автомобилей, электрооборудования, транспортных средств применяется **скидка за возврат ранее купленного товара фирмы** в размере 25-30 % прейскурантной цены.
- Экспортеры могут предоставлять **специальные скидки** привилегированным импортерам, в заказах которых они испытывают большую заинтересованность и которые являются их постоянными клиентами (6%).
- Поставщик может предоставить также **экспортные скидки** для повышения конкурентоспособности своей продукции на внешнем рынке.
- Возможно также предоставление **скрытых скидок** импортеру в виде снижения процентов за кредит, оказания бесплатных услуг и предоставления бесплатных образцов.

# ***Базисные условия поставки***

После согласования контрактной цены и объема поставляемой продукции рассчитывается общая стоимость контракта. Расходы, которые несет экспортер, включаются в цену товара. Они называются базисными.

# Условия платежей.

В этом разделе указываются:

- валюта платежа в соответствии с классификатором валют, который используется таможенными службами в целях таможенного оформления.
- срок платежа, условия рассрочки платежа, если такая рассрочка предоставлена.
- перечень документов, на основании которых может быть произведена оплата.

# Срок поставки

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

**Срок поставки в контракте купли-продажи может быть установлен одним из следующих способов:**

- — определением календарного дня поставки;
- — определением периода, в течение которого должна быть произведена поставка
- — путем указания числа дней, недель, месяцев, счет которых начинается с момента совершения одной из сторон (или обеими сторонами) предусмотренного в контракте действия по исполнению обусловленной обязанности, например “в течение шести месяцев со дня получения продавцом извещения покупателя (заказчика) об утверждении им чертежей” или “через 10—12 недель после поставки предыдущей партии”.

# Упаковка и маркировка

**В тексте этого раздела желательно оговорить, что продавец обязан выполнить упаковку, отвечающую следующим условиям**

- международным требованиям безопасности при перевозе опасных грузов (химически опасные, взрывоопасные, пожароопасные вещества, представляющие радиоактивную опасность).
- современным способам ведения погрузочно-разгрузочных работ (упаковка на поддонах, в контейнерах, отвечающих международным стандартам, наличие специальных устройств для стропления грузов)

**Маркировка товара должна содержать, как минимум, следующие реквизиты:**

- наименование покупателя (грузополучателя) и его официальный адрес;
- номер контракта; номер ящика (если в партии несколько ящиков, ч о нумерация осуществляется в виде дроби- в числителе — номер ящика, в знаменателе — число ящиков в партии); вес брутто в метрических единицах; вес нетто в метрических единицах; при необходимости соответствующую международным стандартам дополнительной маркировку, указывающую на характер груза и способы обращения с ним.

# Санкции за нарушение условий контракта

## Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор)

К форс-мажорным обстоятельствам относятся события чрезвычайного характера, которые невозможно предвидеть. Это – стихийные бедствия, пожар, наводнение и т.д.

*Транспортные условия (порядок отгрузки)*  
*Приёмка – сдача товара*  
*Претензии (рекламации)*  
*Страхование*  
*Арбитраж*  
*Прочие условия*  
*Реквизиты контракта*

# Типичные ошибки, допускаемые при заключении контрактов.

1. Вступая в переговоры с зарубежным партнером о заключении контракта, российские предприниматели нередко не проверяют ни правового статуса партнера (что юридически он собой представляет, где зарегистрирован, каков объем его правоспособности), ни его финансового положения и коммерческой репутации, ни полномочий его представителя на заключение контракта.
2. в преамбуле контракта наименование зарубежного партнера отличается от указанного в разделе "Юридические адреса сторон".
3. При составлении контракта нередко не учитывается, что отношения сторон определяются не только условиями контракта, но и нормами применимого права.
4. При составлении контракта не всегда принимается во внимание, что имеются существенные расхождения в решении одних и тех же вопросов в праве разных государств

5. **Весьма часто допускаются неточности при применении в контрактах торговых терминов, сложившихся в практике международной торговли, в частности определяющих базисные условия поставки.**
6. **Встречаются противоречия между отдельными условиями контракта**
7. **Наряду с очень краткими контрактами, содержащими минимум условий (предмет контракта, включающий наименование и количество товара; цена с указанием базиса поставки; требования к качеству; срок поставки; условия платежа), нередко заключаются многостраничные очень подробные контракты, предусматривающие значительное число дополнительных условий.**

# Вопросы для самостоятельной подготовки:

- Внешнеторговый контракт, цели и формы его составления. Нормативная база внешнеторговых контрактов. Типовые контракты.
- Структура и содержание внешнеторгового контракта купли-продажи.
- Преамбула контракта. Предмет контракта. Определение количества и качества товара.
- Цена и общая стоимость контракта. Виды цен. Определение валюты цены.
- Поправка к цене контракта. Виды скидок во внешнеторговом контракте.
- Базисные условия поставки. «Инкотермс – 2000».
- Сроки поставки товара. Переход права собственности и рисков.
- Условия платежей во внешнеторговом контракте.
- Упаковка и маркировка во внешнеторговом контракте.
- Приёмка-сдача товара. Претензии. Арбитраж.
- Типичные ошибки, допускаемые при заключении контрактов.

# Использование материалов презентации:

Использование данной презентации, может осуществляться только при условии соблюдения требований законов РФ об авторском праве и интеллектуальной собственности, а также с учетом требований настоящего Заявления.

Презентация является собственностью автора. Разрешается распечатывать копию любой части презентации для личного некоммерческого использования, однако не допускается распечатывать какую-либо часть презентации с любой иной целью или по каким-либо причинам вносить изменения в любую часть презентации. Использование любой части презентации в другом произведении, как в печатной, электронной, так и иной форме, а также использование любой части презентации в другой презентации посредством ссылки или иным образом допускается только после получения письменного согласия автора.