

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 % розничном 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.