

* Контракт международной купли-продажи

1. Контракт международной купли-продажи товаров как основной документ во ВЭД;
2. Содержание и условия международного контракта.

* **Контракт международной купли-продажи**

— основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержатся договоренности сторон о поставке товара; обязательство продавца-экспортера в оговоренные сроки передать в собственность покупателя-импортера товары согласованного количества и качества и обязательство покупателя-импортера принять и оплатить поставленные товары.

При разработке текста контракта необходимо исходить из определенных методических принципов, среди которых:

- 1) учет соответствующей нормативной правовой базы заключения международных договоров, выработанной мировым сообществом;
- 2) соблюдение национального законодательства в части порядка оформления международных сделок стран – контрагентов договора;
- 3) учет наличия типовых контрактов;
- 4) контракт — это система, в которой изменение одного из условий, например, увеличивающего обязанности экспортера, ведет к изменению других условий, в том числе обязанностей импортера, поэтому при составлении контракта применяется системный подход;
- 5) каждая сторона в контракте отстаивает свои интересы, но учитывает интересы другой стороны. Без компромиссов подписание контракта станет невозможным;
- 6) каждая из сторон должна учитывать ошибки как типичные, так и свои, допущенные в ранее заключенных контрактах.

Признаки контрактов международной купли-продажи

1. один из контрагентов по сделке – представитель иностранного государства
2. товар поставляется на зарубежную территорию
3. в процессе доставки товар пересекает границы 2-х и более государств
4. подписывается уполномоченными лицами, подписи которых заверяются печатями контрагентов

Функции контракта международной купли-продажи

1. юридическое закрепление отношений между сторонами (обязательство)
2. определение порядка, последовательности и способа совершения сделок
3. предусматривать меры по обеспечению выполнения обязательств

Условия контракта классифицируются:

- 1) на существенные**, невыполнение которых одной стороной дает право другой стороне расторгнуть контракт с возмещением ей всех потерь, последовавших в связи с расторжением контракта, и **несущественные**, при неисполнении или ненадлежащем исполнении которых одной стороной другая не имеет права отказаться от принятых обязательств, но вправе требовать надлежащего исполнения нарушенного условия и возмещения ущерба в соответствии со штрафными санкциями, зафиксированными в контракте;
- 2) обычные**, которые, как правило, присутствуют в тексте контракта (например, арбитраж, форс-мажор и др.) и **специфические**, присущие только данному контракту (например, конфиденциальность, патентная оговорка и т.п.);
- 3) юридические**, фиксирующие место и дату подписания контракта; наименование сторон; правомочность лиц, подписывающих контракт; санкции за ненадлежащее исполнение или неисполнение сторонами своих обязательств; условия прекращения контракта, арбитраж и коммерческие условия сделки — количество, качество товара и сумма контракта, валюта цены и платежа, порядок и сроки расчетов и др.

Различают следующие виды контрактов:

по продолжительности:

- разовые; с периодической поставкой

в зависимости от формы оплаты

- с оплатой в товарной форме; с оплатой в денежной форме; с оплатой в смешанной форме.

в зависимости от разработчика

- Индивидуальные; типовые.

Наиболее распространены типовые контракты (общие условия) разработанные Европейской Комиссией ООН. Они составлены применительно к основным внешнеторговым товарам (оборудованию, зерновым, потребительским товарам, на поставку и монтаж оборудования), существует более 30 вариантов типовых контрактов.

Так, ряд типовых контрактов разработан международными торговыми ассоциациями Великобритании: Торговой ассоциацией пищевого и кормового зерна (GAFTA), Федерацией ассоциаций по торговле маслосеменами, растительным маслом и жирами (FOSFA), Британской ассоциацией шерсти, Лондонской ассоциацией какао, Лондонской ассоциацией по торговле каучуком и др.

Структура контракта международной купли-продажи товаров, как правило, включает в себя следующие статьи:

- 1. Коммерческие условия контракта
 - преамбула;
 - предмет контракта (наименование товара);
 - количество товара;
 - качество товара;
 - цена и общая стоимость;
 - базисные условия поставки;
 - сроки поставки;
 - упаковка и маркировка;
- 2. Валютно-финансовые условия
 - условия платежа;
- 3. Транспортные условия
 - транспортные условия (порядок отгрузки);
 - страхование;
 - сдачу-приемку товара;
- 4. Другие условия
 - гарантии;
 - рекламации;
 - штрафные санкции;
 - форс-мажор;
 - арбитраж;
- 5. Специфические условия
 - прочие условия.

Любой внешнеторговый контракт начинается с преамбулы, где отражаются:

- наименование заключаемого документа;
- его номер;
- место и дата заключения;
- определения сторон (фирменные наименования, их местонахождение, определение сторон как контрагентов: «продавец» и «покупатель»).

Пример.

Контракт № 001-UR/01

г. Краснодар

19 марта 2001 г.

Стороны договора: фирма «Сумитомо Корпорейшн» (Токио), именуемая в дальнейшем Продавец, с одной стороны, и ООО «Агросоюз «Юг Руси» (Краснодар), именуемая в дальнейшем Покупатель, с другой стороны, заключили контракт на следующих условиях.

Коммерческие условия

В статье «Предмет контракта» указываются:

- его наименование;
- краткая характеристика;
- код по таможенной классификации страны назначения;
- количество;
- срок поставки и базисные условия поставки в соответствии с ИНКОТЕРМС.

Для обозначения предмета контракта используется его точное наименование, наиболее употребимое в стране покупателя.

Условие «количество товара» может быть выделено в отдельную статью, а может быть объединено с другими (например, с «предметом контракта»), но в любом случае в него включаются:

- объем закупки;
- единица измерения количества;
- система мер и весов;
- порядок определения количества;
- оговорка о включении (невключении) упаковки и тары в количество.

Количество товара указывается в характерных для него единицах измерения веса, объема, длины, в штуках, комплектах и т.п.

Условие «качество товара» содержит качественную характеристику товара, т.е. совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению. Способы определения качества зависят от вида товара, от сложившейся практики международной торговли и отличаются многообразием.

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

В статье **«Цена и общая стоимость контракта»**, как правило, отражаются:

- цена единицы товара;
- валюта цены;
- базисные условия поставки товара;
- способ фиксации цены;
- общая сумма контракта.

В условии «сдача-приемка товара» отражается порядок сдачи-приемки, а именно:

- вид сдачи-приемки (предварительная, окончательная);
- место фактической сдачи-приемки (склад продавца, согласованный пункт отправления, склад покупателя или конечный пункт реализации товара);
- способы сдачи-приемки по количеству и качеству (на основе документов, подтверждающих соответствие количества и качества поставленного товара условиям контракта, либо путем их проверки в фактически поставленном товаре);
- методы сдачи-приемки (выборочный или сплошной);
- кто осуществляет приемку товара (покупатель или по его поручению независимая сюрвейерская компания либо представители обеих сторон).

Под сдачей товара понимается передача товара продавцом во владение покупателя в соответствии с условиями контракта купли-продажи.

Приемка товара — это проверка соответствия качества, количества и комплектности товара его характеристикам и техническим условиям, указанным в контракте.

В статье «Срок поставки» отражается момент или временной период, когда продавец обязан передать в собственность покупателя товар, являющийся предметом сделки.

Существует несколько способов определения срока поставки:

- фиксируется календарный день поставки;
- фиксируется период, в течение которого должна быть произведена поставка («не позднее...», «в течение...», «ежемесячно до... числа»);
- немедленная поставка (в течение 1—14 дней в соответствии с торговыми обычаями);
- как можно быстрее;
- по мере готовности товара;
- по открытию навигации и т.п.

В этой статье, как правило, оговариваются возможности досрочной и частичной поставок, а также санкции за нарушение сроков поставки.

Приложением к данной статье в долгосрочных контрактах с периодическими поставками может быть график поставки.

Упаковка и маркировка могут быть отдельными статьями или объединенным условием контракта международной купли-продажи товаров.

Различают внешнюю упаковку — тару (контейнеры, ящики, картонные коробки и т.п.) и внутреннюю, неотделимую от товара (коробка для обуви, пачка для сигарет и т.п.).

Требования к упаковке делятся на общие, обеспечивающие сохранность груза в процессе транспортировки, и специальные, исходящие от импортеров и стран, через которые груз проходит транзитом.

В целом в содержании статьи «**Упаковка**» отражается обязанность продавца обеспечить товар упаковкой, отвечающей специфике товара, принятым международным обычаям и правилам, современным методам ведения погрузочно-разгрузочных работ, условиям транспортировки и его ответственность за повреждение товара из-за несоответствия упаковки условиям контракта.

1. Товар, поставляемый по настоящему Контракту, должен отгружаться в таре и упаковке, соответствующей характеру поставляемого товара. Упаковка должна обеспечивать полную сохранность груза от всякого рода повреждений и порчи при его перевозке с учетом возможных перегрузок и длительного хранения. Всякие изменения в таре и упаковке должны согласовываться с Покупателем.

2. Каждая упаковочная единица товара должна иметь следующую маркировку:

- номер и дату Контракта;*
- наименование Покупателя и его реквизиты;*
- номер партии;*
- вес брутто;*
- вес нетто;*
- общее количество товара в маркируемой единице;*
- дополнительные манипуляционные знаки для специального обращения с товаром («Осторожно», «Верх», «Беречь от влаги», «Не кантовать», «Ограничение температур»).*

3. Продавец несет ответственность в пределах базисных условий DDU за убытки, возникшие вследствие некачественной или ненадлежащей консервации упаковки, расходы на перемаркировку в случае ее несоответствия условиям настоящего Контракта, а также связанные с повреждением товара и (или) отгрузкой его не по адресу вследствие неполноценной или неправильной маркировки.

Валютно-финансовые условия контрактов

включают:

- 1) валютные условия сделки (установление валюты цены товара, валюты платежа, порядка пересчета первой во вторую и валютные оговорки, страхующие стороны от валютных потерь);
- 2) сроки платежа;
- 3) финансовые условия, где отражаются способы платежа (наличный платеж, платеж с авансом, платеж в кредит) и формы расчетов по сделке (инкассовая, аккредитивная, на открытый счет, банковский перевод, вексель).

Все вышеназванные валютные условия контракта прописываются в статье **«Условия платежа (платеж)»**. Формулируя данную статью, экспортер стремится застраховать себя от неоплаты, несвоевременного или неполного поступления валютной выручки, а импортер — выбрать более дешевые и простые формы международных расчетов.



В условия платежа, как правило, включаются:

- валюта платежа;
- порядок пересчета валюты цены в валюту платежа при их несовпадении;
- валютные оговорки;
- сроки платежа;
- способы платежа;
- формы расчетов;
- наименование и реквизиты банков, через которые осуществляются расчеты;
- порядок распределения расходов по оплате между сторонами;
- перечень документов, служащих основанием для платежа;
- гарантии выполнения сторонами платежных обязательств.

Пример. Формулировка статьи «Условия платежа» из контракта международной купли-продажи семян подсолнечника урожая будущего года на условиях FOB (г. Краснодар):

1. Покупатель перечисляет до 31 мая 2004 г. 300 000 (триста тысяч) долларов США в качестве предоплаты за первые 3000 т от общего количества, которое должно быть отгружено до 15 декабря 2003 г., в том числе: 2000 т — по цене 220 долларов за одну тонну и 3000 т — по цене 225 долларов. В случае изменения конъюнктуры рынка цена и (или) количество второй партии может быть изменено по взаимному согласованию сторон.

2. Покупатель перечисляет сумму, равную стоимости погруженного на судно груза, за минусом предоплаты на счет Продавца в течение трех банковских дней по представлению оригиналов судовых грузовых документов представителю Покупателя в России:

а) счета-фактуры в трех экземплярах;

б) полного комплекта (трех оригиналов и трех копий) чистого бортового коносамента, подписанного капитаном судна и подтвержденного печатью судна с пометкой «фрахт оплачен»;

в) сертификата качества, выписанного Государственной хлебной инспекцией в оригинале и трех копиях, подтверждающего, что качество отгруженных семян отвечает условиям Контракта;

г) фитосанитарного (карантинного) сертификата, выданного представителем Министерства сельского хозяйства России в оригинале и трех копиях;

д) сертификата происхождения товара, выписанного Торгово-промышленной палатой в оригинале и трех копиях;

е) сертификата радиоактивности товара в пределах допускаемых ЕС с указанием уровней радиоактивности по цезию 134/137 в оригинале и трех копиях;

ж) расписки капитана судна, подтверждающей получение последним отдельной папки, содержащей копии коносамента, оригиналов сертификатов.

Транспортные условия — особый раздел договора международной купли-продажи товаров, где прописываются порядок перевозки грузов, сроки отгрузки и доставки товара, порядок расчетов за услуги по транспортировке груза.

Конкретное содержание данного условия зависит от базиса поставки товара, типа груза, вида транспорта, способа транспортировки, от международных норм и правил перевозки грузов различными видами транспорта.

Транспортные условия могут быть самостоятельной статьей в контракте, а чаще всего прописываются в статьях «Порядок отгрузки» и «Отгрузочные работы».

В транспортные условия контракта включаются:

- сроки отгрузки товара;
- место и порядок сдачи товара продавцом покупателю;
- наименование перевозчика;
- наименование портов, железнодорожных станций, пунктов перехода — границы, пунктов перегрузки;
- определение сторон, оплачивающих расходы по транспортировке, погрузочно-разгрузочным работам, прочие расходы;
- назначение и порядок расчетов с агентами, брокерами, операторами, экспедиторами, другими посредниками;
- порядок страхования транспортного риска;
- документы, сопровождающие груз;
- порядок информирования продавца или покупателя о подходе транспортных средств в пункты, указанные в контракте;
- сведения о транспортировке груза транзитом через территорию третьих стран.

Пример.

УСЛОВИЯ ПОГРУЗКИ.

Покупатель должен сообщить Продавцу о дате прибытия судна не позже чем за 7 рабочих дней до прибытия судна в порт погрузки.

Продавец должен подтвердить эту дату, фактическое наименование судна должно быть сообщено Покупателем не позднее чем за пять дней до основного времени погрузки (ОВП).

Суда, осуществляющие грузоперевозку, должны соответствовать по своей грузоподъемности объемам предназначенной к отправке продукции.

Покупатель и (или) капитан и (или) агенты судовладельца должны отправить Продавцу за пять дней предварительное извещение и за три дня — точное уведомление об ОВП в порт погрузки.

Продавец назначает один подходящий причал в порту для погрузки товара на судно.

Обычные портовые сборы и пошлины относятся за счет судовладельцев. По требованию Покупателя Продавцом должны быть оплачены ледовые сборы с последующим возмещением стороной Покупателя.

Извещение о готовности в письменной форме, телексом или по радио должно быть передано грузоотправителю, его представителю или агенту в порту погрузки сразу по прибытии судна в порт погрузки.

Покупатель должен принять все необходимые меры для номинирования в порту погрузки агентов Продавца.

Сталийное время в порту погрузки начнется WIPON, WISON, WIFPON, WICCON в два часа пополудни, если извещение о готовности передано капитаном судна или агентами в пределах местных конторских рабочих часов до полудня, и в восемь часов утра следующего рабочего дня, если извещение о готовности передано в пределах обычных местных конторских часов после полудня. С пяти часов пополудни по пятницам и в предпраздничные дни до восьми часов утра следующего рабочего дня время не засчитывается.

Погрузка шрота должна производиться со скоростью 1000 (одна тысяча) метрических тонн в погожий рабочий день, состоящий из 24 последовательных часов, причем субботы, воскресенья и праздничные дни не засчитываются, если только они не используются.

Время, фактически затраченное на переход от места стоянки к погрузочному причалу, не засчитывается в стадию.

Если после швартовки судно окажется не готовым во всех отношениях к погрузке, оно считается не готовым к погрузке и обязано подать новый нотис о готовности, после того как окажется во всех отношениях готовым к погрузке. Сталин считается с момента подачи нового нотиса.

Другие условия

Помимо вышеописанных существует еще ряд условий. Их трудно объединить в одну группу с общим критерием, но они обязательно присутствуют в каждом контракте международной купли-продажи:

- страхование;
- рекламации;
- санкции;
- обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор);
- арбитраж.

Страхование. При транспортировке от производителя (экспортера) к потребителю (импортеру) товар может быть подвержен риску порчи или полной утраты. Чтобы избежать возникающих при этом материальных потерь, риск полной или частичной утраты товара страхуется в страховой компании путем заключения соответствующего договора — страхового полиса на рейс (на перевозку товара из одного пункта в другой), на определенный срок, на рейс и срок.

Страхование может производиться любым из партнеров либо в свою пользу, либо в пользу другой стороны или же в пользу третьего лица (им обычно является грузополучатель) за счет той стороны, которая несет риск порчи или утраты груза в соответствии с базисными условиями поставки.

Пример. Содержание статьи «Страхование» в контракте на поставку оборудования на условиях FOB г. Краснодар:

Покупатель принимает на себя все заботы по страхованию в пользу Продавца поставляемого по контракту оборудования с момента его отгрузки с заводов Продавца и (или) его субпоставщиков до момента поставки в соответствии с правилами транспортного страхования.

Расходы по страхованию от заводов Продавца и (или) субпоставщиков до момента поставки товара в размере 0,075% от страховой суммы относятся за счет Продавца и удерживаются при оплате счетов Покупателем.

Страхование за время всего периода транспортировки и перевалок производится на условиях с ответственностью за частную аварию, включая повреждение грузов кранами, маслом, пресной водой (исключая отпотевание) и другими грузами, включая поломку, кражу целых и части мест и недоставку целых мест и во всех указанных выше случаях независимо от процентов повреждения.

Рекламации — это претензии, предъявляемые импортером экспортеру в связи с несоответствием количества или качества поставленного товара условиям поставки. На случай возможных рекламаций в одноименной статье контракта отражаются порядок предъявления рекламаций, сроки их заявления, права и обязанности сторон, способы урегулирования рекламаций.

В пункте «Порядок предъявления рекламации» указывается необходимость ее подачи в письменном виде с предъявлением доказательных документов (акта независимой экспертизы, коносамента или другого транспортного документа, сертификатов, упаковочных листов и т.д.).

Претензии по качеству товара заявляются не позднее трех месяцев, по количеству — не позднее шести месяцев, считая с даты поставки. В Российской Федерации срок исковой давности — три года.

По истечении указанного в контракте срока рекламации не принимаются.

Датой предъявления рекламации считается дата почтового штемпеля или дата направления телекса.

Формулировка статьи «Рекламации» в контракте на поставку обуви: Рекламации могут быть заявлены Покупателем Продавцу в отношении:

а) качества товара — в случае несоответствия товара качеству, обусловленному в контракте, и образцам, а также в случае изменения ассортимента, т.е. пересортицы по артикулам, цветам и т.д.;

б) количества — в случае внутритарной недостачи. Рекламации на пониженное качество нового товара, пересортицу, на скрытые производственные дефекты, выявившиеся при непродолжительной носке обуви, а также в отношении количества должны быть предъявлены Продавцу в течение двух месяцев с даты акта сдачи-приемки.

Содержание и обоснованность рекламаций должны быть подтверждены либо актом экспертизы Торгово-промышленной палаты РФ, либо актом, составленным с участием представителя незаинтересованной компетентной организации, при этом указанные документы являются обязательными и окончательными для обеих сторон, подтверждающими количество и качество товара, и являются основаниями для проведения возможных перерасчетов.

Продавец обязан рассмотреть рекламацию в течение 30 дней, считая с даты получения. Если по истечении указанного срока не последует от Продавца обоснованных возражений, рекламация считается признанной и подлежит удовлетворению.

Весь забракованный товар подлежит возврату Продавцу в течение трех месяцев с даты поставки.

Оплата за возвращенный товар производится немедленно после получения Продавцом забракованного товара.

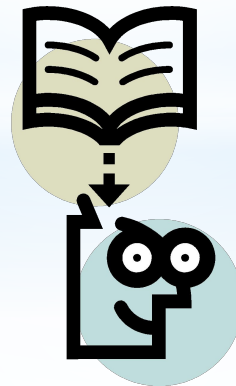
По согласованию с Покупателем Продавец может поставить дополнительно доброкачественный товар взамен ему возвращенного забракованного товара.

Окончательное решение о возможности и сроках поставки — в компетенции Покупателя.

Все транспортные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом дефектного товара, оплачиваются Продавцом.

В качестве способов урегулирования рекламаций в контракте могут быть предусмотрены:

- восполнение недогруза отдельной партией или при следующих поставках;
- возврат товара покупателем и выплата ему продавцом стоимости забракованного товара;
- исправление дефектов за счет продавца;
- замена товара другим, соответствующим условиям контракта;
- уценка товара;
- зачет полученной продавцом суммы за товар при последующих поставках.



Санкции в контракте международной купли-продажи, как правило, устанавливаются на случай нарушения сторонами выполнения обязательств:

- по срокам поставки товара;
- по срокам оплаты товара;
- за не извещение или несвоевременное извещение об отгрузке;
- за односторонний отказ от выполнения контракта;
- за простой транспортных средств;
- за нарушение порядка отгрузки и укладки груза;
- за непредставление или несвоевременное представление документов и т.п.

Способом удовлетворения санкций является уплата штрафа, как правило, в виде определенного процента от общей суммы поставки. Максимальная величина штрафов чаще всего ограничивается 8-10% от стоимости не поставленных в срок товаров.

Пример. Формулировка статьи «Санкции» в контракте на поставку оборудования и запасных частей к нему:

1. В случае опоздания в поставке оборудования, запасных частей к нему и технической документации против сроков, установленных в п. 3 Контракта, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,5% стоимости каждой комплектной машины или установки, в отношении которой имело место опоздание в поставке, за каждую календарную неделю опоздания в течение первых четырех недель опоздания и 1% (один) стоимости за каждую последующую календарную неделю опоздания.

Однако общая сумма штрафа за опоздание в поставке не может превышать 10% стоимости каждой комплектной установки или машины, в отношении которой имело место опоздание в поставке.

2. Размер штрафа не подлежит изменению в арбитражном порядке.

При исчислении штрафа за опоздание количество дней, составляющих меньше половины календарной недели, в расчет не принимается, количество дней более половины календарной недели считается как полная неделя.

Штраф удерживается Покупателем при оплате счетов Продавца. В случае если по каким-либо причинам Покупателю не представится возможность удержать причитающуюся сумму штрафа с Продавца, Продавец обязуется уплатить штраф по первому требованию Покупателя.

Опоздание в представлении технической документации, поставка некомплектной и (или) неполноценной технической документации рассматриваются как опоздание в поставке оборудования, к которому относится техническая документация.

3. В случае если опоздание в поставке оборудования или технической документации к этому оборудованию превысит шесть месяцев против установленного в контракте срока, Покупатель имеет право аннулировать контракт полностью или частично.

В этом случае Продавец обязан уплатить Покупателю штраф в размере 10%, а также немедленно вернуть произведенные Покупателем платежи с начислением годовых.

Обстоятельства непреодолимой силы (**форс-мажор**) — это обстоятельства, возникающие по независимым от сторон причинам в результате неотвратимых событий чрезвычайного характера, которые невозможно было предвидеть при подписании контракта и при наступлении которых исполнение обязательств контракта любой из сторон оказываются полностью или частично невозможными.

В мировой практике к форс-мажорным обстоятельствам относятся:

- неподвластные человеку явления природы (наводнения, землетрясения и т.п.);
- чрезвычайные явления общественного характера (войны, забастовки, эмбарго, изменение торгово-политического режима);
- события, связанные с производственной деятельностью людей (пожары, аварии на ядерных установках и т.п.).

Пример.

Содержание статьи «Форс-мажор»:

При возникновении обстоятельств, неподвластных ни одной из сторон и вызванных непредвиденными условиями, включающими пожары, наводнения, землетрясения и другие природные бедствия, военные действия, блокады, импортные или экспортные запреты, любые действия, связанные с выполнением настоящего контракта, которые становятся невозможными вследствие указанных обстоятельств, откладывается на срок, в течение которого будут действовать такие обстоятельства.

Если указанные в пункте 1 обстоятельства будут продолжаться более шести недель, каждая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения обязательства, причем ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной возможных убытков.

Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по контракту, обязана немедленно известить другую сторону о наступлении и прекращении обстоятельств, препятствующих исполнению обязательства.

Надлежащим доказательством наличия указанных в пункте 1 обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые Торговой палатой соответствующей страны Продавца и Покупателя.

Арбитраж как статья внешнеторгового контракта устанавливает порядок разрешения споров, которые не удалось урегулировать путем переговоров между сторонами. Для этого в статье указываются наименование арбитражного суда, куда стороны будут обращаться в случае необходимости, местоположение последнего, а также подчеркивается обязательность и окончательность решения суда для обеих сторон.

Пример.

Формулировка статьи «Арбитраж»:

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Контракта или в связи с ним, стороны будут решать путем переговоров. Однако в случае невозможности разрешения спорных вопросов путем переговоров эти споры, за исключением подсудности общим судам, подлежат рассмотрению в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате России в г. Москве в соответствии с регламентом этого суда. Решения суда являются окончательными и обязательными для обеих сторон.

Специфические условия

Завершает контракт международной купли-продажи статья «Прочие условия», куда включаются условия, не вошедшие в предыдущие разделы, но которые стороны желают включить в контракт (например, порядок вступления в силу и аннулирования договора); юридические адреса сторон и реквизиты их банков; подписи, заверенные печатями; приложения (если таковые имеются) и дополнения (если таковые заключались), а также:

- лицензии;
- техническая документация;
- инспектирование и испытания;
- гарантии и т.п.

Так, в контрактах, для исполнения которых требуется получение экспортной или импортной лицензии, обязательно выделяется статья «Лицензии», в которой прописывается обязанность одной из сторон на ее получение.

Пример.

Своевременное получение импортных разрешений и лицензий соответствующих инстанций является ответственностью Покупателя. Продавец не может отвечать за задержки в приеме товара Покупателем, связанные с несвоевременным получением данных документов.

Пример.

«Чертежи и техническая документация»:

1. Продавец обязуется выслать в адрес: _____ заказной почтой два экземпляра нижеследующих чертежей и технической документации для каждой комплектной единицы оборудования:

Планировка расположения основного и комплектующего оборудования с основными размерами, а также указанием расстояний между ними за _____ месяц(ев) до срока поставки оборудования.

Чертеж общего вида с размерами и полной спецификацией узлов, сборочные чертежи основных узлов с необходимыми размерами, чертежи специального инструмента и приспособлений, за _____ месяц(ев) до срока поставки оборудования.

Фундаментные и установочные чертежи с данными по статическим и динамическим нагрузкам на фундаменты, с указанием величины нагрузок и мест их приложения, а также сеткой расположения анкерных болтов, за _____ месяц(ев) до срока поставки оборудования.

Если дефект препятствует началу эксплуатации товара, покупатель вправе потребовать неустойку (штраф) как за просрочку в поставке товара.

Пример.

Формулировка статьи «Гарантии»:

1. Продавец гарантирует Покупателю качество поставляемых товаров (мотоциклов) в течение шести месяцев с даты передачи товара потребителю, но не более 12 месяцев с даты поставки или пробега 6 тыс. км в зависимости от того, какое из этих обстоятельств наступит ранее.

2. Продавец гарантирует нормальную работу оборудования в течение 12 месяцев с даты пуска его в эксплуатацию, однако не более 18 месяцев с даты поставки последней части оборудования, без которой не может быть пущено в эксплуатацию поставленное оборудование.