



Форма договора международной купли-продажи



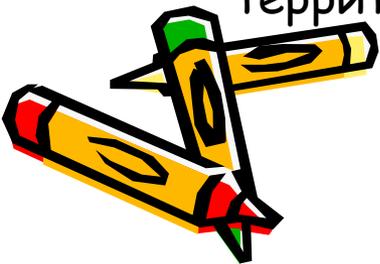
Подготовила
Реутская Е.Г., 4 курс, ДТВ-2

- Под куплей-продажей понимается передача одной стороной права собственности на индивидуально определенную вещь и передача данной вещи другой стороне, которая обязуется принять ее и оплатить по согласованной цене. Основная функция контракта купли-продажи - это оформление перехода имущества из собственности одного лица в собственность другого.

Внешнеторговый контракт купли-продажи - это соглашение между субъектами хозяйствования различных государств, имеющие предмет внешнеэкономические операции, связанные с обменом товаров.

Внешнеторговый контракт купли-продажи имеет следующие признаки:

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



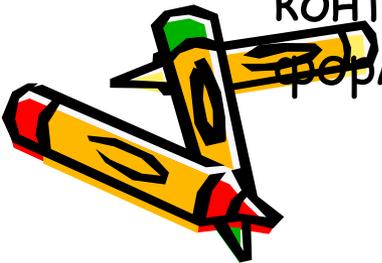
- По форме изложения внешнеэкономические контракты чаще всего составляются в письменном виде. Однако, такие сделки могут заключаться и в устной форме - по телефону, телефаксу, на аукционе, на бирже, а письменно оформляться лишь в момент исполнения. Эта практика нашла отражение в ст.11 Венской конвенции о договорах международной купли-продажи 1980 года, в которой сказано: «Не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иному требованию в отношении формы. Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания». Республика Беларусь, присоединяясь к Венской конвенции 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров, сделала специальную оговорку о необходимости заключения таких договоров в письменной форме, если хотя бы один из контрагентов имеет свое коммерческое предприятие на территории Беларуси.



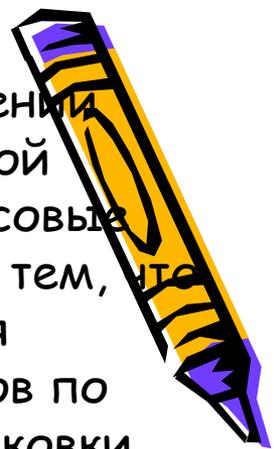


- Стремление к унификации условий внешнеторговых сделок привело к широкому распространению так называемых типовых контрактов — примерных договоров или ряду унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики или обычаев, принятых договаривающимися сторонами после того, как они были согласованы с требованиями конкретной сделки. Типовой контракт применим только к определенным товарам или определенным видам торговли. Типовой контракт — это разработанный в соответствии с установленными правилами документ, содержащий примерные образцы формулировок условий определенного вида договора. Но типовый контракт не имеет юридической силы. Он выполняет вспомогательную роль, т.е. оказывает предпринимателям помощь в подготовке текста контракта. Наиболее часто встречающаяся на практике форма типового контракта состоит из двух частей:

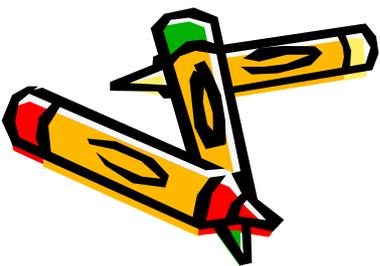
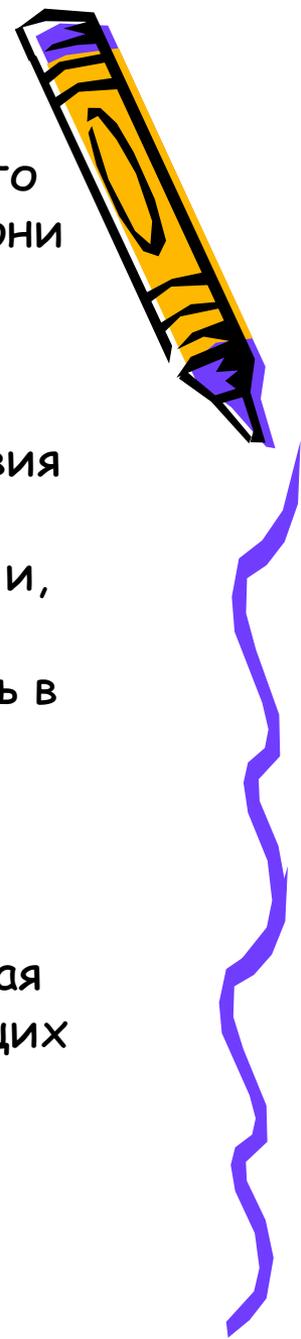
- 1) согласуемой;
- 2) унифицированной.



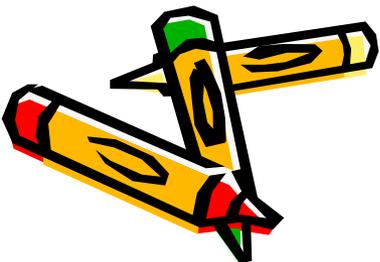
- Чаще всего типовые контракты применяются при заключении сделок на поставку промышленного сырья на долгосрочной основе, а также при заключении сделок на биржах на массовые сырьевые и продовольственные товары. Это обусловлено тем, что особенности массовых товаров, в частности их внутренняя однородность, 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 размерах, причем импортеры (особенно биржевых товаров), как правило, объединены в отраслевые организации.
- Типовой контракт не является источником права, обязательным для заключающих договор сторон. Он представляет собой образец (проект) договора и служит основой переговоров о подписании внешнеторговой сделки, 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.



- Форма типовых контрактов может быть различной. Он может быть представлен в виде документа, который его участники могут использовать как сам договор, если они его подпишут и заполнят статьи, требующие согласования (например, наименование сторон, количество, качество, цена, срок и место поставки). Типовым контрактом обычно называют и общие условия купли-продажи, представленные в виде списка статей договора, разработанного с учетом торговой практики и, как правило, в зависимости от базисных условий поставки, которые участники договора могут включить в свой контракт или сослаться на них. Напечатанный документ, содержащий только общие условия купли-продажи, не является контрактом, но составляет часто неотъемлемую его часть. В практике торговли чаще всего встречается форма типового контракта, состоящая из двух частей: согласуемой и унифицированной (общих условий, которые остаются неизменными).

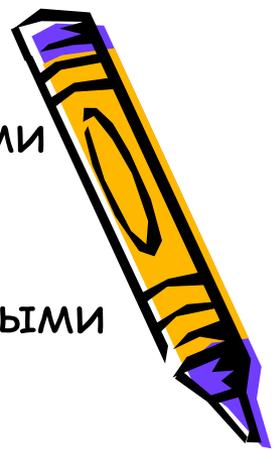


- Типовой контракт может использоваться **двумя способами**:
 - путем безоговорочного присоединения одной из договаривающихся сторон к условиям окончательной формы типового договора, предложенной другой стороной, которая не изменяется, за исключением незначительных деталей;
 - путем применения типового контракта как образца, который может быть изменен в соответствии с условиями конкретной сделки.
- Наиболее часто типовой контракт, разработанный одним из контрагентов, берется за образец и на его основе путем согласования каждого условия составляется индивидуальный контракт, который и подписывается сторонами.
- Распространение типовых контрактов связано с определенными преимуществами, которые дает их использование. В частности, предварительная подготовка большей части текста контракта позволяет более тщательно его разрабатывать, чем если бы он согласовывался во время индивидуальных переговоров, использовать практический опыт торговли в данной отрасли.



- Типовые контракты разрабатываются заинтересованными международными организациями, союзами (объединениями, ассоциациями, федерациями) предпринимателей, комитетами товарных бирж, торговыми палатами, монополистическими объединениями и крупными фирмами.

Наибольшее применение получили типовые контракты (общие условия) купли-продажи, разработанные в рамках Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН). Они составлены применительно к основным внешнеторговым товарам (оборудованию, зерновым, потребительским товарам длительного пользования и др.), а также к договорам на поставку и монтаж оборудования. Всего разработано более 30 вариантов типовых контрактов.



- Структура типовых контрактов купли-продажи, разработанных в рамках ЕЭК, такова: заключение контракта, упаковка, переход риска, порядок поставки, платежи, гарантии, случаи освобождения от ответственности, арбитраж и применимое право.
- Типовые контракты на поставку и монтаж оборудования содержат, кроме того, разделы о чертежах, условиях выполнения работ и порядок их приемки. Как правило, типовые контракты насчитывают 20—30 условий и могут иметь ряд приложений.



- Наибольшее применение в практике международной торговли нашли контракты и общие условия поставок машин и оборудования в сделках между западноевропейскими странами, а также между ними и государствами других регионов. По массовым и сырьевым промышленным товарам контрагенты предпочитают типовые контракты, вырабатываемые отраслевыми ассоциациями.

Практически каждая крупная фирма имеет широкий набор типовых контрактов, как правило, по группам идентичных товаров. Разница между этими вариантами обычно заключается в методе установления цены (ФОБ, СИФ и др.), в определении способа поставки товара и направления перевозки до места назначения, что может влиять на упаковку товара, условия страхования и т.д.



Разрабатываются специальные типовые контракты на импорт комплектного оборудования, закупку и продажу выставочных образцов, командирование специалистов для выполнения шеф-монтажных работ и технического обслуживания.

Во внешней торговле используются также типовые договоры фрахтования судов, аренды транспортных средств и оборудования, типовые лицензионные договоры и др. Они также подготавливаются соответствующими международными организациями, отраслевыми объединениями промышленных, торговых предприятий, а также перевозчиков.

