К О Н Т Р О Л Ь Н А Я Р А Б О Т А

по дисциплине: «Организация и техника внешнеэкономических

операций»

на тему: «Договор международной купли-продажи товаров»

Минск 2011

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ………………………………………………………………………..3

Договор международной купли-продажи товаров:

1. Упаковка и маркировка товара..……………………………………………….5

2. Условия платежа.……………………………………………………………….6

3. Обязанности сторон..…………………………………………………………8

ЗАКЛЮЧЕНИЕ…………….……………………………………………………14

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ……………………………16

**ВВЕДЕНИЕ**

Договор международной купли-продажи товаров является документом, подтверждающим соглашение сторон, из которых одна продаёт, а другая покупает предмет договора, обязуясь при этом выполнять все условия, записанные в договоре. В нём оговариваются содержание договорных условий, порядок их исполнения и ответственность сторон за исполнение. При этом договаривающиеся стороны свободны в выборе условий договора и формулируют их по взаимному согласию. Исключение составляют случаи, когда содержание соответствующего договора предписано законом или иными правовыми актами. Структура и содержание договора имеет индивидуальный характер и определяется как спецификой предмета сделки, так и отношениями партнёров. Однако мировой опыт выработал типовую структуру, которая содержит ряд существенных условий, без которых сделка не имеет юридической силы, а также несущественные, предполагающие, что при их нарушении одной из сторон другая сторона не может расторгнуть договор, но может потребовать их исполнения или взыскать за нарушение штрафные санкции. Исходя из нее, в договоре обязательно должны содержаться данные:

- дата заключения договора;

- место заключения договора;

- предмет договора;

- количество товара;

- цена товара;

- качество товара;

- условия расчета;

- условия поставки;

- валюта платежа;

- название страны назначения экспортируемого товара;

- название места назначения экспортируемого товара;

- сроки поставки товара;

- ответственность сторон;

- порядок разрешения споров;

- название договаривающихся сторон;

- юридические адреса договаривающихся сторон;

- банковские реквизиты договаривающихся сторон [2, с.179].

Основным документом, регулирующим международную куплю-продажу, является Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года. На территории РБ Конвенция действует с 1 ноября 1990 года.

**1. Упаковка и маркировка товара**

В международной торговле упаковка и маркировка товара выполняет различные функции: рекламную, сохранности товаров при транспортировке и перегрузке, обеспечение оптимальной заполняемости транспортного средства.

В разделе «Упаковка» указываются вид и характеристика упаковки, её качество, размеры, способы оплаты, нанесение на упаковку каждого места маркировки [5, с.39]. В договоре обычно определяют вид и размеры только внешней упаковки. Вид упаковки товара должен соответствовать базисным условиям поставок и зависит от характера товара. Различают упаковку внешнюю (ящики, коробки, контейнеры и др.) и внутреннюю, неотделимую от товара. При условиях поставки, предусматривающих перевозку товаров морем, продавец обязан обеспечить морскую упаковку груза, при других базисных условиях - сухопутную. В любом случае упаковка поставляемого товара должна соответствовать установленным стандартам (техническим условиям) и гарантировать при должном обращении с ним его сохранность во время транспортировки. В договоре должна быть ссылка на соответствующие стандарты и условия.

Этот пункт договора очень важен, так как продавец несет ответственность перед покупателем за повреждение или поломку груза вследствие ненадлежащей упаковки, за образование коррозии. Если в договоре нет точных указаний относительно упаковки, в обязанности продавца входит надлежащая упаковка товара, обеспечивающая его сохранность на всём пути транспортировки до места 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, необходимо учитывать, что продавец обязан упаковать товар надлежащим образом, но только в той степени, в которой он проинформирован об обстоятельствах перевозки до заключения договора. В большинстве случаев не предусмотрен возврат упаковки продавцу, и она вместе с товаром переходит в собственность покупателя. Стороны предусматривают способы оплаты упаковки: включение цены упаковки в цену товара, установление цены упаковки отдельно от цены товара, определение цены упаковки в процентах от цены товара.

Кроме упаковки товара в обязанность продавца входит маркировка грузов. Реквизиты маркировки содержат товаросопроводительную информацию, согласуются сторонами и указываются в договоре.

Маркировка груза включает самые необходимые сведения о грузе: наименование производителя; наименование отправителя (поставщика груза); наименование получателя груза; пункт назначения; пункт отправления; общие сведения о грузе; номер договора; номер места; идентификацию; инструкцию по погрузке и выгрузке (например: «вверх не кантавать»- ↑↑; «осторожно хрупкое»- ; «центр тяжести»- ); указания о нахождении инструкции или документации [5, с.40].

Продавец несет ответственность за убытки, связанные с повреждением груза и его прибытием не по адресу вследствие неполноценной или неправильной маркировки.

**2. Условия платежа**

Условия платежа – существенное условие международного договора купли-продажи. Этот раздел договора 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 договоре устанавливаются: валюта платежа; срок платежа; способ платежа; форма расчётов; защитные меры против задержки платежа; оговорки, направленные на уменьшение или устранение валютного риска [2, с.181].

Валюта платежа может совпадать с валютой цены, а может и не совпадать. В последнем случае в договоре указывается, как будет определяться курс, по которому валюта цены будет переводиться в валюту платежа. Выбор валюты платежа определяется интересами сторон. Так, импортеру в случае различия при её выборе необходимо учесть выгодность при переводе в валюту цены.

Сроки платежа обычно конкретизируются. Если же они не установлены прямо или косвенно, то платеж производится через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя о том, что товар предоставляется в его распоряжение либо товар готов к отправке.

Способ платежа определяет, когда должна быть произведена оплата по отношению к фактической поставке товара. При этом основными способами могут быть: платеж наличными, авансовый платеж, кредит. В первом случае в договоре предусматривается полная или частичная оплата за товар в период готовности для поставки до или в момент перехода товара в распоряжение покупателя.

Платеж авансом предусматривает выплату импортером согласованной в договоре суммы до передачи товара в его распоряжение, чаще всего до начала исполнения договора. Размеры авансовых платежей обычно устанавливаются в размере 5-15% от стоимости договора. Такой платеж выполняет двоякую функцию: во-первых, является формой кредитования экспортера; во-вторых, служит средством обеспечения обязательств, принятых покупателем по договору.

Платёж в кредит предусматривает осуществление расчета по сделке на основе предоставленного импортёру кредита.

В качестве формы расчёта в договоре может быть указана одна из принятых в международной практике: аккредитивная, инкассовая, по открытому счёту, путём банковского перевода или вексельная.

Для страхования от валютных рисков в договоре предусматривают разного рода валютные оговорки. Валютная оговорка фиксирует курс одной валюты относительно другой во избежание потерь от девальвации или ревальвации. В основном применяются два их вида:

1) установление в соглашении о цене товара в качестве валюты договора 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 договора.

В условиях плавающих курсов для валютной оговорки используют различные комбинации из нескольких валют и в договоре закрепляется мультивалютная оговорка.

Нередко в договор включается оговорка о способе обеспечения платежа. Это могут быть банковская гарантия, страхование экспортных кредитов, залог недвижимости. Наиболее часто предусматривается банковская гарантия. Текст её обычно включается в договор, чему предшествует согласование этого текста с гарантирующим банком.

В Республике Беларусь при определении условий платежей руководствуются публикацией Международной торговой палаты «Унифицированные правила по инкассо», «Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов». Наиболее выгодной для белорусского экспортера формой расчетов является безотзывный документарный аккредитив, представляющий собой твердое платежное обязательство банка, его открывшего (банка эмитента), в пользу экспортера и обособленное от международного договора, на котором он основан. Для белорусского импортера - инкассо с платежом после получения документов банком импортера.

**3. Обязанности сторон**

Как правило, у организаций возникают проблемы при составлении внешнеторгового договора купли-продажи. Здесь очень важно четко определить обязанности продавца и покупателя. Для этого необходимо обратиться к положениям Конвенции, регулирующим в основном отношения, которые по тем или иным причинам оказались не урегулированными в договоре. В частности, согласно Конвенции обязательствами продавца и покупателя являются:

Обязанности продавца:

1. Поставить согласованный в договоре товар.

Продавец должен поставить товар, который по количеству, качеству и описанию соответствует требованиям договора и который затарирован или упакован так, как это требуется по договору, за исключением случаев, когда стороны договорились об ином.

Товар не соответствует договору, если он:

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

- не пригоден для любой конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения договора, за исключением тех случаев, когда из обстоятельств следует, что покупатель не полагался или что для него было неразумным полагаться на компетентность и суждения продавца;

- не обладает качествами товара, представленного продавцом покупателю в качестве образца или модели;

- не затарирован или не упакован обычным для таких товаров способом, а при отсутствии такового - способом, который является надлежащим для сохранения и защиты данного товара.

Продавец не несет ответственности за вышеуказанные несоответствия товара, если во время заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии.

2. Поставить товар в определенном месте.

Если продавец не обязан поставить товар в каком-либо ином определенном месте, его обязательство по поставке заключается:

- если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара - в сдаче товара первому перевозчику для передачи покупателю;

- если договор не предусматривает перевозку и касается товара, определенного индивидуальными признаками, или неиндивидуализированного товара, который должен быть взят из определенных запасов, либо изготовлен или произведен, и стороны в момент заключения договора знали о том, что товар находится либо должен быть изготовлен или произведен в определенном месте, - в предоставлении товара в распоряжение покупателя в этом месте;

- в других случаях - в предоставлении товара в распоряжение покупателя в месте, где в момент заключения договора находилось коммерческое предприятие продавца

3. Поставить товар в определенный срок.

Продавец должен поставить товар:

- если договор устанавливает или позволяет определить дату поставки - в эту дату;

- если договор устанавливает или позволяет определить период времени для поставки - в любой момент в пределах этого периода, поскольку из обстоятельств не следует, что дата поставки назначается покупателем;

- в любом другом случае - в разумный срок после заключения договора.

4. Предоставить покупателю необходимые документы и информацию.

Если продавец обязан передать документы, относящиеся к товару, он должен сделать это в срок, в месте и в форме, требуемым по договору. Если продавец передал документы ранее указанного срока, он может до истечения этого срока устранить любое несоответствие в документах при условии, что осуществление им этого права не причиняет покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов.

Покупатель, однако, сохраняет право потребовать возмещения убытков в соответствии с Конвенцией.

Если продавец не обязан застраховать товар при его перевозке, он должен по просьбе покупателя представить ему всю имеющуюся информацию, необходимую для осуществления такого страхования покупателем.

5. Поставить товар свободным от прав третьих лиц.

Продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц, за исключением тех случаев, когда покупатель согласился принять товар, обремененный таким правом или притязанием. Продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц, которые основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности, о которых в момент заключения договора продавец знал или не мог не знать, при условии, что такие права или притязания основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности:

- по закону государства, где товар будет перепродаваться или иным образом использоваться, если в момент заключения договора стороны предполагали, что товар будет перепродаваться или иным образом использоваться в этом государстве;

- в любом другом случае - по закону государства, в котором находится коммерческое предприятие покупателя.

Обязательства продавца, указанные выше, не распространяются на случаи, когда:

а) в момент заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таких правах или притязаниях;

б) такие права или притязания являются следствием соблюдения продавцом технических чертежей, проектов, формул или иных исходных данных, представленных покупателем.

Обязанности покупателя:

1. Осмотреть товар.

Покупатель должен осмотреть товар или обеспечить его осмотр в такой короткий срок, который практически возможен при данных обстоятельствах.

Если договором предусматривается перевозка товара, осмотр может быть отложен до прибытия товара в место его назначения.

Если место назначения товара изменено во время его нахождения в пути или товар переотправлен покупателем, и при этом покупатель не имел разумной возможности осмотреть его, а продавец во время заключения договора знал или должен был знать о возможности такого изменения, или такой переотправки, осмотр товара может быть отложен до его прибытия в новое место назначения.

Покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещение, содержащее данные о характере несоответствия, в разумный срок после того, как оно было или должно было быть обнаружено покупателем.

В любом случае покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещение о нем не позднее чем в пределах двухлетнего срока, считая с даты фактической передачи товара покупателю, поскольку этот срок не противоречит договорному сроку гарантии.

2. Принять поставку.

Обязанность покупателя принять поставку заключается:

- в совершении им всех таких действий, которые можно было разумно ожидать от него для того, чтобы позволить продавцу осуществить поставку;

- в принятии товара.

3. Уплатить цену за товар.

Обязательство покупателя уплатить цену включает принятие таких мер и соблюдение таких формальностей, которые могут требоваться согласно договору или согласно законам и предписаниям для того, чтобы сделать возможным осуществление платежа.

В тех случаях, когда договор был юридически действительным образом заключен, но в нем прямо или косвенно не устанавливается цена или не предусматривается порядок ее определения, считается, что стороны при отсутствии какого-либо указания об ином подразумевали ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли.

Если цена установлена в зависимости от веса товара, то в случае сомнения она определяется по весу нетто.

Если покупатель не обязан уплатить цену в какой-либо иной конкретный срок, он должен уплатить ее, когда продавец в соответствии с договором и Конвенцией передает либо сам товар, либо товарораспорядительные документы в распоряжение покупателя. Продавец может обусловить передачу товара или документов осуществлением такого платежа.

Если договор предусматривает перевозку товара, продавец может отправить его на условиях, в силу которых товар или товарораспорядительные документы не будут переданы покупателю иначе как против уплаты цены.

Покупатель не обязан уплачивать цену до тех пор, пока у него не появилась возможность осмотреть товар, за исключением случаев, когда согласованный сторонами порядок поставки или платежа несовместим с ожиданием появления такой возможности.

Покупатель обязан уплатить цену в день, который установлен или может быть определен согласно договору и Конвенции, без необходимости какого-либо запроса или выполнения каких-либо формальностей со стороны продавца.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В работе были рассмотрены такие разделы международного договора купли-продажи товаров, как: упаковка и маркировка товара, условия платежа, обязанности сторон.

Из всего вышеописанного можно сделать вывод, что:

1. Международный договор купли-продажи – это документ, свидетельствующий о том, что одна сторона сделки (продавец) обязуется поставить товар в собственность другой стороне (покупатель), который в свою очередь обязуется принять его и уплатить цену. Продавец и покупатель формулируют условия по взаимному согласию.

2. Вид упаковки определяется базисными условиями поставок. В любом случае, упаковка поставляемого товара должна гарантировать его сохранность. Специальные требования к упаковке излагаются в договорах. Маркировка осуществляется в соответствии с общепринятыми международными нормами и специальными требованиями покупателей. Она содержит самые необходимые сведения о грузе.

3. Условия платежа предполагают установление валюты платежа, места и срока платежа, определение порядка расчетов, оговорок, направленных на уменьшение или устранение валютного риска. Валюта платежа может совпадать с валютой цены, а может и не совпадать. Если валюта платежа не совпадает с валютой цены, тогда в контракте указывается курс, по которому валюта цены будет переведена в валюту платежа. Основными способами оплаты могут быть: платеж наличными, аванс, кредит.

4. Основными обязанностями продавца при выполнении договора являются: поставка товара, передача относящихся к нему документов и права собственности на товар в соответствии с требованиями договора. Основными обязанностями покупателя являются: приёмка товара; уплата цены за него в соответствии с требованиями договора.

В момент заключения международного договора купли-продажи коммерческие предприятия покупателя и продавца находятся в разных государствах. Национальная (государственная) принадлежность сторон при этом не имеет значения. То есть не будет являться международной куплей-продажей сделка между белорусским и иностранным лицом, находящимися на территории Белоруссии.

При заключении международных договоров купли-продажи товаров целесообразно пользоваться типовыми договорами, разрабатываемыми ведущими международными торговыми организациями, правовым руководством ЮНСИТРАЛ по международным встречным торговым сделкам, а также рекомендациями, содержащимися в специальной литературе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Величковская Л.В. Международная торговля (документы и комментарии). – Мн.: Академия управления при Президенте РБ, 2000. – 171с.

2. Пашуто В.П., Пашуто О.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятий. – Мн.: ИВЦ Минфина, 2009. – 360с.

3. Плотникова А.Ю. Внешнеторговый контракт от «А» до «Я»: Практика подготовки и заключения. – М.: Приор, 1999. – 224с.

4. Руденков В.М. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью. – Мн.: МГЭИ, 2005. – 484с.

5. Турбан Г.В. Договор международной купли-продажи товаров. – Мн.:БГЭУ, 1996. – 46с.