

Коммерческие условия контракта международной купли-продажи товаров

УДК:339.542; ББК:65.428

DOI: 10.24412/2072-8042-2022-2-55-64 кандидат экономических наук, доцент, Всероссийская академия внешней торговли (119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А), кафедра мировой и национальной экономики, профессор, E-mail: Galina_Orlova@vavt.ru;

Галина Александровна ОРЛОВА,

Юрий Анатольевич САВИНОВ,
доктор экономических наук, профессор, Всероссийская академия внешней торговли (119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А), кафедра международной торговли и внешней торговли РФ – профессор, e-mail: Yuriy_Savinov@vavt.ru;

Юрий Анатольевич САВИНОВ,

Александр Николаевич ЗЕЛЕНЮК,
кандидат экономических наук, МГИМО МИД РФ (119454, Москва, просп. Вернадского, 76), кафедра экономической теории - доцент, E-mail: sanya.zelenyuk.75@bk.ru;

Александр Николаевич ЗЕЛЕНЮК,

Виктор Николаевич КИРИЛЛОВ,
доктор экономических наук, профессор, Государственный университет управления (109542, Москва, Рязанский проспект, 99) - профессор кафедры мировой экономики и международных экономических отношений; E-mail: kirillov44@yandex.ru

Виктор Николаевич КИРИЛЛОВ,

Аннотация

В условиях обострения конкуренции на мировом рынке и продавец и покупатель стремятся при реализации контракта максимально защитить свои интересы. С этой целью они внимательно относятся к формулировке главных разделов контракта. Ошибки в этой области могут привести к потере товара для продавца и к утрате оплаченных денег для покупателя. Прежде всего, стороны тщательно выбирают применимое право по контракту. Каждая сторона стремится указать в качестве применимого права по контракту право своей страны, чтобы в случае возникновения конфликта легче ориентироваться в защитных статьях национального права. Также стороны тщательно редактируют вопросы преамбулы контракта, предмета сделки, количества, качества и в целом оформления статей договора.

Ключевые слова: контракт международной купли-продажи товара, оформление контракта, преамбула контракта, защита интересов продавца и покупателя.

Terms and Conditions in a Contract for the International Sale of Goods

Galina Aleksandrovna ORLOVA,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorob'evskoe shosse, 6A), Department of world and national economy - Professor, E-mail: Galina_Orlova@vavt.ru;

Yuri Anatolievich SAVINOV,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorob'evskoe shosse, 6A), Department of international trade and foreign trade of RF - Professor, e-mail: Yuriy_Savinov@vavt.ru;

Aleksander Nikolayevich ZELENUK,

Candidate of Economic Sciences, MGIMO University (76, Vernadskogo Prosp., Moscow, 119454), Department of Economic Theory, Assistant Professor, E-mail: sanya.zelenyuk.75@bk.ru;

Viktor Nikolayevich KIRILLOV,

Doctor of Economic Sciences, Professor; State University of Management (99 Ryazanskiy Prospekt, Moscow 109542) - World Economy and International Economic Relations Department; E-mail: kirillov44@yandex.ru

Abstract

Given the increased competition in the global market, both the seller and the buyer strive to protect their interests as much as possible when fulfilling the contract. To this end, they pay particular attention to the wording of the main sections of the contract. Errors in this area can lead to the loss of the goods for the seller and to the loss of the paid money for the buyer. First of all, the parties carefully choose a law that will govern the contract. Each party seeks to specify the law of its country as the applicable law under the contract, so that in the event of a conflict it is easier to navigate the national laws and regulations to protect its rights. Besides, the parties carefully draft the preamble of the contract, the subject of the transaction, the quantity, the quality and, in general, format the contract clauses.

Keywords: contract for the international sale of goods, contract execution, contract preamble, protection of the interests of the seller and buyer.

Качественное управление внешнеэкономической деятельностью в условиях преодоления кризиса российской экономики способствует оздоровлению народного хозяйства, становится ведущим фактором экономического роста. Общественной необходимостью является более полная реализация преимуществ внешнеэкономических связей. Тенденции расширения в организации внешнеэкономической деятельности настоятельно требуют создания отработанных механизмов регулирования деятельности всех участников ВЭД.

Необходимость осуществления обменных операций между странами обусловила формирование международных экономических отношений как отдельной экономической категории международного сотрудничества, а также привела к интенсивному развитию межстранового разделения труда и соответственно укреплению взаимосвязей в области торговли, движения капитала, научных и технологических знаний, рабочей силы, информации. Можно с уверенностью говорить о том, что международное разделение труда и международные экономические отношения при их рациональном и правильном использовании могут быть обоюдновыгодными для всех участников. На сегодняшний день есть немало подтверждений тому, что, несмотря на относительно успешный рост мировой экономики в целом международная торговля, базирующаяся на международном разделении труда, развивается более быстрыми темпами.

Понятие «внешнеторговый контракт» связано с относительно широким определением внешнеэкономического соглашения. Этот документ представляет собой договор, исполняемый в ходе хозяйственной деятельности между коммерческими предприятиями, находящимися в разных странах. Важнейшая особенность внешнеторговых контрактов заключается в том, что они регулируются, с одной стороны, источниками внутреннего характера – законами и другими нормативными актами, судебными прецедентами, обычаями страны, с другой – международными соглашениями, общепризнанными принципами мирового права и сложившимися торговыми обычаями.

Правильное оформление условий расчетов с иностранным партнером в контракте является одним из существенных условий обеспечения эффективности внешнеторговой сделки и означает не только соблюдение юридических и принятых

в международном обороте норм, но и возможность защитить себя от финансовых и валютных потерь. Поэтому задача российских экспортеров и импортеров на стадии ведения переговоров и заключения внешнеторгового контракта – выбрать оптимальные условия оплаты из всех возможных вариантов. Конечно, этот выбор зависит не только от российской стороны, с ним должен согласиться иностранный партнер. Однако совершенно очевидно, что недостаточное знание предмета обсуждения не позволит российской стороне защитить свои интересы.

Структура и содержание контракта носят во многом индивидуальный характер и определяются как спецификой предмета, так и характером взаимоотношений партнеров сделки. Как правило, в контракте оговариваются содержание, договорные условия, порядок их исполнения и ответственность за исполнение.

После того как сформулирована вступительная часть контракта, идет изложение основных статей. Разбивка на статьи, то есть структура контракта может быть различной. Она зависит от характера товара и условий договора. К примеру, если товар не требует особой упаковки или поставка разовая, а порядок оплаты упрощенный, то нет большой необходимости выделять требования к упаковке, срок поставки, условия оплаты в отдельные статьи. Все эти вопросы (и в том числе и вопрос о «цене товара») могут быть сформулированы в разделе «Предмет контракта». Если же напротив, товар нуждается в добротной упаковке, сроки его поставки растяжимы, порядок оплаты усложнен и т.д. – все подобные условия целесообразно формулировать в отдельных статьях.

Последовательность статей контракта также может быть различной. Например, возможно изложить содержание контракта по принципу от более важных статей к менее важным. К первым в данном случае следует отнести статьи, формулирующие так называемые существенные условия договора, то есть такие, при нарушении которых одной из сторон другая сторона вправе требовать расторжения договора. Ко вторым – статьи, фиксирующие несущественные условия, нарушение которых не дает права требовать расторжения договора.

Можно, наконец, построить структуру контракта, исходя из последовательности действий сторон по исполнению договора. После статей о

предмете договора, цене, сроках поставки, упаковки и маркировки товара, в этом случае будут следовать статьи, в которых определяются условия передачи товара, приемки его по количеству и качеству. И лишь после них будут изложены статьи об условиях оплаты, санкциях за просрочку поставки, условиях освобождения от ответственности за неисполнение договора, порядок разрешения возможных споров, расторжения договора и т.д.

Защита интересов продавца. С точки зрения продавца, главными обязательствами покупателя являются принятие поставки товара и уплата его цены. Поэтому продавец при согласовании условий контракта должен проявить настойчивость в защите своих интересов и включить в текст контракта следующие условия:

1) покупатель обязан принять товар, за исключением следующих случаев: когда покупатель имеет право потребовать замены товара по причине его несоответствия спецификациям и техническим требованиям контракта; когда покупатель убежден в неспособности продавца поставить товар надлежащего качества и отказывается от исполнения контракта; когда продавец допустил такую просрочку в поставке товара, в результате которой покупатель потерял интерес к сделке и до поставки товара направил продавцу известие об отказе от исполнения контракта;

2) на тот случай, если покупатель не принимает товар по другим причинам, продавец должен зарезервировать в контракте следующие права: предоставить покупателю разумный дополнительный срок для принятия товара, оставив за собой право потребовать с покупателя возмещения всех понесенных убытков, связанных с задержкой в принятии товара; заявить покупателю о расторжении контракта и потребовать от него возмещения всех своих убытков, связанных с таким расторжением;

3) продавец должен предусмотреть защиту своих интересов по выполнению покупателем дополнительных обязательств, таких как дополнительное согласование покупателем спецификаций товаров, испытание образцов товаров с целью подтверждения доставок по таким образцам, сообщение продавцу разрядки поставок товаров грузополучателям, получение импортных лицензий и т.д.

ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ СТОРОН В КОНТРАКТЕ

Защита интересов продавца при задержке выполнения покупателем такого рода обязательств может быть обеспечена следующими условиями:

- продавец имеет право задержать выполнение своих обязательств на срок, равный сроку задержки покупателем выполнения его обязательств, и потребовать от покупателя возмещения убытков, вызванных указанными нарушениями;
- если выполнение контракта для продавца становится невыгодным вследствие невыполнения обязательств покупателем, он имеет право потребовать расторжения контракта и возмещения убытков.

Защита интересов покупателя в контракте. Если речь идет о *готовых изделиях*, то покупатель должен потребовать:

- инспекцию качества товара перед его отгрузкой;
- проконтролировать получение с неизвестного поставщика трех видов гарантий: гарантии качества, гарантии серьезности намерения и гарантии по срокам поставки.

Это можно сделать, включив во внешнеторговый контракт валютно-финансовые условия, являющиеся его обязательной частью. *Валютные условия контракта* включают следующие элементы: валюта цены; валюта платежа; курс пересчета валюты цены в валюту платежа, если они не совпадают; защитные оговорки от валютных потерь при изменении курсов валют.

К коммерческим условиям относятся: виды расчетов; формы расчетов; способы и средства платежа; защитные меры для обеспечения своевременности платежа.

Обязательными условиями расчетов являются виды и формы платежа, которые должны быть указаны в разделе «Расчеты». Под видами платежа следует понимать расчеты без отсрочки платежа, то есть называемые «расчеты за наличные» или с отсрочкой платежа, т.е. на условиях коммерческого кредита. В обоих случаях оплата может осуществляться в форме банковского перевода, документарного инкассо или документарного аккредитива.

У специалистов нет единого подхода к определению понятия «форма платежа». Однако со-



гласно Инструкции Банка России для внешней торговли СССР от 25.12.1985 N 1 «О порядке совершения банковских операций по международным расчетам», действующей на территории Российской Федерации, выделяются только три формы международных расчетов: документарный аккредитив, документарное инкассо и банковский перевод. Поэтому отнесение к формам расчетов платежей чеками, векселями, а также авансовых и других платежей не соответствует данной Инструкции. Правильнее будет называть их методами платежа в рамках одной из форм расчетов.

Конкретная форма расчетов определяет последовательность действий экспортера, импортера и обслуживающих их банков по осуществлению платежа. При этом используются различные платежные инструменты: платежное поручение, платежное требование, платежное требование-поручение, межбанковские расчетные документы, вексель, чек, специальные документы для инициирования перевода. Из этого следует, что каждую форму расчетов можно представить в виде определенной схемы, отражающей хронологическую последовательность операций по осуществлению платежа.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ КОНТРАКТА

При заключении внешнеэкономического договора сторонам приходится решать немало важных задач. Очевидно, что компании не в силах предусмотреть все ситуации, которые могут сложиться при его исполнении.

Составление контракта необходимо начинать с правильно составленной преамбулы, которая включает определение сторон, указания места и даты его подписания.

При определении сторон каждая сторона указывает свой юридический адрес, а также правомочность лица, которое подпишет контракт.

Место подписания, а именно – место фактического совершения сделки, указываемое в преамбуле, как таковое самостоятельного значения не имеет. Однако оно имеет серьезное косвенное значение. По сложившейся международной практике, в случае отсутствия в тексте контракта ссылки о применимом праве (чаще всего указывается в разделе «Арбитраж»), к нему будет применяться право по месту совершения сделки, то есть право той страны, где подписан контракт. Поэтому и

продавец и покупатель будут внимательно относиться к этому пункту. Например, при выезде в одну из стран Европы для подписания контракта по экспорту представители российского внешнеторгового объединения, взявшиеся составить по итогам переговоров контракт, указали местом подписания г. Москва, что озадачило западных партнеров, которые стал убеждать членов российской делегации, что за окном западноевропейский город, а не Москва. Глава российской делегации подробно разъяснил причины действий российских переговорщиков. И, поскольку западные партнеры были заинтересованы в подписании комплекта сделок, они пошли навстречу позиции российской делегации.

Вообще при заключении внешнеторговой сделки необходимо добиваться, чтобы в случае возникновения спора вопросы, не урегулированные контрактом, решались по праву нашей страны. Это создаст определенные преимущества и позволит избежать излишних валютных расходов в ситуации, когда придется обращаться в судебные органы для разрешения конфликта. Если партнер не соглашается на то, чтобы в случае возникновения спора применялось право России страны и не позволяет сделать в контракте соответствующую запись, то можно пойти по другому пути. Например, вести переговоры в любом месте, где это удобнее, но заключать договор, подписывать контракт только в своей стране. Достаточно указать в контракте место его подписания и проблема выбора права будет решена. Коллизионная норма международного частного права, согласно которой право, регулирующее внешнеторговую сделку, определяется по месту заключения договора, является всеобщей.

В случае, если в контракте будет отсутствовать прямое указание на право, применяемое к спорам, вытекающим из него, и стороны не обозначают по какой-либо причине место подписания, выбор применяемого к данному контракту права может быть сделан на основе других коллизионных принципов (например, по стране продавца, по стране исполнения договора и т.д.). В этом случае выбор права будет уже зависеть от арбитража или суда, рассматривающего спор. Если экспортер будет знать заранее, по какому праву будет решаться спор, он сможет надлежащим образом подготовиться к судебному или арбитражному разбирательству конфликта с партнером по сделке.

По сложившейся международной практике, в случае отсутствия в тексте контракта ссылки о применимом праве, будет применяться право по месту совершения сделки, то есть право той страны, где подписан (заключен) контракт.

Место заключения договора, указанное в тексте контракта, не обязательно должно соответствовать фактическому месту. Стороны могут заключить договор и подписать контракт в одной стране, но в самом тексте контракта по взаимному соглашению указать в качестве места заключения договора другую страну. Например, контракт между белорусским и польским предприятиями может быть подписан в Польше, но в самом контракте место подписания вполне может быть обозначена Беларусь, если на это согласятся обе стороны. На практике это означает, что, заключая договор на территории Польши, договаривающиеся стороны выбрали в качестве права, применимого по их договору, право Беларуси.

Российское право решает этот вопрос следующим образом. Анализ статей 1210 и 1211 Гражданского кодекса РФ показывает, что в случае отсутствия в контракте, подписанном на территории РФ, ссылки о применимом праве, будет применяться право стороны, являющейся Продавцом по этому контракту. В соответствии со статьями 1210 и 1211 ГК предусматривается, что «1. Стороны договора могут при заключении договора или в последующем выбрать по соглашению между собой право, которое подлежит применению к их правам и обязанностям по этому договору», и «2. Соглашение сторон о выборе подлежащего применению права должно быть прямо выражено или должно определенно вытекать из условий договора либо совокупности обстоятельств дела».

Таким образом, исходя из данной нормы, в случае отсутствия в контракте купли-продажи, подписанном на территории РФ, ссылки о применимом праве, будет применяться право стороны, являющейся Продавцом по этому контракту (то есть, например, если экспортером является отечественная организация, а импортером – иностранная, будет применяться законодательство РФ; если же, наоборот, экспортер – иностранная организация, а импортер – отечественная, будет применяться иностранное законодательство).

Место подписания контракта проставляется ниже слов «Контракт N...» с левой стороны.

Дата подписания располагается ниже слов «Контракт No...» с правой стороны. Что касается

номера контракта, то каждая сторона имеет право проставить тот номер, который соответствует ее правилам в этом плане. То есть не обязательно, чтобы номер был одинаков для двух сторон.

Для установления порядка в оформлении контрактов в 1996 г. в Министерстве внешнеэкономических связей были утверждены рекомендации, подписанные Заместителем министра М.А. Сарфановым.

В них указано, что во внешнеторговом контракте первая группа состоит из двух букв (ББ) или трех цифр (ЦЦЦ), соответствующих коду страны Покупателя (Продавца) по международному классификатору «Страны мира», используемому для целей таможенного оформления; вторая группа состоит из восьми цифр, составляющих код организации Покупателя (Продавца) в соответствии с Общероссийским классификатором «Предприятия и организации» (ОКПО);

третья группа состоит из пяти цифр и представляет собой порядковый номер документа на уровне организации Покупателя (Продавца);

дата подписания контракта, оформляемая следующим образом:

ДД.ММ.ГГ,

где: ДД - день (2 цифры); ММ - месяц (2 цифры); ГГ - год (2 последние цифры года). Каждые две цифры отделяются друг от друга точкой.

Указываются место подписания контракта, полные официальные наименования организаций Продавца и Покупателя; страна иностранного партнера и страна назначения (отправления) товара. Приводится полное наименование стран и их трехзначный код в соответствии с международным классификатором «Страны мира», используемым для целей таможенного оформления.

Год и месяц обычно заранее включаются в подготовленный (отпечатанный) проект контракта, а соответствующее число проставляется от руки в момент его подписания. При подписании контракта важно также помнить, что с даты его заключения в большинстве случаев начинается отсчет сроков выполнения обязательств сторон.

При определении сторон важно указывать их фирменные наименования, под которыми они зарегистрированы в торговых реестрах своих стран, правовое положение, местонахождение (страна, город) и отношение сторон друг к другу – про-



давец и покупатель, поставщик и заказчик, причем, как правило, продавец и поставщик сначала, а покупатель и заказчик потом. Следует отметить, что, к сожалению, некоторые российские предприниматели в настоящее время при обсуждении контрактов с незнакомыми фирмами нередко не проверяют ни правовой статус своего контрагента, ни его финансовое положение, ни коммерческую репутацию, что приводит к невозможности получить оплату за поставленные товары или получить товар после произведенной предоплаты.

Иногда в контракте, а точнее в его преамбуле, дается ссылка на международные соглашения и протоколы, в рамках которых заключается контракт, либо на предшествовавшие подписанию контракта переговоры.

Приступая к составлению контракта, необходимо специально позаботиться, чтобы в тексте фигурировали подлинные обозначения юридических лиц, вступивших в договорные отношения. Не следует ограничиваться аббревиатурой – например, ВАЗ, СУМЗ или ЗСМК. Названия предприятий и организаций, заключающих договор, должны быть развернутыми.

Контракт может быть обозначен каким-то номером. Но может обойтись и без номера, если у каждой из сторон применяется своя нумерация. По сложившейся практике номер контракта присваивается в соответствии с правилами делопроизводства, существующими в каждой организации, которая подготавливает проект контракта, то есть представляет на переговоры отпечатанный текст документа, предварительно согласованный сторонами, (то есть нумерация контракта у российской стороны и стороны-партнера может различаться).

Полномочия лиц, которым поручено подписание договора. Для полноты документа, закрепляющего договор, можно уже в этой начальной его части указать на лиц, уполномоченных подписать и действительно подписывающих настоящий контракт. Полномочия таких лиц должны быть подтверждены документально. С российской стороны право подписи внешнеторговой сделки имеют лица, оговоренные в Уставе или получившие доверенность. Если со стороны партнера российской фирмы контракт подписывается непосредственно руководителем предприятия или организации, который для российской стороны может быть не известен. В этом случае можно попросить его предъявить любой документ, удостоверяющий его личность.

Если же предполагается подписание контракта всего лишь представителем юридического лица, заключающего с вами сделку, необходимо убедиться в том, что он действительно имеет полномочие на это. В качестве документа, удостоверяющего полномочие на подписание контракта, в таких случаях обычно используется заверенная нотариусом доверенность.

Если контракт подписан лицом, не имеющим полномочий на его подписание, он, по общему правилу, не вступает в юридическую силу. Однако в случаях, когда контракты, подписанные лицами, не имеющими на это полномочий, начинают на практике исполняться, они могут быть признаны арбитражем или судом действительными. Начало фактического исполнения контракта в таких ситуациях расценивается как очевидное указание на то, что руководитель предприятия, хотя и не подписал его, но взял на себя предусмотренные им обязательства и согласился с условиями сделки.

Компании, которые связаны внешнеторговым контрактом, довольно часто выбирают для применения не определенную национальную правовую систему, а ссылаются в договоре на нормы, содержащиеся в международных конвенциях, торговых обычаях, широко признанных правовых принципах. В этом случае значение имеют Принципы международных коммерческих договоров, одобренные Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА), и документы, разработанные Международной торговой палатой, в том числе Правила толкования общепринятых торговых терминов (Инкотермс).

Ответственность при неисполнении обязательств устанавливается в содержании контракта самостоятельно участниками внешнеторговой сделки. Если последние не обозначили вид наказания для нарушителя условий договора и не отменили действие соответствующих коллизионных норм, то правила об ответственности определяются согласно им.

Например, Венской конвенцией подробно регламентированы последствия нарушения договоров купли-продажи. Общей формой ответственности является возмещение убытков, включая упущенную выгоду. Условие о неустойке, например за просрочку исполнения, должно оговариваться в контракте. Причем ответственность не наступает, если обязанная сторона докажет, что нарушение договора вызвано «препятствием вне ее контроля».

Структура и содержание контракта носят во многом индивидуальный характер и определяются как спецификой предмета, так и характером взаимоотношений партнеров сделки. Как правило, в контракте оговариваются содержание, договорные условия, порядок их исполнения и ответственность за исполнение.

После обзора основных вопросов, связанных с содержанием понятия «международный контракт купли-продажи товаров», можно перейти к практическому рассмотрению примерной схемы этого контракта. Условия контракта купли-продажи можно разделить на 3 группы:

Коммерческие условия определяют количество, качество, цену товара, условия его поставки и платеж, упаковку, маркировку, порядок сдачи и приемки и т.д.

Транспортные условия определяют обязанности сторон по доставке товара от продавца к покупателю.

Юридические условия определяют санкции при невыполнении одной из сторон своих обязательств по контракту.

Основные статьи контракта международной купли-продажи товара. Если анализировать разделы контракта, то они обычно включают следующие статьи или параграфы, состав которых может меняться в зависимости от каждой ситуации. Практика показывает, что даже самые простые контракты с американскими фирмами, составляемые американскими юристами, могут иметь от 40 до 70 разделов общим объемом более 100 страниц, в то же время, если между двумя сторонами заключается несколько контрактов, то после первого последующие контракты могут иметь ссылку на все общие статьи первого договора, а предмет, цена и сроки поставки по новому контракту могут быть описаны на 1 странице.

Примерная схема контракта включает следующие разделы (статьи): преамбула, предмет контракта, качество товара, протокол предварительной приемки товара по качеству, срок и дата поставки, цена товара и общая сумма контракта, базисные условия поставки, условия платежа, упаковка и маркировка, извещение об отгрузке товара, сдача-приемка товара, гарантии качества, рекламации, штрафные санкции и возмещение убытков, страхование, обстоятельства непреодолимой силы, арбитраж, прочие условия контракта, юридические адреса сторон.

ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА, КОЛИЧЕСТВО И КАЧЕСТВО ТОВАРА

В контракте указывается товар – предмет сделки, его количество и характеристики. Наименование товара дается так, как он именуется в международной номенклатуре товаров, применяемой в статистических изданиях о международной торговле. Если международное название товара (по международной номенклатуре) неизвестно, то можно привести техническую спецификацию товара. При необходимости технические условия, спецификации и т.д. можно вынести в приложение к контракту, сделав ссылку, что это приложение является неотъемлемой частью контракта. Приложение должно быть подписано, так же как и контракт и теми же лицами.

Количество товара выражается в международных единицах, принятых в метрической системе мер. Количество товара, подлежащего поставке, может быть определено твердо, либо в определенных пределах. При перевозке ряда товаров (сыпучих и наливных грузов, фруктов и овощей) особенно на достаточно далекие расстояния, точное соблюдение количества оказывается на практике невозможным. Кроме того, конъюнктура рынка может меняться таким образом, что закрепление в тексте контракта точного количества поставляемого товара будет не соответствовать коммерческим интересам продавца или покупателя. Вот почему нередко, в зависимости от конкретной ситуации, в тексте контракта целесообразно указывать по какому весу будет производиться приемка товара – по погруженному или выгруженному. Кроме того, в контракте может быть оговорка «поставляемого товара в количестве 100 тонн +/- 10% по опциону продавца». В данном случае речь идет не об «усушке» или «утруске», а о том, что продавец при погрузке товара должен загрузить все отсеки («танки») транспортного средства, чтобы предупредить его возможный крен, что грозит например переворотом корабля при сильном шторме. Кроме того, при фрахтовании стороны, ответственная за фрахтование оплачивает фрахт полностью за весь предложенный объем транспортного средства и если какая то часть корабля не загружена, то фрахтователь по существу несет расходы, называемые «мертвым фрахтом».

Но при этом желательно сделать оговорку насчет того, кто – продавец или покупатель – вправе воспользоваться допускаемым контрактом отсут-



плением от установленной цифры. Иногда покупатель заявляет, что ему не нужен лишний товар, тогда в графе количество появляется запись: «100 тонн – 10%». То есть поставить товара меньше, чем это указано в контракте можно, а больше – нет. В ряде случаев покупатель соглашается принять большее количество товара, но заявляет, что ему излишнее количество не очень нужно и соглашается лишь при условии скидки с цены на дополнительное количество товара.

В случае поставки тарных товаров (бочки, мешки, мягкие и жесткие контейнеры и т.п.) необходимо указать, включена ли тара и упаковка в общий вес товара (т.е. принят ли вес брутто или нетто). Приняты следующие понятия:

- вес брутто – вес товара вместе с внутренней и внешней упаковкой;
- вес полбрутто, т.е. вес брутто за вычетом веса наружной упаковки – тары;
- вес нетто – чистый вес товара без упаковки;
- вес брутто за нетто – вес товара с тарой, когда стоимость тары приравнивается к стоимости товара.

Встречаются случаи, когда продавец вносит в контракт требования о возврате тары («тара возвратная»); в этом случае необходимо уточнить, за чей счет будет производиться возврат тары.

ЦЕНА И ОБЩАЯ СУММА КОНТРАКТА

Цена товара – это количество денежных единиц определенной валютной системы, в которых оценена единица измерения товара на согласованных базисных условиях. При установлении цены товара в контракте должны быть определены следующие важные факторы ее определения:

- единица измерения цены,
- базис цены,
- валюта цены,
- способ фиксации цены,
- уровень цены.

По согласованию сторон цены фиксируются в контракте в валюте одной из стран-контрагентов, либо в валюте третьей страны, или в международных валютных единицах. Для платежей за товары и для других взаимных расчетов между продавцом и покупателем может быть выбрана иная валюта, чем та, в которой зафиксированы цены.

1. Выбор единицы измерения зависит от характера товара и практики торговли им на мировом рынке. Ею может быть:

— количественная единица веса, длины, площади, объема, дюжин, комплектов и т.д.;

— весовая единица, исходя из базисного содержания вещества (руды, концентраты);

— при разном ассортименте – единица каждого вида товара, указанного в спецификации, прилагаемой к контракту;

— при поставках комплектного оборудования по позициям на каждую поставку или комплектную часть, указанную в приложении к контракту.

Если в основу цены товара кладется весовая единица, необходимо определить характер веса (брутто, нетто, брутто за нетто), или оговорить, включает ли цена стоимость тары и упаковки.

2. Базис цены – определяется базисными условиями поставки товара, он устанавливает, входят ли в цену товара транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке товара в обозначенный пункт.

3. Валюта цены в контракте может быть выражена в валюте портера, экспортера или третьей страны. Национальные валюты промышленно развитых стран являются свободно конвертируемыми. Банки беспрепятственно обменивают свободно конвертируемые валюты по текущим курсам, складывающимся на мировом валютном рынке. Национальные валюты большинства развивающихся стран являются замкнутыми и свободно не обмениваются ни между собой, ни на свободно конвертируемые валюты. Их обмен регулируется министерствами финансов и центральными банками развивающихся стран по установленным государственными органами курсам.

При выборе валюты цены на массовые товары большую роль играют торговые обычаи. Например, в контрактах на каучук, цветные металлы цены обычно фиксируются в фунтах стерлингов, на нефть и нефтепродукты – в американских долларах.

В связи с развитием в мире инфляционных процессов правильное определение валюты цены играет важную роль в страховании валютных рисков. В целях обеспечения страхования валютных рисков в качестве валюты цены в контрактах экспортеры стремятся фиксировать наиболее стабильные валюты, такие как американский доллар или евро, японская иена и некоторые другие, а импортеры наоборот – валюты, подверженные обесцениванию.

Устанавливая цену поставляемого товара в какой-либо иностранной валюте, нужно иметь в виду, что и самая устойчивая из них не дает полной гарантии от убытков. В условиях, когда мировая валютная система находится в состоянии острейшего кризиса, практически любая из находящихся в обращении на международном рынке валют подвержена в течение времени обесцениванию. Между тем изменение денег правом игнорируется. Как ни обесценится доллар США с момента заключения договора до момента, когда необходимо произвести оплату поставки товара, покупатель обязан будет при перечислении продавцу денежной суммы исходить только из такого же количества долларов, которое было зафиксировано в тексте контракта.

Цену поставляемого товара можно привязать не к одной какой-либо иностранной валюте, а к нескольким трем – пяти – семи. Предназначенная к выплате сумма будет исчисляться в данном случае по средней составляющей от совокупности курсов иностранных валют. В тексте контракта делается при такой форме выражения цены «мультивалютная оговорка».

Кроме «валютных» оговорок в качестве защитного средства от обесценивания валют иногда применяется «индексная оговорка». Цена товара, обозначенная в тексте контракта, в этом случае привязывается к индексу цен на аналогичные товары или самые необходимые, составляющие так называемую «потребительскую корзину». Однако все эти оговорки лишь частично обеспечивают интересы Продавца в условиях постоянно развивающейся инфляции и происходящего процесса обесценивания денег.

В зависимости от общей суммы контракта, сроков поставки и временного интервала исполнения контракта могут быть установлены твердые, скользящие и подвижные цены, а также цена на дату поставки.

Твердая цена – как правило, устанавливается для разового, конкретного контракта с относительно короткими временными рамками. Во время исполнения контракта остается неизменной и не зависит от ситуации на рынке.

Скользящая цена – при этом способе Продавец и Покупатель, придя к общему мнению о возможности изменения ситуации в производстве товара в связи с длительным периодом действия контракта, соглашаются на возможные периодические

корректировки цены в определенных пределах (например, 10-15% в ту или иную сторону).

Подвижная (плавающая) цена (flexible) фиксируется при заключении контракта, но может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена товара существенно (обычно более чем +/- 2-5%) изменится к моменту его поставки. При фиксации подвижной цены в контракте должны быть указаны источники, по которым следует судить об изменении рыночной цены.

Цена подвижная (английский термин «flexible price»); обозначается так же, как «оговорка о повышении/понижении цены – «fall-rise clause») применяется в контрактах на сырьевые и приравненные к ним товары, а также готовые товары массового производства. Подвижная цена оформляется следующим образом:

а) при подписании контракта фиксируют согласованную цену и делают оговорку о том, что эта цена может быть пересмотрена в определенные сроки (раз в квартал, раз в полгода) или применительно к, определенному моменту (чаще всего к моменту начала отгрузок или перед поставкой очередной новой партии товара) и, кроме того;

б) включают условие о том, что если колебания цены, на рынке не превысят определенного процента (обычно 2 – 5%), пересмотр цены производиться не будет.

Если в контракте цена оговаривается – «на дату поставки», это значит, что, как правило, дата поставки ожидается через сравнительно протяженный период от даты подписания контракта и поэтому стороны не смогли точно ее определить и что риски ее повышения или понижения по сравнению с ее величиной на дату подписания равны и для продавца и для покупателя.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 N 146-ФЗ (ред. от 01.07.2021) // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34154/54393703d61227014112ff2e7d40389d404ac3cf/

² Там же.

³ РЕКОМЕНДАЦИИ по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов. МВЭС. Москва. 29.02.96

БИБЛИОГРАФИЯ:

Долгов С.И., Зеленюк А.Н., Савинов Ю.А. Международный бизнес: как побеждать в глобальной конкуренции. – М.: ВАВТ, 2018. – 236 с. @@@ Dolgov S.I.,



Zelenyuk A.N., Savinov Yu.A. *Mezhdunarodny`j biznes: kak pobezhdat` v global`noj konkurencii.* – М.: VAVT, 2018. – 236 s.

Долгов С.И., Савинов Ю.А., Соколова О.В., Холопов К.В. *Международный бизнес: исполнение договора международной купли-продажи товара: коллективная монография.* – М.: ВАВТ. 2018 – 253 с. @@ Dolgov S.I., Savinov Yu.A., Sokolova O.V., Holopov K.V. *Mezhdunarodny`j biznes: ispolnenie dogovora mezhdunarodnoj kupli-prodazhi tovara: kollektivnaya monografiya.* – М.: VAVT. 2018 – 253 s.

Международная торговая политика : учебник для бакалавриата и магистратуры / Р. И. Хасбулатов [и др.] ; под редакцией Р. И. Хасбулатова. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 452 с. – ISBN 978-5-9916-5805-8. // Образовательная платформа Юрайт [сайт] @@ Mezhdunarodnaya trgovaya politika : uchebnik dlya bakalavriata i magistratury` / R. I. Xasbulatov [i dr.] ; pod redakciej R. I. Xasbulatova. – Moskva : Izdatel`stvo Yurajt, 2018. – 452 s. – ISBN 978-5-9916-5805-8. // Obrazovatel`naya platforma Yurajt [sajt]. – URL: <https://urait.ru/bcode/413240> (дата обращения: 16.02.2022).

Международная торговая политика в 2 ч. Часть 2. : учебник для вузов / Р. И. Хасбулатов [и др.]; под общей редакцией Р. И. Хасбулатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2022. – 275 с. @@ Mezhdunarodnaya trgovaya politika v 2 ch. Chast` 2. : uchebnik dlya vuzov / R. I. Xasbulatov [i dr.]; pod obshhej redakciej R. I. Xasbulatova. – 2-e izd., pererab. i dop. – М.: Izdatel`stvo Yurajt, 2022. – 275 s.

Международная торговля услугами: новые тенден-

ции развития и регулирования, роль в интеграционных процессах / Под ред. А.Н. Спартака. – М.: ВАВТ, 2016. – 320 с. @@ Mezhdunarodnaya trgovlya uslugami: novy`e tendencii razvitiya i regulirovaniya, rol` v integracionny`x processax / Pod red. A.N. Spartaka. – М.: VAVT, 2016. – 320 s.

Организация и техника внешнеэкономических операций; Учебник для студентов ВАВТ/ К.Г. Сусанян, Л.В. Кривокоченко, К.В. Холопов, Д.В. Рыбец, Ю.А. Савинов - М.: ВАВТ, 2016. -360 с. @@ Organizaciya i texnika vneshnee`konomicheskix operacij; Uchebnik dlya studentov VAVT/ K.G. Susanyan, L.V. Krivokochenko, K.V. Holopov, D.V. Ry`becz, Yu.A. Savinov - М.:VAVT, 2016. -360 s.

Савинов Ю.А. *Заключение и исполнение контрактов международной купли-продажи товаров.* М.: 2011. – 212 с. @@ Savinov Yu.A. *Zaklyuchenie i ispolnenie kontraktov mezhdunarodnoj kupli-prodazhi tovarov.* М.: 2011. – 212 s.

Смарт-контракты: как они работают и зачем нужны @@ Smart-kontrakty`: kak oni rabotayut i zachem nuzhny`// <https://pravo.ru/story/205151/>

Спартак А.Н. *Современные трансформационные процессы в международной торговле и интересы России.* – М.: ВАВТ / Издательство ИКАР, 2018. – 456 с. @@ Spartak A.N. *Sovremenny`e transformacionny`e processy` v mezhdunarodnoj trgovle i interesy` Rossii.* – М.: VAVT / Izdatel`stvo IKAR, 2018. – 456 s.

Спартак А.Н., Хохлов А.В. *Совершенствование методологических подходов к анализу российского экспорта // Российский экономический вестник.* – 2016. – №5. – С. 3-15

