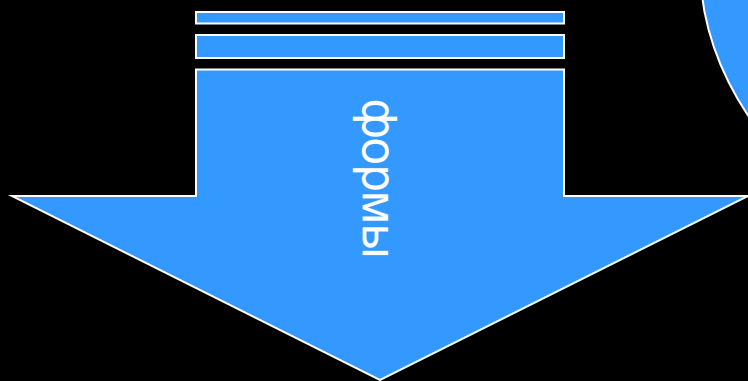
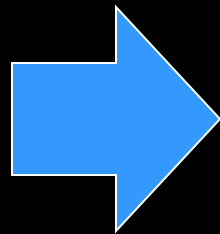


Типовой контракт в международной торговле

Выполнила: студентка 3-го курса
Экономического факультета
Группы Э093
Мишина Дарья

Типовой контракт



примерный договор или ряд 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 к определенным видам торговли.

Типовой контракт может быть представлен в виде документа, для которого участники могут использовать сам договор, в том случае, если они его подпишут и заполнят в нем те статьи, которые требуют согласования (например, наименование сторон; количество, качество, цена, срок и место поставки товара).

Типовым контрактом называют также и общие условия купли-продажи. Общие условия - это список статей договора, разработанных с учетом торговой практики и базисных условий поставки, которые участники договора могут включать в свой контракт или ссылаться на них. Но сам напечатанный документ, в котором содержатся только условия купли-продажи, не является контрактом, эти условия составляют неотъемлемую часть контракта.

• Типовые контракты составляются на бланках, изготовленных типографским способом. На первом листе печатаются индивидуальные условия сделки, а на обороте или на остальных листах - общие условия. Иногда во всех пунктах контракта оставляется место для уточнения согласуемых условий.

• Типовые контракты составляются на бланках, изготовленных типографским способом. На первом листе печатаются индивидуальные условия сделки, а на обороте или на остальных листах - общие условия. Иногда во всех пунктах контракта оставляется место для уточнения согласуемых условий.

-во-вторых, типовой контракт используется как образец,

который может быть изменен в соответствии с условиями конкретной сделки.

Чаще всего типовой контракт, разработанный одним из

контрагентов, берется за образец и на его основе путем

согласования каждого

условия разрабатывается индивидуальный контракт

Способы использовани я типовых контрактов

Типовые контракты применяются чаще всего при заключении сделок:

- на стандартные виды машин и оборудования или потребительские товары;

- на промышленное сырье, поставляемое на долгосрочной основе;

- на биржах на массовые сырьевые и продовольственные товары Булатова

- Это обусловлено тем, что особенности массовых товаров, в частности, их внутренняя однородность с точки зрения физико-химических свойств, 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 объемах, причем импортеры, в особенности биржевых товаров, как правило, объединены в крупные отраслевые организации.

Типовые контракты разрабатываются союзами предпринимателей, объединениями, ассоциациями, федерациями, комитетами товарных бирж, торговыми палатами, монополистическими объединениями и крупными фирмами, а также Европейской экономической комиссией ООН (ЕЭК).

Однако по многим товарам - зерновым, лесоматериалам, кожсырью - существуют специальные типовые контракты, разработанные международными союзами предпринимателей и отраслевыми национальными союзами. Они разрабатывают несколько вариантов типовых контрактов для каждого вида товара. Разница между этими вариантами обычно заключается в базовых условиях

Во внешней торговле используются также типовые договоры фрахтования судов, аренды транспортных средств и оборудования, типовые лицензионные договоры и др.

Наиболее распространены типовые контракты (общие условия) купли-продажи, разработанные в рамках Европейской экономической комиссии ООН. Они составлены применительно к основным внешнеторговым товарам (оборудованию, зерновым, потребительским товарам длительного пользования и др.), а также для договоров на поставку и монтаж оборудования. Существует более 30 вариантов типовых контрактов.

Содержание типового контракта

1 глава
Вводная
часть

2 глава
Предмет к-та

3 глава
количество

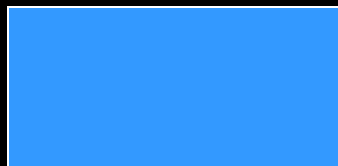
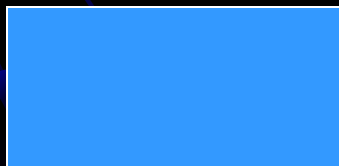
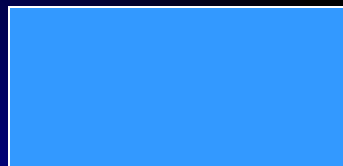
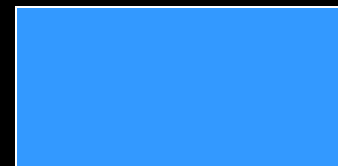
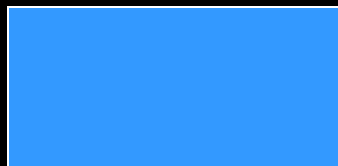
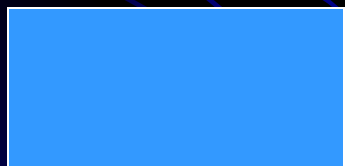
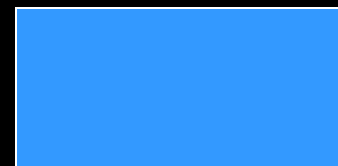
4 глава
качество

5 глава
Сроки
поставки

6 глава
цена

7 глава
платежи

8 глава



- **Типовой контракт состоит из заголовка и глав. В заголовке указывается номер контракта, а также дату и место его заключения. Главы как правило включают в себя:**

1 глава: вводная часть.

определяют контрагентов, указывается полное юридическое название компании, а также место и страна ее расположения. Указывается юридический статус компании и лицо ее представляющее (подписывающее данный контракт). В соответствии с уставом, полномочиями представлять компанию обладает директор или генеральный директор. Если контракт поручают подписывать другому лицу, то на него выдается доверенность, подписанная директором или генеральным директором и в вводной части делается ссылка на эту доверенность. Указываются также сроки действия этой доверенности.

2 глава: предмет контракта.

Здесь указывается, какой вид товара продавец продает, а покупатель покупает. Если это один товар, он описывается в этой главе. Если это несколько товаров, то применяют такую форму, как создание спецификаций, прилагаемых к контракту, в ней указывается наименование, артикул, количество, стоимость каждого товара.

Спецификация так же как и контракт подписывается обоими сторонами и заверяется печатью.

3 глава:

количество.

Определяется количество товара, единицы измерения товара, в зависимости от его вида (шт. тонны, литры, метры, кубо-метры, вагоны и т.д.). Указывается вес товара -брутто и нетто.

4 глава: качество.

Определяется, каким образом можно проконтролировать качество товара и чему оно должно соответствовать. Товар должен соответствовать либо международному или национальному стандарту. Либо, если изделие специфическое, то оно должно соответствовать техническим условиям на это изделие.

5 глава: сроки или дата поставки.

В этой главе оговаривается, каким образом производится поставка: одновременно, то есть сразу вся партия или частями. Например - ежемесячно, поквартально. Может быть указана конкретная дата поставки.

6 глава: цена. Здесь указывается, какова стоимость поставки по данному договору и в какой валюте будет произведен платеж. Если валюта имеет тенденцию быстро меняться, то указывают гибкая ли это цена (зависит от изменения курса), фиксированная или плавающая (цена после выполнения договора будет корректироваться с учетом всех реальных издержек).



7 глава: платежи. В этой главе описывается каким образом будет производиться платеж, и указываются форма расчета. Например : - оплата по выставленному счету, - инкассовая форма расчетов, - аккредитивная, - вексельная, - чековая, - электронные платежи, - система межбанковских электронных платежей S.W.I.F.T., - наличные.



8 глава: упаковка и маркировка. Указывается, какой должна быть упаковка товара, является ли она возвратной, многоразовой или не подлежит возврату, включена ли ее стоимость в стоимость контракта. Вносят в эту главу порядок маркировки. В каждой стране свои требования. Оговаривают язык, цвет, шрифт и содержание маркировки.

10 глава: сдача-приемка груза. Описывается, каким образом происходит передача груза, необходим ли представитель покупателя при отгрузке товара, какие могут быть отклонения при получении груза, какие документы необходимо оформить и кто их должен подписать.

9 глава: порядок отгрузки. В этой главе описываются процедуры уведомления партнера о готовности к отправке груза и о готовности его получения.

11 глава: рекламации. Указывается срок, в течении которого покупатель должен отреагировать на отклонение в качестве или количестве полученного товара, какие документы и в течении какого срока составить и т.д. При серьезных контрактах приемка груза производится при присутствии независимого эксперта, в качестве которого может выступить представитель Торгово-промышленной палаты в стране получателя груза.

12 глава: гарантии. Указывается, каким образом экспортер обеспечивает гарантии качества товара в стране импортере. В случае поломки в течении гарантийного срока товар можно отправить обратно экспортеру. Можно создать сервисный центр в стране импортера. Но эти способы дороги. Используются также гарантийные скидки, когда устанавливают коэффициент качества товара и на величину вероятного выхода из строя получают большее количество товара.

13 глава: санкции за просрочку. В этой главе описывается, какие санкции наступают при просрочке поставки товара и порядок их применения. В качестве санкции могут быть пени, представленные в виде процентов или какая-то определенная сумма за срок просрочки.

15 глава: арбитраж. Указывается порядок разрешения споров, кто будет являться третейским судьей. Как правило, им выступает независимый орган, например Третейский суд при торгово-промышленной палате.

19 глава: юридические адреса сторон. Полностью прописывается юридический и фактический адреса контрагентов, их почтовые адреса, телефоны, факсы, e-mail.

14 глава: форс мажор (обстоятельства непреодолимой силы). Контрагенты договариваются и прописывают те обстоятельства, которые считают обстоятельствами непреодолимой силы (землетрясение, наводнение, другие стихийные бедствия, революция, смена власти, изменение законодательства, резкое изменение курса валют). На время действия обстоятельств непреодолимой силы партнеры освобождаются от обязательств, но наличие этих обстоятельств должно быть зафиксировано документально независимым органом. В роли такого органа может выступать торгово-промышленная палата в стране контрагента подвергшегося форс-мажорным обстоятельствам.

18 глава: цессия. Оговаривается порядок переуступки прав третьим лицам.

20 глава: подписи и печати. Ставится подпись тех лиц, которые указаны в главе 1. Печать должна быть основной (круглая печать с указанием ИНН).

16 глава: язык контракта. Указывают, к какому праву относят контракт, какой язык является основным и т. п. Также контракт может быть составлен на двух языках, причем каждый из них может иметь равную силу.

17 глава: вступление контракта в силу. Описывается, с какого срока этот контракт вступает в силу. Он может вступать в силу с момента подписания, с определенной даты, с какого-то действия. Вся предыдущая переписка, телефонные разговоры и договоренности не вошедшие в контракт утрачивают силу, и все взаимодействие контрагентов осуществляется строго в соответствии с подписанным контрактом.