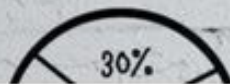


18+



Евгений Тумин

Экспортер

Продавай российские
товары за границу



Евгений Тумин

**Экспортер. Продавай
российские товары за границу**

«Издательские решения»

Тумин Е.

Экспортер. Продавай российские товары за границу / Е. Тумин —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-936825-6

«Экспортер» — это книга о том, как вывозить товары из России. В этой книге вы узнаете все об экспорте товаров и его стадиях. Таких, как:— заключение экспортной сделки;— отгрузка экспортного груза;— экспортный контроль;— таможенное оформление экспортного груза;— учет экспортных товаров.

ISBN 978-5-44-936825-6

© Тумин Е.
© Издательские решения

Содержание

1. Коммерческое предложение для заключения экспортной сделки	6
2. Заключаем экспортный контракт	13
3.Использование Incoterms 2010 при экспорте товаров	20
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Экспортер Продавай российские товары за границу

Евгений Тумин

© Евгений Тумин, 2018

ISBN 978-5-4493-6825-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

1. Коммерческое предложение для заключения экспортной сделки

Заключение экспортной сделки предполагает достижение сторонами соглашения о ее условиях. Для этого требуется прохождение двух этапов: направление коммерческого предложения (оферты) и принятие предложения иностранным покупателем (акцепт).

Экспортные сделки являются внешнеэкономическими и подразумевают, что юридические (и иные) лица, ведут между собой предпринимательскую деятельность, находясь в разных государствах.

Как правило, экспортные сделки – это двухсторонние сделки, в которых выражается согласованная воля двух сторон. В тоже время, законодательство предусматривает возможность заключения многосторонних сделок (воля трех и более сторон) и односторонних сделок.

В экспортных сделках участвуют российские и иностранные лица, занимающиеся внешне-торговой деятельностью.

Внешнеторговая деятельность – деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью.

Российское лицо – это

– юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством Российской Федерации;

– физическое лицо, имеющее постоянное или преимущественное место жительства на территории Российской Федерации, являющееся гражданином Российской Федерации или имеющее право постоянного проживания в Российской Федерации либо зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Иностранное лицо – физическое лицо, юридическое лицо или не являющаяся юридическим лицом по праву иностранного государства организация, которые не являются российскими лицами.

Учитывая, что по российскому законодательству предпринимательской деятельностью в нашей стране могут заниматься юридические лица и индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в установленном законом порядке, то эти лица могут заключать экспортные сделки.

Заключение экспортной сделки начинается с предварительных переговоров, которые могут вестись различными способами: лично, по телефону, через электронную почту, через электронные сервисы по торговле товарами (например: alibaba.com) и др. Но какая бы форма не использовалась, всегда присутствуют два элемента:

- предложение (оферта);
- принятие предложения (акцепт).

Под офертой понимается коммерческое предложение заключить договор, который соответствует следующим требованиям:

- адресовано одному или нескольким конкретным лицам;

- достаточно определено;
- выражает намерение лица сделавшего предложение офферента считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение заключить договор;
- содержит существенные условия договора.

Что бы соблюсти все указанные условия вы можете составить коммерческое предложение, в котором будут указаны:

- наименования и реквизиты сторон;
- наименование товаров;
- стоимость товаров;
- сроки и условия поставки товаров;
- порядок оплаты и др.

Пример коммерческого предложения выглядит следующим образом



e-mail: ait-club@ya.ru
ADD: 191186, Russia, St. Petersburg, Malaya Morskaya Street, 11

**OFFER
КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

Offer № LTS100718
Data: 10.07.2018

To: Shenzhen Raphaeled Ceiling Lamps Co., Ltd
Add: Floor 1&3, Building No. 18A, Nangang Industrial Park, Tangtou
Community, Shiyan Town, Bao'an District, Shenzhen China.

Supply:
From: Russia
To: China

GOODS NAME	Photo	Code	Quantity , PCS	UNIT Price, USD	Total AMOUNT, USD
LED lamp, white light. 6000K- 6500K, 7w, 100-240vAC, 90LM/W		R-SMD2-7W	500	6,41	3205
TOTAL:			500		3205

1. Terms of payment: prepayment – 30%, 70% before shipment.
2. Terms of Delivery: CPT BEIJING
3. Terms of delivery: 20 days after the Seller gets prepayment.
4. Warranty 12 months
5. Manufacturer: Limited Liability Company LED Light Bulb
6. The offer is valid for 10 days and can be withdrawn

The Seller:
Aitclub LTD.
INN/KPP: 7735603311/773501001
191186, Russia, St. Petersburg, Malaya Morskaya Street, 11

Signature _____

Помимо этого, вы можете отправить проект экспортного контракта, который так же будет выступать офертой. Если у вас есть сайт (либо вы используете онлайн площадки) на котором есть информация о вашем товаре: наименование, количество, сроки поставки, стоимость и т.д., то это так же можно трактовать офертой.

Рассмотри несколько нюансов касающиеся оферты

1. В зависимости от намерений оферента различают безотзывные и отзывные оферты.

Безотзывная (твердая) оферта не может быть отозвана в течение срока, установленного для ее акцепта. Оферта является безотзывной, если в самой оферте не указано иное.

Отзывной считается оферта, если это оговорено в самой оферте либо вытекает из существа предложения или обстановки, в которой она была сделана. Так же если срок для акцепта не установлен, то оферта может быть отозвана.

Пример отзывной и безотзывной оферты:

Безотзывная оферта

To: Shenzhen Raphaelled Ceiling Lamps Co., Ltd
Add: Floor 1&3, Building No. 18A, Nangang Industrial Park, Tangtou Community, Shiyan Town, Bao'an District, Shenzhen China.

Supply:
From: Russia
To: China

GOODS NAME	Photo	Code	Quantity , PCS	UNIT Price, USD	Total AMOUNT, USD
LED lamp, white light. 6000K-6500K, 7w, 100-240vAC, 90LM/W		R-SMD2-7W	500	6,41	3205
TOTAL:			500		3205

1. Terms of payment: prepayment – 30%, 70% before shipment.
2. Terms of Delivery: CPT BEIJING
3. Terms of delivery: 20 days after the Seller gets prepayment.
4. Warranty 12 months
5. Manufacturer: Limited Liability Company LED Light Bulb
6. The offer is valid for 10 days and can be withdrawn

Отзывная оферта

To: Shenzhen Raphaelled Ceiling Lamps Co., Ltd
Add: Floor 1&3, Building No. 18A, Nangang Industrial Park, Tangtou Community, Shiyan Town, Bao'an District, Shenzhen China.

Supply:
From: Russia
To: China

GOODS NAME	Photo	Code	Quantity , PCS	UNIT Price, USD	Total AMOUNT, USD
LED lamp, white light. 6000K-6500K, 7w, 100-240vAC, 90LM/W		R-SMD2-7W	500	6,41	3205
TOTAL:			500		3205

1. Terms of payment: prepayment – 30%, 70% before shipment.
2. Terms of Delivery: CPT BEIJING
3. Terms of delivery: 20 days after the Seller gets prepayment.
4. Warranty 12 months
5. Manufacturer: Limited Liability Company LED Light Bulb
6. The offer is valid for 10 days and can be withdrawn

2. В зависимости от срока принятия различаются оферты, определяющие срок для акцепта, и оферты, в которых срок для акцепта отсутствует.

Когда в оферте определен срок для акцепта, договор считается заключенным, если акцепт получен оферентом в пределах указанного в ней срока.

Если в оферте не определен срок для акцепта, договор считается заключенным, если акцепт получен оферентом до окончания срока, установленного законом или иными правовыми актами, а если такой срок не установлен – в течение нормально необходимого для этого времени. На практике в качестве нормально необходимого срока рассматривался месячный срок.

Пример оферты со сроком для акцепта и без срока:

Срок для акцепта установлен

To: Shenzhen Raphael Ceiling Lamps Co., Ltd
Add: Floor 1&3, Building No. 18A, Nangang Industrial Park, Tangtuo Community, Shiyao Town, Bao'an District, Shenzhen China.

Supply:
From: Russia
To: China

GOODS NAME	Photo	Code	Quantity , PCS	UNIT Price, USD	Total AMOUNT, USD
LED lamp, white light. 6000K-6500K, 7w, 100-240vAC, 90LM/W		R-SMD2-7W	500	6,41	3205
TOTAL:			500		3205

1. Terms of payment: prepayment – 30%, 70% before shipment.
2. Terms of Delivery: CPT BEIJING
3. Terms of delivery: 20 days after the Seller gets prepayment.
4. Warranty 12 months
5. Manufacturer: Limited Liability Company LED Light Bulb
6. Term for acceptance 5 days

Срок для акцепта не установлен

To: Shenzhen Raphael Ceiling Lamps Co., Ltd
Add: Floor 1&3, Building No. 18A, Nangang Industrial Park, Tangtuo Community, Shiyao Town, Bao'an District, Shenzhen China.

Supply:
From: Russia
To: China

GOODS NAME	Photo	Code	Quantity , PCS	UNIT Price, USD	Total AMOUNT, USD
LED lamp, white light. 6000K-6500K, 7w, 100-240vAC, 90LM/W		R-SMD2-7W	500	6,41	3205
TOTAL:			500		3205

1. Terms of payment: prepayment – 30%, 70% before shipment.
2. Terms of Delivery: CPT BEIJING
3. Terms of delivery: 20 days after the Seller gets prepayment.
4. Warranty 12 months
5. Manufacturer: Limited Liability Company LED Light Bulb
- ~~6. Term for acceptance 5 days~~

Отмена и отзыв коммерческого предложения (оферты)

Отмена оферты может иметь место только до вступления оферты в силу. То есть оферта, в том числе безотзывная, может быть отменена при условии, если сообщение об отмене получено адресатом раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней.

Отзыв оферты может совершаться после вступления ее в силу (получения адресатом). Оферта может быть отозвана, если это оговорено в самой оферте либо вытекает из существа предложения или обстановки. Допустимость отзыва оферты также может следовать из закона.

Отзыв оферты возможен только до ее акцепта, после акцептования оферты договор считается заключенным.

Таким образом, понятия «отмена» и «отзыв» оферты различаются только в зависимости от момента получения извещения о соответствующем намерении оферента.

Все вышеописанное касается коммерческого предложения, которое адресовано конкретному лицу.

Но что если предложение сделано на сайте и адресовано неопределенному кругу лиц? Такое предложение можно признать публичной офертой, если оно содержит существенные условия договора, а так же намерение лица, сделавшего такое предложение, явно выражает желание заключить договор с любым, кто откликнется на предложение.

Принятие коммерческого предложения иностранным покупателем называется акцептом.

Акцепт – это ответ лица, которому направлена оферта, о принятии предложения.

Согласие должно быть полным и безоговорочным. Если иностранный покупатель направляет вам ответ на предложение, в котором он не согласен с какими-либо условиями оферты, то в данном случае, иностранный покупатель не акцептует ваше предложение, а отказывает вам (хотя это может быть, и не выражено словами) и делает вам встречное предложение (оферту).

Замечу, что молчание не является акцептом. То есть если вы сделали предложение и вам ничего не ответили, то согласия не было.

Еще один интересный момент. Если вы направили проект договора иностранному покупателю как предложение подписать этот договор и указали, что у него есть на это месяц. А покупатель не подписал договор за месяц, но совершил, например, заказ или заплатил сумму указанную в договоре, то это означает, что он принял предложение и совершил акцепт.

Учитывая то, что вы хотите экспортировать товары, а значит, будете направлять коммерческие предложения, то необходимо четко понимать, как их делать, чтобы не поставить себя в невыгодное положение.

Вот несколько рекомендаций

При направлении коммерческого предложения конкретному иностранному покупателю:

1. Устанавливайте срок для коммерческого предложения. Например: предложение действительно в течение 5-ти дней.

2. Укажите, что предложение может быть отозвано. Чтобы при возникновении какой-либо ситуации с изменениями цен или ассортимента, вы могли направить письмо об отзыве предложения (при условии, что клиент еще не согласился). И одновременно сделать новое предложение.

3. Когда вы делаете коммерческое предложение, то рекомендую проработать, товар, кол-во, стоимость, условия поставки заранее, что бы ваше предложение было определенным. Если вы не хотите делать определенное предложение, то направьте просто рекламные буклеты с формулировкой: цены начинаются от. Для получения персонального предложения с ценами и сроками, просим делать запрос по адресу.

При размещении коммерческого предложения на сайте или на онлайн площадках:

1. Если вы хотите, что бы покупатель делал заказ прямо на сайте, то помимо технической составляющей, вам нужно составить публичную оферту, в которой будут все существенные условия договора и предложение купить. Соответственно, делая выбор по наименованию товара, количеству, цене и нажимая кнопку купить, покупатель соглашается со всеми условиями вашей публичной оферты.

2. Если вы хотите поместить коммерческое предложение на сайте, но хотите чтобы покупатель обращался к вам, и уже в рамках переговоров решалось какой товар покупать по какой цене, в каком количестве, и какого качества, то нужно сделать следующее:

– не указывать существенных условий договора. Например: не указывать реквизиты своей стороны (можно просто оставить логотип); не указывать цены или указать от; не указывать сроки и условия поставки. То есть сделать рекламный материал;

– написать, что представленные материалы не являются публичной офертой.

2. Заключаем экспортный контракт

Успешное проведение переговоров и согласие иностранного покупателя заключить сделку необходимо зафиксировать экспортным контрактом.

Письменная фиксация достигнутых договоренностей необходима не только для собственной безопасности и регулирования взаимоотношений между продавцом и покупателем, но и является необходимым в силу российского законодательства. Соответствующее заявление (о письменной форме) зафиксировано Россией в Конвенции ООН 1980 г. О договорах международной купли-продажи товаров.

Поэтому, чтобы экспортный контракт соответствовал как российскому, так и международному законодательству необходимо очень тщательно поработать над его структурой.

В первую очередь нужно обратить внимание на существенные условия экспортного контракта. По причине того, что отсутствие существенных условий, по российскому законодательству, приводит к тому, что договор считается незаключенным.

К существенным условиям относятся

1. Предмет экспортного контракта
2. Срок поставки и срок экспортного контракта

Во вторую очередь обратим внимание на дополнительные условия, которые должны быть указаны в экспортном контракте, в соответствии с законодательством, но которые не являются существенными, при этом обязательны. Да, такой каламбур.

1. Сроки исполнения обязательств

В третью очередь окинем взглядом все остальные условия экспортного контракта, которые должны быть для нормального регулирования отношений.

1. Номер и дата контракта
2. Наименование сторон
3. Цена и общая сумма контракта
4. Порядок и условия поставки товаров
5. Условия платежа
6. Переход права собственности на товар
7. Качество товара и упаковка
8. Форс-мажор
9. Арбитраж и применимое право
10. Прочие условия
11. Адреса, реквизиты и подписи сторон

Указанная структура не является единственно верной или строго применимой. Вы можете оговорить те условия, которые для вас являются важными.

Рассмотрим содержание каждого из вышеперечисленных разделов, что бы вы понимали, о чем в них идет речь.

1. Номер и дата контракта

Банк России рекомендует следующую структуру номера:
ББ/XXXXXXXXXX/XXXXXX или ЦЦЦ/XXXXXXXXXX/XXXXXX

где

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).

На практике мало кто придерживается данной структуры.

Номер контракта необходим для идентификации документа, ведения бухгалтерского учета, валютного контроля при постановке контракта на контроль в банке, поэтому, указывайте тот номер, который будет удобен вашему делопроизводству и для ведения вашей отчетности.

Дата контракта оформляется следующим образом: ДД. ММ. ГГ.

Место подписания контракта: указывается город подписания контракта.

2. Наименование сторон

Указываются

- полные, официальные, наименования организаций Продавца и Покупателя;
- юридические адреса и страна;
- ФИО и должность лица, которое уполномочено заключать договор;
- основание полномочий лица, подписывающего договор: устав, либо действующая доверенность.

3. Предмет контракта

Указываются

1. Наименование и полная характеристика товара.

Если условие о наименовании товара не согласовано, в таком случае несогласованным считается и существенное условие договора поставки – его предмет. Следовательно, договор не является заключенным, поэтому права и обязанности сторон по нему не возникают.

Идеальным вариантом наименования и конкретизации характеристик товара будет указание: полного коммерческого наименования товара, ассортимент, количество, размеры, артикул, модель, марка, партийный и серийные номера, торговый знак, производитель, комплектность, страна происхождения товара и другие данные, необходимые для описания товара, включая ссылки на международные или национальные стандарты на продукцию (ГОСТ, ISO и др.).

Наименования и конкретизация характеристик товара может быть указана как в самом предмете (тексте) контракта, так и сделана ссылка на Спецификацию или приложение к контракту.

Наименование и конкретизация характеристик товара очень важна, так как товар должен быть индивидуализирован при его передаче покупателю. Это необходимо для того, чтобы при предъявлении покупателем претензий в связи с недостатками товара, его качества, можно было установить, что недостатки или некачественность выявлены в том самом товаре, который был продан покупателю.

Количество товара может быть

- установлено в соответствующих единицах измерения;
- предусмотрено в денежном выражении;
- согласовано путем установления в договоре порядка его определения.

Если условие о количестве товара не согласовано, в таком случае договор считается незаключенным (даже если при этом согласовано наименование товара), что влечет соответствующие риски для сторон.

4. Цена и общая сумма контракта

Цена товара – это денежное выражение стоимости товара в определенной валюте за количественную единицу товара.

При согласовании условия о цене товара рекомендуется обратить внимание на следующие ключевые моменты:

- размер и порядок определения цены;
- дополнительные услуги, включенные в цену товара.

Размер и порядок определения цены выражается в определенной сумме денежных средств, уплачиваемых за единицу товара (штуку, килограмм, метр квадратный и т.п.), или за все товары в целом.

В цену товаров могут включаться дополнительные услуги такие как:

- стоимость тары (упаковки), расходы на затаривание и упаковку, маркировка;
- стоимость доставки товара покупателю, погрузочно-разгрузочные работы;
- экспортные и другие платежи.

Помимо цены конкретного товара необходимо указать общую сумму контракта в валюте цены с наименованием и кодом валюты.

5. Порядок и условия поставки товаров

Порядок поставки определяет, как экспортер (поставщик) будет исполнять свою обязанность по передаче товара покупателю.

При согласовании этого условия в договоре, в интересах обеих сторон, необходимо установить способ, место и сроки передачи товара, кому товар передается, чьими силами и за чей счет перевозится от поставщика к покупателю (получателю), какие документы поставщик передает покупателю с грузом, поскольку от этого зависят права и обязанности сторон, их ответственность и момент перехода рисков утраты или повреждения товара.

В международной практике основным инструментом, регулирующим порядок поставки товаров, выступают правила Incoterms 2010.

Правила Incoterms 2010 являются международно-признанным стандартом международного бизнеса и помогают коммерсантам избегать дорогостоящих последствий возможных недоразумений разъясняя обязанности, распределение расходов и рисков, связанных с поставкой товаров от продавцов покупателям.

Если вы не хотите использовать Incoterms 2010 в своих отношениях с иностранным покупателем, то в этом пункте подробно описываются все вышеназванные условия по передаче товаров.

6. Переход права собственности на товар

Обратите особое внимание на данный пункт контракта, так как многие смешивают согласованные условия поставки по Incoterms 2010 с моментом перехода права собственности.

При определении условий поставки по Incoterms 2010 продавец и покупатель согласуют, какая из сторон договора должна осуществить необходимые для перевозки и страхования действия, когда продавец передает товар покупателю, и какие расходы несет каждая из сторон.

При определении перехода права собственности на товар продавец и покупатель оговаривают момент перехода права владения, пользования и распоряжения товаром.

Как это может выглядеть на практике.

Например

продавец осуществляет отгрузку товаров на условиях DAP Франкфурт, при этом в контракте право собственности на товар переходит к покупателю с момента выпуска экспортной декларации на территории России. Это означает, что иностранный покупатель является собственником товаров, когда груз еще находится на территории России, но продавец несет все риски, связанные с доставкой товара во Франкфурт.

7. Условия платежа

Указываются

- наименование и код валюты, в которой будет производиться платеж;
- сроки платежа;
- условия платежа: предварительная оплата (авансовый платеж); предварительная оплата + расчет; по графику платежей; после отгрузки товара в течение определенного времени.

Чаще всего, расчеты осуществляются в безналичном порядке посредством простого банковского перевода денежных средств, на счет экспортера.

Но существуют и другие формы международных расчетов, например: аккредитив, инкассо.

8. Качество товара и упаковка

Пункт по упаковке включается в договор для урегулирования отношений сторон, связанных с обеспечением сохранности товара при его перевозке и хранении, а также с оплатой, обращением и возвратом тары (упаковки).

Согласуется

- вид тары (упаковки);
- требования к таре (упаковке);
- стоимость тары (упаковки) и порядок распределения расходов на затаривание.

Наличие в договоре детально проработанного условия о таре (упаковке) защищает в большей степени интересы покупателя, поскольку обязывает продавца передать товар в определенной таре или упаковке, соответствующей согласованным требованиям.

Условие о качестве определяет состояние, характеристики поставляемого товара, а также те функции, для выполнения которых он должен быть пригоден.

Для согласования условия о качестве товара необходимо определить следующее:

- требования к качеству нового товара;
- соответствие товара целям его использования;
- качество товара, бывшего в употреблении.

Гарантия качества товара заключается в том, что товар должен соответствовать требованиям, предъявляемым к качеству, не только на момент продажи, но и в течение определенного срока его использования, например: срок годности товара.

Срок годности – это период времени, по истечении которого товар считается непригодным для использования по назначению. Покупатель не может предъявить требования продавцу (экспортеру) в связи с ненадлежащим качеством товара, если недостатки товара обнаружены за пределами срока годности.

9. Сроки исполнения обязательств

В этом пункте можно согласовать все сроки, которые подлежат указанию в контракте:

- Срок поставки и срок экспортного контракта.
- Сроки исполнения обязательств.

Срок поставки

Согласование срока поставки является существенным условием договора. Для того чтобы договор нельзя было признать незаключенным необходимо оговорить в какой момент товар должен быть передан покупателю или отгружен продавцом (экспортером) в адрес покупателя.

Это могут быть следующие моменты:

- определение срока поставки;
- согласование периодов поставки партий товара;
- поставку товаров к строго определенному сроку;
- согласование порядка досрочной поставки.

В течение срока поставки продавец должен поставить товар, а покупатель требовать его поставки, если срок не соблюдается, то могут быть применены санкции, которые согласуются контрактом, либо подразумеваются законодательством.

Сроки исполнения обязательств

В целях исполнения требования о репатриации иностранной валюты и валюты Российской Федерации в экспортных контрактах, заключенных между продавцом и покупателем при осуществлении внешнеторговой деятельности, должны быть указаны сроки исполнения сторонами обязательств по договорам. То есть экспортеры обязаны в сроки, предусмотренные экспортным контрактом обеспечить получение от покупателей на свои банковские счета причитающейся денежной средства за переданные покупателю товары. Соответственно сроки перечисления денежных средств от покупателя к продавцу и нужно указать в экспортном контракте.

Срок экспортного контракта

Помимо сроков поставки и срока исполнения обязательств в экспортном контракте необходимо указывать определенный сторонами момент, до которого действуют условия договора и исполняются предусмотренные в нем обязательства сторон. То есть указывать срок действия договора. Если срок действия договора не согласован, в этом случае договор продолжает действовать до установленного в нем момента окончания исполнения сторонами обязательств. **Например:** если исполнением обязательств является поставка определенного количества товаров, то контракт перестает действовать после поставки этого количества.

10. Форс-мажор

Под форс-мажорными обстоятельствами понимают события, непосредственно затрагивающие исполнение обязательств сторон, возникшие после заключения контракта, помимо воли сторон, которые невозможно было ни предвидеть, ни предотвратить, и которые добросовестная сторона, действующая в том же качестве, не смогла бы предвидеть и предотвратить.

Если стороны хоть в некоторой мере могли повлиять на ситуацию, и это является доказуемым, то ответственность за нарушение договорных обязательств все же наступает.

11. Арбитраж и применимое право

Указывается применимое право и место рассмотрения споров.

Каждая Сторона договора пытается защищать свои интересы и настаивает на применении права, которое наибольшим образом защитит их интересы.

Если не удастся настоять на применении права своей страны или на применении права, которое максимально защитит вас, то стоит использовать ссылку на урегулирование спора в соответствии с Арбитражным регламентом ICC 2012.

12. Прочие условия

В прочих условиях контракта оговариваются другие обстоятельства сделки, например:

- условия об изменениях и дополнениях к договору;
- условия об обмене документами;
- о передаче прав третьим лицам;
- лицензионные платежи;
- техническая помощь;
- сборка, наладка и монтаж оборудования;
- обучение персонала;
- информационные и другие услуги.

Эти условия можно также выделить в самостоятельный пункт контракта и оговорить более подробно.

13. Адреса, реквизиты и подписи сторон

Указываются: юридические и полные почтовые адреса продавца и покупателя, контактный телефон, факс, телекс организации (предприятия) – продавца и покупателя. Подписи лиц, уполномоченных организациями продавца и покупателя заключить контракт, заверенные печатью, с указанием их Ф. И. О. и должностей.

Кроме рассмотренных выше пунктов контракта, вы можете добавлять свои и детальнее оговаривать права и обязанности сторон, ответственность сторон, основания расторжения договора, санкции и многое другое.

3. Использование Incoterms 2010 при экспорте товаров

Особенности применения Incoterms 2010 при экспорте товаров заключается в том, что российскому экспортеру при любых условиях поставки придется проходить таможенное оформление самостоятельно или с использованием таможенного представителя.

Помимо этого, когда экспортер делает коммерческое предложение, он должен учитывать особенности различных условий поставок при формировании цены в коммерческом предложении.

Например, если экспортер дает цену на условиях поставки EXW, то эта цена, при которой покупатель должен сам забрать груз со склада продавца. Если экспортер дает цену на условиях поставки FOB, то экспортеру необходимо включить в цену коммерческого предложения, стоимость доставки до порта отправления.

Что бы разобраться, что и куда включается, а так же, что должен делать экспортер (продавец) при использовании различных условий поставок, разберем Incoterms 2010 подробнее.

Incoterms (Инкотермс) – это согласованный набор международных правил толкования наиболее часто используемых торговых терминов, отражающих самые распространенные в международной торговле коммерческие условия.

Понятие Incoterms – это сокращенное название, которое применяется к международным торговым терминам – International commercial terms.

Международные торговые термины – это 11 сокращенных по первым трем буквам торговые термины, где первая буква указывает на момент и место перехода обязательств от продавца к покупателю.

Правила Incoterms не регламентируют переход права собственности на товар или последствия нарушения договора (такое условие отражает текст самих правил Incoterms 2010). Это очень важный момент, который необходимо понимать. Момент перехода права собственности на товар, нужно оговорить в условиях договора, помимо ссылки на Incoterms.

Сами торговые термины по Incoterms, при заключении международных договоров купли – продажи товаров, помогают урегулировать:

- общие обязанности Продавца и Покупателя (такие как: обязанность продавца предоставить покупателю товар и коммерческий счет-инвойс; обязанность покупателя уплатить цену товара, в соответствии с условиями договора);
- получение Продавцом, либо Покупателем лицензий, разрешений и выполнение иных формальностей (такие как: получение Продавцом экспортной лицензии и выполнение экспортных таможенных формальностей; получение Покупателем импортной лицензии и выполнение импортных таможенных формальностей);
- обязанность по заключению договора перевозки и страхования Продавцом, либо Покупателем (за счет Продавца, либо за счет Покупателя);
- поставку и принятие поставки (поставка в поименованное место, передача товара перевозчику, предоставление в распоряжение покупателя и др.);
- переход рисков от Продавца к Покупателю (момент перехода, где ответственность за груз переходит от продавца к покупателю);

- распределение расходов Продавца и Покупателя до момента поставки;
- другие условия (документы, упаковка и маркировка).

Несмотря на то, что торговые термины охватывают обширный перечень условий, правила Incoterms не являются договором купли-продажи товаров. Правила Incoterms только указывают, какая из сторон договора купли-продажи должна осуществить необходимые для перевозки и страхования действия, когда продавец передает товар покупателю, и какие расходы несет каждая из сторон.

Актуальная редакция правил – это Incoterms 2010

Разберем 11 терминов Инкотермс 2010, которые разделены на 2 группы:

1. Правила для любого вида или видов транспорта

EXW «Ex Works» («Франко завод») (с указанием поименованного места поставки) означает, что продавец осуществляет поставку, когда он предоставляет товар в распоряжение покупателя в своих помещениях или в ином согласованном месте (т.е. на предприятии, складе и т.д.). Продавцу необязательно осуществлять погрузку товара на любое транспортное средство, он также не обязан выполнять формальности, необходимые для вывоза, если таковые применяются.

Рекомендую четко определить пункт в поименованном месте поставки, а также то, что до этого пункта расходы и риски лежат на продавце. Покупатель несет все расходы и риски, связанные с принятием товара в согласованном пункте (если таковой указан) в поименованном месте поставки.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.