

## **Договор международной купли-продажи товаров. Общие положения**

Применительно к договорным отношениям предпринимателей с партнерами иностранных государств используются различные термины: «делка», «договор», «соглашение», «контракт».

Как известно, понятие «делка» шире понятия «договор/контракт». Сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей (ст. 169 ГК ПМР). Двух- или многосторонние сделки именуются *договорами*. Под терминами «делка», «контракт», «соглашение» применительно к отношениям во внешнеэкономической деятельности имеется в виду договор. Отношения, возникающие из договора/контракта, называются *договорными* (контрактными), а обязательства сторон, вытекающие из договора (контракта), - *обязательствами по договору* (контракту).

По *договору купли-продажи* одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену) (ст. 471 ГК ПМР).

Основная функция договора купли-продажи – оформление перехода имущества из собственности одного лица в собственность другого.

По *договору международной купли-продажи товаров* продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки, производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным (семейным, домашним) или иным подобным использованием. Согласно приднестровскому законодательству такой контракт определяется как *договор поставки* (ст. 523 ГК ПМР).

Договор международной купли-продажи товаров обладает рядом признаков, которые оговорены в статье 1 Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.).

Во-первых, обязательным условием такого договора является местонахождение коммерческих предприятий сторон контракта в разных государствах. Ни национальная (государственная) принадлежность сторон, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание при определении применимости Венской конвенции 1980 г. Поэтому договор купли-продажи, заключенный между находящимися на территории одного государства фирмами разной государственной принадлежности, согласно Конвенции не может быть признан международным.

Однако договор купли-продажи, заключенный фирмами одной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых географически расположены в различных государствах, согласно Венской конвенции 1980 г. будет признан международным.

Во-вторых, имеет особенности *предмет контракта*. В силу Венской конвенции 1980 г. основные обязанности продавца – поставить товар, передать относящиеся к нему документы и титул на товар в соответствии с требованиями договора и Конвенции. Основные обязанности покупателя – уплатить цену за товар и принять поставку товара в соответствии с требованиями договора и Конвенции.

В-третьих, объектом поставки по договору международной купли-продажи товаров является движимое имущество, приобретаемое для предпринимательской или иной деятельности, не связанной с личным (семейным, домашним) использованием.

Таким образом, договор международной купли-продажи товаров имеет следующие основные признаки:

1) расположение коммерческих предприятий (организаций) сторон на территории различных государств;

2) перемещение товара через государственную границу при исполнении договора.

Факультативными признаками договора являются:

- 1) различная государственная принадлежность партнеров (сторон договора);
- 2) использование иностранной валюты в качестве платежа за товар;
- 3) допустимость применения иностранного и международного права, а также международных торговых и иных внешнеэкономических обычаев к регулированию отношений, возникающих из сделки.

Договор международной купли-продажи товаров содержит наименование контракта, дату и место его заключения, наименование сторон и их реквизиты (юридический адрес и банковские реквизиты), а также ряд условий (содержание). Договор подписывается уполномоченными лицами, их подписи скрепляются печатями.

Договор международной купли-продажи товаров должен также содержать особые условия, включаемые в договор в связи с необходимостью применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Такие условия определяют обязанности сторон по получению экспортно-импортных лицензий, осуществлению таможенных процедур, выполнению мер валютного контроля.

Во внешнеторговой сделке, как правило, принимают участие две стороны – продавец и покупатель, именуемые *контрагентами* (партнерами). По общему правилу в контрактные отношения данного вида могут вступать иностранные физические и юридические лица, а также лица без гражданства. Стороны, участвующие во внешнеторговой сделке, должны обладать определенными полномочиями на ее совершение.

Внешнеэкономический договор (контракт) заключается в письменной форме, если иное не установлено законом. В случае если внешнеэкономический договор (контракт) заключен физическим лицом, требуется только подпись этого лица. От имени других субъектов внешнеэкономической деятельности внешнеэкономический договор (контракт) подписывают два лица: лицо, обладающее таким правом согласно должности в соответствии с учредительными документами, и лицо, уполномоченное доверенностью, выданной за подписью руководителя субъекта внешнеэкономической деятельности единолично, если учредительные документы не предусматривают иное.

Для подписания внешнеэкономического договора (контракта) субъекту внешнеэкономической деятельности не требуется разрешения какого-либо органа государственной власти и управления или вышестоящей организации за исключением случаев, предусмотренных законами Приднестровской Молдавской Республики.

Субъекты внешнеэкономической деятельности вправе заключать любые виды внешнеэкономических договоров (контрактов), кроме тех, которые прямо и в исключительной форме запрещены законами Приднестровской Молдавской Республики (ст. 6 Закона «О внешнеэкономической деятельности»).

## **Структура и содержание договора международной купли-продажи товаров**

Физические и юридические лица свободны в заключении договора. Стороны могут заключить договор как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами.

Стороны могут заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами (смешанный договор). К отношениям сторон по смешанному договору применяются в соответствующих частях правила о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре, если иное не вытекает из соглашения сторон или существа смешанного договора (ст. 439 ГК ПМР).

Стороны свободны в определении условий контракта, которые формулируются по их взаимному соглашению. Исключение составляют случаи, когда содержание соответствующего условия контракта предписано законом или иными правовыми актами.

Договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом и иными правовыми актами (императивным нормам), действующим в момент его заключения (ст. 439 ГК ПМР).

Для заключения международного договора купли-продажи товаров необходимо соглашение сторон по всем существенным для данного вида контракта условиям.

Договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора (ст. 449 ГК ПМР).

Существенные условия контракта – это условия, без которых он не имеет юридической силы.

Существенными, согласно действующему гражданскому законодательству ПМР, являются, во-первых, условия о предмете договора; во-вторых, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида; в-третьих, все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение (ст. 449 ГК ПМР).

На практике к *существенным* принято относить такие условия контракта, при невыполнении которых одним из партнеров другая сторона может отказаться от принятия товара, расторгнуть сделку и взыскать понесенные убытки. При нарушении *несущественного* условия другая сторона не имеет права отказаться от принятия товара и расторгнуть сделку, а может только требовать исполнения обязательства и взыскания убытков. Понятие существенных и несущественных условий зависит от конкретной сделки. Обычно к существенным условиям относят:

- наименование сторон-участников сделки;
- предмет контракта;
- количество и качество;
- базисные условия поставки;
- цену;
- условия платежа;
- санкции и рекламации (штрафы, претензии);
- юридические адреса и подписи сторон.

К несущественным (дополнительным) условиям обычно относят:

- условия сдачи-приемки товара;
- условия страхования;
- отгрузочные документы;
- гарантии;
- упаковку и маркировку;
- форс-мажорные обстоятельства;
- арбитражную оговорку;
- прочие условия.

Дополнительные, или несущественные, условия предполагают, что при нарушении одной из сторон несущественных условий другая сторона не вправе расторгнуть сделку, а может потребовать исполнения контрактных обязательств и взыскать штрафные санкции, если это предусмотрено условиями контракта. Договаривающиеся стороны решают сами в каждом конкретном случае, какие из условий будут существенными, а какие несущественными.

Структура и содержание контракта носят во многом индивидуальный характер и определяются как спецификой предмета сделки, так и степенью близости контрагентов. В целом внешнеэкономические контракты обычно содержат следующие **основные статьи**, располагаемые в определенной последовательности: преамбулу и определение сторон, предмет договора, цену и общую сумму контракта, качество товара, сроки поставки,

условия платежа, упаковку и маркировку товаров, гарантии, штрафные санкции и возмещение убытков, страхование, обстоятельства непреодолимой силы, арбитражную оговорку.

### **Преамбула и определение сторон**

Составление контракта необходимо начинать с указания унифицированного номера, места и даты подписания контракта, наименования сторон, заключающих сделку.

Наименование сторон в договоре, страны их принадлежности должны быть полными и точными, без сокращений. Недопустимо использовать различного рода сокращения и аббревиатуры, если только это не общепризнанные наименования. При идентификации договаривающихся сторон точно указывают фирменные наименования, под которыми партнеры зарегистрированы в торговом (государственном) реестре страны принадлежности – их правовое положение (организационно-правовая форма), юридический и фактический адреса.

Целесообразно указание в преамбуле не только юридических лиц, являющихся сторонами сделки, но и их конкретных представителей и их полномочий на подписание данного контракта.

### **Предмет договора международной купли-продажи товаров (предмет контракта)**

Для совершения сделки необходимо соглашение о предмете и объекте контракта. Их четкое определение относится к существенным условиям контракта.

*Предмет контракта* определяет вид действия, что отражается в его названии. Предмет договора международной купли-продажи товаров – поставка отечественных товаров за границу (экспорт) либо поставка зарубежных товаров в Приднестровье (импорт).

*Объект контракта* – товары, продукция, а также результат производственного и научно-технического сотрудничества, приобретающий при реализации форму товара.

Объектом контракта данного вида могут выступать реальные вещи, принадлежащие продавцу (юридическому или физическому лицу) на праве собственности либо не существующие на момент заключения сделки (планируемые для изготовления в будущем вещи).

Наименование поставляемого товара должно быть точным и полным. Например, при поставке оборудования указываются также его тип, марка и ряд иных сведений, характеризующих именно данное оборудование.

В указанной статье контракта в краткой форме определяется вид внешнеторговой сделки (купля-продажа, аренда, подряд), а далее указывается сам объект операции. Если по контракту поставляется неоднородный товар, то подробный перечень всех сортов, видов, марок указывается в отдельном документе – спецификации, которая оформляется как приложение к контракту. Спецификация подписывается сторонами и является неотъемлемой частью контракта.

Если предметом сделки выступает один товар, но со сложными техническими характеристиками, то подробное описание предмета соглашения дается в специальных разделах, которые называются «технические условия» или «технические спецификации» (они также могут оформляться как приложения к контракту), а в самом разделе о предмете контракта дается краткое определение товара и делается ссылка на соответствующий раздел или приложения.

### **Количественные и качественные характеристики предмета контракта**

При определении количества товара в контракте стороны должны согласовать единицу измерения количества, систему мер и весов, порядок установления количества товара.

Количество товара в контракте определяется единицами веса, объема, длины. В штуках и т.д. Выбор единиц измерения зависит от характера самого товара и сложившейся практики международной торговли.

При определении количества товара могут использоваться нестандартные единицы измерения. В этом случае во избежание возможных недоразумений необходимо уточнить вес мешка, пачки, объем бутылки.

Если единицей измерения является вес, то в тексте контракта необходимо указать вес нетто или брутто, а может быть, брутто за нетто. В последнем случае тара составляет не более 1-2 % веса товара и цена товара в упаковке мало отличается от цены той же весовой единицы товара.

Если товар подвержен естественной убыли во время перемещения от продавца к покупателю, то в контракт следует включить условия о распределении естественной убыли (усушка, утриска, утечка и т.п.) между сторонами. При отсутствии такого условия следует исходить из того, что до момента передачи товара естественная убыль лежит на продавце, а после этого момента – на покупателе.

При поставках массовых товаров обозначение количества обычно дополняется оговоркой, допускающей отклонение фактически поставляемого продавцом количества товара от количества, обусловленного в контракте. Это называется оговоркой «около» или *опционом* и может осуществляться по предложению продавца или по выбору покупателя. Размер опциона устанавливается в процентах от основного количества товара и определяется договоренностью сторон и торговыми обычаями. Как правило, он не превышает 10 %.

Если партнёры не указали количество товара по контракту, вопрос будет решаться по применимому праву; если это будет приднестровское законодательство, то статья 482 ГК ч. II говорит, что «если договор купли-продажи не позволяет определить количество подлежащего передаче товара, договор считается незаключенным».

В договорах международной купли-продажи приняты особо выделять условия о требованиях к качеству поставляемого товара.

Статья «Качество товара» обязательна для каждого контракта. Согласно торговым обычаям некоторых стран, контракты, в которых отсутствует оговорка о качестве товара, могут быть признаны недействительными.

*Качество* – совокупность свойств, обуславливающих способность удовлетворять определенные потребности, связанные с назначением вещи, продукции, товара.

Согласно ст. 486 ГК ПМР продавец обязан передать покупателю товар, качество которого соответствует договору купли-продажи. При отсутствии в договоре условия о требованиях к качеству товара продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется.

Если в установленном законом порядке предусмотрены обязательные требования к качеству продаваемого товара, то продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязан передать покупателю товар, соответствующий этим обязательным требованиям (п. 4 ст. 486 ГК ПМР). Например, для изготовителя установлены определенные стандарты на продукцию либо технические условия.

В международной практике используются чаще всего следующие *способы определения качества товара* в контрактах:

- по стандартам;
- техническим условиям (описанию);
- спецификации;
- образцам;
- описанию;
- предварительному осмотру;
- содержанию отдельных веществ в товаре.

В статье «Качество товара» стороны могут также предусмотреть метод проверки качества продавцом, а также вид документа, подтверждающего соответствие качества поставленного товара контрактным требованиям. Основным документом, подтверждающим качество товара, является *сертификат качества*, выдаваемый либо фирмой-изготовителем, либо нейтральной организацией, осуществляющей проверку качества товара.

### **Срок и дата поставки товаров**

По общему правилу они определяются календарной датой либо истечением периода времени, который исчисляется годами, месяцами, днями или часами.

*Срок поставки* – это календарные даты, к которым товары должны быть доставлены продавцом в установленные контрагентами географические пункты. В большинстве случаев географические пункты определяются базисными условиями поставки.

Передача товаров продавцом (поставщиком) покупателю должна осуществляться в обусловленный договором срок или сроки.

Во-первых, стороны могут предусмотреть поставку товаров в течение срока действия договора отдельными партиями. В этом случае должны быть определены сроки поставок отдельных партий товаров (периоды поставки). Если периоды поставок в договоре не оговорены, товары должны поставляться равномерными партиями ежемесячно, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота (ст. 525 ГК ПМР).

Во-вторых, в договоре поставки может быть установлен график поставки товаров (декадный, суточный, часовой и т.п.).

В-третьих, сроки поставки могут быть указаны косвенно, например, в течение 50 дней с даты подписания контракта, в течение двух месяцев с даты получения технической документации, в течение 90 дней открытия аккредитива и др.

Важно в договоре определить порядок исполнения поставщиком своих обязанностей по поставке товаров покупателю. Поставщик должен исполнить ее путем отгрузки (передачи) товаров покупателю по договору или лицу, указанному в нем в качестве получателя (ст. 526 ГК ПМР).

Во многих случаях в контракт купли-продажи вносится и оговорка о *дате поставки*. Это позволит сторонам сделки в дальнейшем избежать споров о точности соблюдения сроков поставки. Дата поставки определяется в зависимости от способов перевозки товара и может быть датой:

- транспортного документа, свидетельствующего о принятии товара к перевозке;
- расписки транспортно-экспедиторской фирмы в приеме груза для дальнейшей отправки по назначению;
- подписания приемо-сдаточного акта представителями продавца и покупателя и др.

### **Базисные условия поставки**

При заключении внешнеторгового контракта купли-продажи стороны должны четко разделить между собой многочисленные обязанности, связанные с доставкой товара от продавца к покупателю (транспортировка, страхование в пути, оформление таможенных документов и т.п.). Каждая из этих обязанностей предполагает различные расходы; при транспортировке товара существует также риск, связанный с его порчей или потерей.

Для унификации понимания прав и обязанностей сторон контракта и были разработаны базисные условия поставки, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товаров, устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя.

Базисными эти условия называются потому, что устанавливают основу (базис) цены в зависимости от того, включаются расходы по доставке в цену товара или нет.

Базисные условия вырабатываются на основе международной торговой практики. Они упрощают операции, связанные с поставкой товаров, являются общепризнанными в международной торговле и определяются, как правило, торговыми обычаями, сложившимися в коммерческой практике отдельных стран, портов, отраслей торговли.

Большую работу по выработке общего подхода к толкованию коммерческих терминов провела Международная торговая палата, которая впервые в 1936 г. издала Международные правила толкования терминов (Инкотермс). Базисные условия (в последней редакции Инкотермс 2010 г. содержатся 11 условий-терминов) могут применяться при транспортировке практически любым видом транспорта, в том числе при смешанных перевозках.

Условия-термины Инкотермс применяются в тех случаях, когда в контракте сделана ссылка на них. Поскольку они носят факультативный характер, их применение в полном объеме или какой-то части определяется договаривающимися сторонами. При несовпадении условий контракта и положений Инкотермс приоритет имеют условия контракта.

### **Цена и общая сумма контракта**

Оплата за товар определенной денежной суммы (цены) – основная обязанность покупателя по контракту.

Цена в контракте указывается в денежных единицах определенной валюты за количественную единицу на согласованном базисе поставки. Выбор единицы измерения, за которую устанавливается цена, определяется характером товара и практикой, которая сложилась на мировом рынке при торговле данным товаром.

Цена товара – это количество денежных единиц определенной валютной системы, которое должен заплатить покупатель продавцу в той или иной валюте за общее количество товара (партию) либо за единицу товара, доставленного продавцом на базисных условиях в указанный в контракте географический пункт.

В контракте цена устанавливается :

- за количественную единицу товара, например за единицу массы, площади, объема, за штуку, комплект и др.;
- счетную единицу, например за десяток, дюжину и др.;
- весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре, а также исходя из колебания натурального веса, содержания натуральных примесей и влажности.

Если по контракту поставляются товары разного качества и ассортимента, то цена устанавливается отдельно за единицу товара каждого вида, сорта или марки. В таких случаях цены на товары указываются в приложениях к контракту – спецификациях, которые являются неотъемлемой частью контракта.

В контракте могут применяться различные цены: твердая, цена с последующей фиксацией, скользящая цена.

Цена поставляемого товара – существенное условие договора международной купли-продажи товаров. Практика международной торговли, нормы Венской конвенции 1980 г., действующее гражданское законодательство исходят из положения, что, если стороны контракта не включили в его текст условие о цене товара или не указан способ ее определения, контракт не теряет своей юридической силы. Стороны контракта подразумевают цену, которая в момент его заключения обычно взималась за аналогичные товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей сфере торговли, и между сторонами не было разногласий по поводу цены. Аналогичное правило содержит статья 441 ГК ПМР.

## **Условия платежа**

Следующим ключевым компонентом договора международной купли-продажи товаров являются условия платежа.

Этот раздел контракта 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 контракте устанавливаются:

- валюта платежа;
- срок платежа;
- способ платежа и форма расчетов;
- оговорки, направленные на уменьшение или устранение валютного риска.

Используются следующие условия оплаты товара:

- оплата вперед (предоплата) – покупатель оплачивает всю стоимость товара до его поставки, оплата части стоимости определяется как задаток;
- оплата в рассрочку – способ оплаты товаров или услуг, при котором платеж производится не в полной сумме их стоимости, а по частям.

*Срок платежа и способ платежа.* Стороны договора обычно устанавливают конкретные сроки платежа. Если сроки 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 отгрузке.

Способ платежа определяет, когда должна осуществиться оплата товара по отношению к его фактической поставке.

Основные способы платежа:

- наличный платеж – полная или частичная оплата товара до срока или в момент перехода товара либо товарораспорядительных документов в распоряжение покупателя.
- платеж с авансом предусматривает выплату покупателем поставщику согласованных в контракте сумм в счет причитающихся по контракту платежей до передачи товара в его распоряжение, а чаще всего до начала исполнения заказа. Авансовый платеж выполняет двойную функцию: как форма кредитования покупателем продавца; как средство обеспечения обязательств, принятых покупателем по контракту.
- платеж в кредит предусматривает расчет по сделке на основе предоставленного экспортером (продавцом) импортеру (покупателю) фирменного кредита.

*Валюта контракта и валюта платежа.* При заключении контракта устанавливается, в какой валюте будет произведена оплата товаров. Такой валютой может быть валюта страны-импортера, страны-экспортера или третьей страны. Иногда в условиях контракта предусматривается право импортера по своему усмотрению произвести платежи в различных валютах.

*Валютная оговорка* – это условие, включаемое в договоре международной купли-продажи товаров с целью страхования экспортера от риска понижения курса валюты платежа между моментом заключения сделки и фактическим моментом оплаты. Валютная оговорка фиксирует курс одной валюты относительно другой во избежание потерь от девальвации или ревальвации.

Существует два основных вида валютной оговорки.

- установление в соглашении о цене товара в качестве валюты контракта устойчивой валюты. При понижении ее курса цена или сумма в валюте платежа соответственно увеличивается;
- включение условий об изменении цены товара в той же пропорции, в какой произойдет изменение курса согласованной между сторонами валютой платежа по отношению к валюте контракта.

Валютная оговорка может применяться и при заключении импортных контрактов для обеспечения интересов импортера, когда ожидается повышение курса валюты сделки.

*Формы расчетов* связаны с использованием различных видов банковских и кредитных средств платежа. Наличные денежные знаки во внешнеэкономических сделках обычно не применяются.

Основными формами расчетов в международной коммерческой практике являются инкассовая, аккредитивная, банковский перевод, чековая и вексельная.

– Инкассо – вид банковской операции, заключающейся в получении банком денег по различным документам: вексялям, чекам и т.п. – от имени своих клиентов и зачислении их в установленном порядке на счет получателя средств. Инкассовая форма расчета, или инкассо товарных документов, предполагает передачу экспортером поручения своему банку на получение от импортера определенной суммы платежа против предъявления ему товарных документов, перечень которых дается в контракте, а также векселей, чеков и других подлежащих оплате документов. Инкассовая форма удобна экспортеру, так как дает гарантию в том, что товар не перейдет в распоряжение покупателя раньше, чем за него будет произведена оплата.

– Аккредитив – вид банковского счета, дающий возможность контрагенту получить на условиях, указанных в аккредитивном поручении, платеж за товар, работы или услуги немедленно по исполнении обязательств. Аккредитивная форма расчетов представляет собой обязательство банка в течение определенного срока произвести по указанию и за счет покупателя платеж продавцу на сумму стоимости поставленного товара против предъявленных продавцом оговоренных соглашением документов. Данный вид оплаты используется в практике международного торгового оборота, когда продавец не желает нести финансового риска. В зависимости от условий различают следующие виды аккредитивов: подтвержденный и неподтвержденный, отзывной и безотзывной, делимый и неделимый, возобновленный. Аккредитив имеет определенные преимущества перед инкассо. Для экспортера – это гарантия оплаты банком стоимости отгруженного товара (банком, открывшим аккредитив), в подтвержденном аккредитиве – также банком, его подтвердившим, в получении платежа сразу после поставки товара и предъявлении банку документов, свидетельствующих о такой поставке. Импортер в свою очередь имеет гарантию, что платеж будет произведен в пользу экспортера только после предъявления последним товаросопроводительных документов, удостоверяющих отгрузку товара и выполнение иных обязательств со стороны экспортера.

– Банковский перевод предполагает, что экспортеры направляют импортерам счета и другие документы за поставленные товары, выполненные работы, по претензиям и другим взаимным расчетам. На основании этих документов плательщики отсылают в свои банки платежные поручения на перевод денег на счета экспортеров или кредиторов.

– Чек – ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в ней суммы чекодателю. Общие положения о чеках установлены ст. 910 – 919 ГК ПМР.

– Вексель – письменное долговое обязательство установленной законом формы, выдаваемое заемщиком – векселедателем кредитору-векселедержателю, предоставляющее последнему право требовать с заемщика уплаты к определенному сроку суммы, указанной в векселе. Вексельная форма расчетов осуществляется путем использования векселя – простого или переводного. *Простой вексель* – это ничем не обусловленное обязательство лица, его выдавшего, об уплате означенной суммы денег по требованию или в определенный срок в установленном месте поименованному в векселе лицу или его приказу (т.е. другому указанному им лицу). *Переводный вексель – тратта* – содержит письменный приказ векселедателя (трассанта), адресованный плательщику (трассату). Об уплате указанной в векселе суммы денег третьему лицу – держателю векселя (ремитенту).

### **Порядок отгрузки и условия сдачи-приемки**

Для удобства покупателя в контракте дается описание отгрузочных инструкций и указывается на обязанность продавца уведомить покупателя о готовности товара к отгрузке и о произведенной отгрузке. В контракте также определяется срок, исчисляемый числом дней до начала поставки, в течение которого продавец должен уведомить покупателя о предполагаемой дате отгрузки.

Содержание условия договора международной купли-продажи о сдаче-приемке товара по количеству и качеству зависит в первую очередь от базисного условия поставки и характера самого товара. При этом действует общее правило, если иное не оговорено в контракте, по которому поставляемый товар должен сдаваться и приниматься по количеству и качеству в тот момент и в том месте, когда и где происходит переход права собственности на товар и риска случайной гибели товара или его повреждения с продавца на покупателя.

*Сдача товара* – это передача товара продавцом во владение покупателя в соответствии с условиями контракта, в результате которой к покупателю переходит полный контроль над товаром (вручение товарораспорядительных документов рассматривается как передача самого товара).

*Приемка товара* – это проверка покупателем соответствия качества, количества и комплектности товара его характеристике и техническим условиям, указанным в контракте.

Как правило, в контракт включаются условия о порядке сдачи-приемки: вид, срок и место фактической сдачи-приемки, способы проверки и методы определения количества и качества фактически поставленного товара, указывается, кем осуществляется его сдача-приемка.

*Проверка качества поставленного товара.* При приемке проверяется соответствие количества фактически поставленного товара условиям контракта. Покупатель не обязан принимать товар в большем или меньшем количестве, чем это предусмотрено в контракте, при отсутствии оговорки «около». Покупатель может отказаться оплачивать излишки товара, оплатив только то количество, которое предусмотрено контрактом.

*Проверка товара по качеству.* Осуществляется в основном двумя путями: на основе документа, в котором подтверждается соответствие качества товара условиям контракта; проверка качества фактически поставленного товара в месте приемки (осмотр товара, сличение его с образцами, проведение анализа и пр.). Методы определения качества отличаются большим разнообразием (метод по предварительному осмотру, метод по стандарту, метод по техническим условиям, метод по образцу, на условиях «Тель-Кель» («такой как есть»), метод по содержанию отдельных веществ в товаре, метод по принятому качеству и пр.). В практике торговли используются два основных *метода проверки фактически поставленного товара* – сплошной (применяется к товарам, поставляемым в таре и упаковке) и выборочный (применяется к товарам, поставляемым навалом либо в таре и упаковке, если это прямо указано в контракте).

### **Гарантии**

Предоставление договорных гарантий – один из способов повышения ответственности за качество товаров и средство защиты интересов покупателя. В договорах международной купли-продажи товаров обычно содержится условие, по которому продавец принимает ответственность за качество товара в течение определенного гарантийного срока. Данное условие определяет объем предоставляемой продавцом гарантии, гарантийный срок обязанности продавца в случае обнаружения дефектности товара или несоответствия его контракту. Объем предоставляемой гарантии зависит от характера товара и технических условий контракта.

Гарантийные сроки устанавливаются сторонами сделки с учетом сложившейся международной практики и вида товара. Гарантийный период может исчисляться с даты

поставки товара; с даты передачи товара первому покупателю; с момента получения покупателем от продавца уведомления в письменной форме о том, что оборудование готово к отправке; с даты пуска оборудования в эксплуатацию. В пределах согласованного срока продавец несет ответственность за качество поставленного товара и его эффективную эксплуатацию. Если в течение срока гарантии оборудование окажется дефектным или не будет соответствовать условиям контракта, продавец обязан за свой счет по выбору покупателя устранить дефекты или заменить дефектный товар новым, доброкачественным. В контракте перечисляются также случаи, когда гарантии не распространяются.

### **Рекламации и санкции**

Претензии, предъявляемые одним контрагентом сделки другому контрагенту в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением условий контракта, называются рекламациями. Рекламация включает извещение о нарушении или очевидной возможности нарушения договора; доказательство этого нарушения; требования устранить совершенное или предотвратить возможное нарушение, возместить ущерб и уплатить штраф, предусмотренный в контракте или законе, а также доказательства, которые обосновывают предъявленные требования.

В контракте устанавливается порядок предъявления рекламаций; сроки, в течение которых рекламации могут быть заявлены; права и обязанности сторон в связи с представлением рекламаций; способы урегулирования рекламаций.

В контракте оговариваются санкции, которые могут быть применены к сторонам в случае нарушения сроков поставки или сроков и условий платежа. За просрочку поставки, если она не вызвана форс-мажорными обстоятельствами, продавец обязан уплатить неустойку.

Штрафные санкции в отношении нарушения сроков оплаты также применяются в виде начисления процентов на неуплаченную вовремя сумму.

Кроме штрафов стороны могут оговорить в контракте порядок возмещения убытков, понесенных одной из сторон из-за нарушения другой стороной своих обязательств.

### **Условия страхования**

Все договоры поставки сопровождаются страхованием. В зависимости от условий контракта эта обязанность лежит либо на продавце либо на покупателе.

В статье, посвященной вопросам страхования, стороны контракта должны предусмотреть, какой груз подлежит страхованию, от какого риска, какая из сторон контракта осуществляет страхование и в чью пользу оно производится.

Во внешнеторговых сделках страхование предусматривается главным образом при транспортировке товара. Обязанности сторон в отношении страхования определяются базисными условиями контракта.

Условия контрактов должны включать также обязательства экспортеров предоставлять покупателям страховые полисы или сертификаты, которые включаются в список документов для представления к оплате.

### **Условия упаковки и маркировки**

*Упаковка товара.* В практике международной торговли род упаковки зависит от ее назначения: для рекламных целей, для расфасовки, сохранности товаров в различных внешних средах и т.п.

Разделы об упаковке и маркировке включают в контракт, когда по роду товара упаковка является необходимой. При этом в статье указываются вид и характер упаковки, ее качество, размеры, способы оплаты, а также нанесение на упаковку соответствующей маркировки.

Вид упаковки товара определяется в контракте базисными условиями поставок. Так, при условиях поставки, предусматривающих перевозку товаров морем, продавец обязан обеспечить морскую упаковку груза, при других базисных условиях – соответственно сухопутную.

Если в договоре не согласовано иное, в обязанности продавца входит надлежащая упаковка товара, обеспечивающая сохранное обращение с ним во время транзита и в месте назначения.

В договоре международной купли-продажи товаров необходимо указывать наименование тары или упаковки по международному классификатору «Коды для видов груза, упаковок и материалов упаковок», описание и требование к маркировке товара.

*Маркировка* – необходимые надписи, изображения и условные обозначения, помещаемые на упаковке, бирках или самом отгружаемом товаре – товаросопроводительная информация, содержащая реквизиты импортера, номер контракта, весогабаритные характеристики мест, номер места и число мест в партии. Она является указанием транспортным фирмам, как обращаться с грузом, при необходимости используется для предупреждения об опасности обращения с грузом.

Маркировка грузов – безусловная обязанность продавца. Реквизиты маркировки согласуются сторонами и указываются в контракте.

### **Штрафные санкции**

Контракт обычно предусматривает целый ряд штрафных санкций, с помощью которых покупатель стремится стимулировать продавца в своевременном исполнении обязательств и компенсировать свои возможные потери. Штрафные санкции обычно возрастают в зависимости от длительности нарушения обязательств (просрочка и т.д.).

Наряду со штрафными санкциями контракт может предусматривать право сторон на взыскание убытков, причем такие взыскания не освобождают от выполнения обязательств по контракту.

### **Основания освобождения от ответственности. Форс-мажор**

В ходе исполнения контракта могут наступить определенные чрезвычайные обстоятельства, препятствующие надлежащему исполнению обязательств. По общему правилу сторона не несет ответственности за неисполнение любых их своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля. Обстоятельства невозможности исполнения обязательств по контракту должны иметь такой характер, чтобы их можно было считать возникшими помимо воли и без вины сторон контракта. Такие обстоятельства именуются *непредвиденными*, или *форс-мажорными*. Соответствующие условия в контракте называются оговорка о непреодолимой силе. Подобная оговорка разрешает переносить срок исполнения контракта или вообще освобождает стороны от полного или частичного выполнения обязательств по нему.

К общим принципам определения непреодолимой силы относят:

1. объективный и абсолютный характер. Они должны касаться не только данного субъекта – должника, а распространяться на всех. Невозможность исполнения должна быть абсолютной, а не затруднительной для должника;

2. юридический форс-мажор – решение высших государственных органов, запрет импорта или экспорта, валютные ограничения и др.

Не признаются форс-мажорными обстоятельства обычного коммерческого риска: трудности из-за неблагоприятной конъюнктуры рынка, изменение цен, а также банкротство предприятия.

### **Арбитражная оговорка**

В международной торговле никогда нельзя исключить возможность возникновения правовых споров. Нередко они возникают при исполнении контракта между

контрагентами из-за различного понимания взаимных обязательств, по причине неодинакового толкования условий контракта или их отсутствия. Большинство этих разногласий решается путем переговоров между сторонами, в процессе которых находят оптимальные решения. В случае, когда из-за различного толкования своих обязательств сторонам не удается решить разногласия путем переговоров, спор решается с помощью арбитражного суда. Для правовой обеспеченности сделок большое значение приобретает создание условий, гарантирующих объективное и компетентное разрешение возможных споров. В договоре международной купли-продажи товаров должен быть установлен порядок разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами, и не могут быть урегулированы путем переговоров.

В данном разделе стороны устанавливают, что любой спор или разногласия подлежат, с исключением подсудности общим судам, передаче на рассмотрение постоянно действующим арбитражам или арбитражам *ad hoc*, то есть создаваемым всякий раз для решения одного или нескольких спорных вопросов по конкретному контракту.

В арбитражной оговорке стороны должны договориться о следующем:

- какие предметы спора вносятся на рассмотрение арбитража;
- в каком арбитраже будет рассматриваться спор и будет ли использоваться регламент этого суда;
- материальное право какой страны будет использовано;
- в каком месте и на каком языке будет проводиться разбирательство;
- каковы количество арбитров и порядок их выбора.

### **Завершающие статьи контракта**

*Язык контракта.* Следует отметить важность включения в текст контракта условия о языке контракта и корреспонденции, поскольку точный перевод юридических и других терминов с одного языка на другой в принципе невозможен, и между соответствующими текстами контракта, написанными на разных языках, может возникнуть определенное несоответствие. Перевод иностранного правового текста предполагает знание не только иностранного языка, но и иностранного законодательства, причем часто в полном объеме. Целесообразно определить, на каком языке (языках) будет вестись переписка между продавцом и покупателем; на каком языке (языках) будет составлен текст контракта.

*Вступление контракта в силу.* Важным разделом является раздел, определяющий момент вступления контракта в силу, а также указание срока его действия.

*Изменения и дополнения контракта.* Обычно статья договора международной купли-продажи товаров, его завершающая, содержит условия о порядке внесения изменений и дополнений в контракт. Они должны быть совершены в простой письменной форме, если иное требование не предусмотрено применимым правом. В практике внешнеторговых отношений сложились два способа внесения изменений или дополнений в контракт. Первый предусматривает, что изменения и дополнения должны вноситься непосредственно в текст контракта по взаимному соглашению сторон. В этом случае они приобретают юридическую силу. Второй способ предполагает, что изменения и дополнения оформляются в виде дополнительных протоколов, соглашений, прилагаемых к контракту.

В любом случае изменения и дополнения, какой бы способ их внесения ни был избран контрагентами, должны совершаться в письменной форме во избежание последующих разногласий.

В заключение необходимо отметить, что согласно действующего гражданского законодательства стороны свободны в заключении договора и вправе формировать его условия по собственному усмотрению и взаимному согласию, при условии что содержание договора не противоречит и не нарушает норм таможенного (запрещения и ограничения на ввоз (вывоз) отдельных категорий товаров и транспортных средств),

валютного (сроки репатриации валютных средств и ввоза товаров по экспортно-импортным операциям) и иного законодательства.

Отсутствие во внешнеэкономическом договоре (контракте) каких либо отдельных условий (статей), либо сведений о товаре, не является нарушением действующего законодательства. Однако, в некоторых случаях, их наличие в контракте необходимо и обоснованно.

Так, например, базисные условия поставки в контракте необходимы не только для определения взаимных обязанностей продавца и покупателя по доставке товара и установления момента перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя, но и для установления базиса цены товара, необходимого при формировании таможенной стоимости товара сотрудниками таможенных органов.