

эксплуатации. Это позволит стимулировать специализированные предприятия качественно и с минимальными затратами осуществлять эксплуатацию систем водоснабжения, а предприятиям АПК обеспечить эффективную эксплуатацию систем водоснабжения.

УДК 341.241

Особенности составления международного договора купли-продажи

Хмель Е.В., Лях Ю.В.

Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

В условиях глобализации экономики заключение международных договоров купли-продажи является одной из часто используемых форм сотрудничества с зарубежными предприятиями. Составление договора это длительная процедура, требующая знания международных норм торгового права и белорусского законодательства, а также обсуждения условий договора между сторонами. Грамотно составленный международный договор купли-продажи позволяет не только, избежать судебных исков или убытков обусловленных несвоевременным или не в полном объеме выполнением условий договора, но и укрепить взаимоотношения с зарубежными партнерами.

Основными документами, регламентирующими внешнеэкономическую деятельность, в Республике Беларусь являются:

- ✓ закон Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 25.11.2004 года № 347-3;
- ✓ Указ президента Республики Беларусь «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций» от 27.03.2008 года № 178;
- ✓ закон Республики Беларусь «О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами» от 25 ноября 2004 года № 346-3;
- ✓ Гражданский кодекс Республики Беларусь.

Одним из основополагающих международных документов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность в Беларуси, является «Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров» от 11 апреля 1980 года. Она регулирует порядок заключения и

расторжения договора, права и обязательства продавца и покупателя, определяет средства правовой защиты в случае нарушения условий договора.

Также при составлении международных договоров купли-продажи используются базисные условия поставки товаров, систематизированные и опубликованные Международной торговой палатой в издании «Инкотермс» (от англ. International Commercial Terms).

Несмотря на рассмотренные документы, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, каждый договор имеет свою индивидуальную структуру, зависящую от степени детализации договорных отношений сторон договора, специфики товара и особенности торговли данным товаром на международном рынке.

Основными разделами, которые должны присутствовать в международном договоре купли-продажи являются:

- | | |
|-------------------------------|------------------------------|
| ✓ предмет договора; | ✓ условия платежей; |
| ✓ количество товара; | ✓ сдача и приемка; |
| ✓ срок поставки; | ✓ форс-мажор; |
| ✓ цена договора; | ✓ санкции; |
| ✓ качество товара; | ✓ решение споров; |
| ✓ упаковка и маркировка; | ✓ другие условия договора; |
| ✓ отгрузка и транспортировка; | ✓ юридические адреса сторон. |

Тексту договора всегда предшествует преамбула, начинающаяся со слова договор № в середине страницы, после чего указывается номер договора, его наименование, место и дата заключения, полное юридическое наименование сторон, заключающих договор, с обязательным указанием, какая из сторон является продавцом, а какая покупателем, должности и фамилии лиц, уполномоченных подписывать договор.

После преамбулы идет раздел «Предмет договора», в котором дается описание предмета договора, устанавливается его точное наименование и основные характеристики, базисное условие поставки со ссылкой на используемую редакцию «Инкотермс».

В разделе «Количество товара» указываются количество и единицы измерения товара. Если договор предполагает периодическую поставку товара или если невозможно заранее указать в договоре точное количество товара, можно использовать формулировку «Количество товара указано в счетах по каждой поставке».

В разделе «Срок поставки» указывается момент, когда продавец обязан передать товар покупателю (конкретная дата, период с __ по __, в течение, не позднее, ежеквартально и т.п.), а так же указываются сведения о разрешении или запрете на досрочную и частичную поставку товара.

В разделе «Цена договора» указывается цена за единицу количества товара и общая сумма договора в определенной валюте, перечисляются все виды затрат, вошедшие в цену договора.

Раздел "Сроки поставки" описывает порядок поставки товаров, то есть дату завершения поставок и (или) график поставок конкретных партий товара с указанием срока действия договора, в течение которого должны быть завершены поставки товаров и взаимные расчеты по договору.

Информация о способе определения качества товара и сроке, в течение которого, продавец гарантирует качество товара, указывается в разделе «Качество товара».

Раздел договора «Упаковка и маркировка» содержит информацию о таре (ящики, картонные коробки, бочки, контейнеры, паллеты и др.), количестве единиц товара внутри тары, местах пломбировки тары с указанием документов в которые записываются номера пломб и маркировки.

В разделе «Отгрузка и транспортировка товара» указывается, какие документы продавец должен предоставить покупателю (перевозчику) для беспрепятственного экспорта товара и кто оплачивает получение этих документов. В данном разделе также содержатся сведения о месте доставки товара, моменте перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя, оговаривается момент перехода права собственности на товар к покупателю, способ информирования покупателя о готовности товара к отгрузке и перечень документов сопровождающих груз.

В разделе «Сдача-приемка товара» определяется порядок сдачи-приемки товара с указанием сроков и видов сдачи-приемки, а также наименование документов, в соответствии с которыми осуществляется приемка товара по качеству и количеству, действия продавца при предъявлении претензий по вопросам качества или количества, и требования покупателя, в случае получения некачественного товара.

Раздел «Условия платежа» определяет способ, средства и форму платежа, а также обязательный перечень документов, подтвер-

ждающих факт отгрузки, стоимость и номенклатуру отгруженного товара и передаваемых продавцом покупателю.

Описание порядка направления рекламации, а также санкции за ненадлежащее исполнение обязательств по договору оговариваются в разделе «Санкции».

В разделе «Форс-мажорные обстоятельства» рассматриваются обстоятельства, которые стороны соглашаются считать форс-мажорными и в случае наступления которых стороны договора освобождаются от ответственности за неисполнение договора.

В Разделе «Рассмотрение споров» приводится порядок рассмотрения спорных вопросов, неурегулированных сторонами самостоятельно, в арбитражных судах, а также указывается место арбитража и применяемое сторонами право при судебном разрешении возникших споров.

Раздел «Прочие условия» определяет обстоятельства, способные оказать существенное влияние на условия договора, например, условия и момент вступления договора в силу, общие принципы делопроизводства, изменения или дополнения выбранного базисного условия поставки, условия уступки договора в пользу третьих лиц без угрозы штрафа, запрет на реэкспорт товаров и прочее.

Последним в договоре является раздел «Юридические адреса сторон», содержащий полное наименование, полный почтовый адрес, контактный телефон, факс, банковские реквизиты Продавца и Покупателя, а также подписи лиц, уполномоченных организациями Продавца и Покупателя заключить договор, заверенные печатью с обязательной расшифровкой их фамилий, имен и отчеств, должностей.

Каждый договор международной купли-продажи индивидуален, поскольку на его структуру влияет вид товара и особенностей торговли, нормативы сторон участников, требования продавца и покупателя. Поэтому знания об основных разделах договора необходимы для защиты интересов сторон контракта, уменьшения денежных средств и времени на подготовительную стадию заключения договора.