Контрольная работа по дисциплине «Логистика» на тему:

«Международные договора как элемент международной логистической системы. Виды договоров. Структура. Особенности заключения и реализации»

2009

Содержание

Введение…………………………………………………………………………...3

Международные договора как элемент международной логистической системы…………………………………………………………………………….…….4

Понятие и виды и договоров……………………………………………………10

Структура договоров………………………………………………………….…12

Особенности заключения и реализации………………………………..………14

Заключение……………………………………………………………….………17

Список использованных источников………………………………………..….18

Приложения……………………………………………………………………...19

ВВЕДЕНИЕ

Развитие транспортной сети, повлекшее усиление торговых связей между государствами всего мира, а также прогрессирующие процессы глобализации, выводят на первый план такое направление в логистике, как международная логистика.

На сегодняшний день логистика представляет собой систему организации доставки грузов от производителя к потребителю, и основным ее назначением является координация различных стадий транспортных грузоперевозок.

Главной особенностью международной логистики является тот факт, что производитель и потребитель товара находятся в различных государствах, следовательно, процесс доставки товаров потребителю включает в себя преодоление государственных границ и таможен. Вследствие этого необходимо уделить особое внимание при составлении международного договора поставки товара.

При осуществлении транспортной деятельности возникают различного рода обязательства, опосредующие эту деятельность. Центральное место несомненно занимает обязательство, возникающее из договора перевозки грузов. Вследствие того, что договор перевозки грузов, по общему правилу, реальный, необходимо урегулировать взаимоотношения отправителя и перевозчика по предоставлению транспортного средства.

Договор грузовой перевозки с грузоотправителем от имени перевозчиков, принимающих участие в ее осуществлении, заключает первый перевозчик (оператор). Договор считается заключенным с момента приемки груза к грузовой перевозке, удостоверенной подписями отправителя и транспортной организации и календарным штемпелем последней.

**1. Международные договора как элемент международной логистической системы**

Международная логистическая система - это адоптивная система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические функции на предприятии. Она, как правило, состоит из нескольких подсистем и имеет развитые связи с внешней средой. Цель логистической системы - доставка товаров и изделий в заданное место, в нужном количестве и ассортименте в максимально возможной степени подготовленных к производственному или личному потреблению при заданном уровне издержек.

Между элементами логистической системы имеются существенные связи, которые с закономерной необходимостью определяют интегративные качества. В макрологических системах основу связи между элементами составляет договор.

Межгосударственные экономические контракты и соглашения - это юридические акты между двумя или несколькими государствами относительно установления, изменения или прекращения их прав и обязанностей в охватываемых контрактом или соглашением взаим­ных хозяйственных, кредитных, научно-технических и других свя­зях.

В контрактах определяются права юридических лиц, договари­вающихся сторон в отношении торговой и промышленной деятель­ности, регулируются вопросы ввоза и вывоза товаров, перевозок, транзита, таможенных пошлин и ряд других вопросов.

Самой распространенной основной разновидностью межгосудар­ственных экономических контрактов являются торговые договоры (контракты и соглашения, охватывающие вопросы товарооборота, перевозок и платежей). Контракты о торговле исторически появи­лись значительно раньше, чем торговые соглашения. Последние вы­ражаются в экономическом сотрудничестве, финансовой помощи.

В настоящее время экономические контракты и соглашения регу­лируют широкий круг вопросов хозяйственных взаимоотношений государств, в частности: экспорт, импорт и перевозки грузов; плате­жи; кредит; валютно-финансовые отношения; научно-техническое сотрудничество; транспортные и другие вопросы.

Межгосударственные торговые контракты и соглашения опреде­ляют общую правовую и экономическую основу перевозок продук­ции. В международной коммерческой практике преобладающая часть внешнеторговых сделок оформляется посред­ством контракта купли-продажи. Он представляет собой правовой документ, на основании которого регулируются взаимоотношения непосредственных участников внешнеторговой сделки.

Основным признаком контракта купли-продажи является усло­вие о том, что одна сторона (продавец) принимает на себя обязатель­ство передавать указанный в контракте товар в собственность другой стороне (покупателю), которая, в свою очередь, обязуется уплатить продавцу обусловленную в контракте цену.

Чтобы контракт купли-продажи состоялся, продавец должен ус­тановить контакты с потенциальными покупателями и направить им предложение (оферту).

Оферта - письменное предложение продавца, направленное воз­можному покупателю, о продаже партии товара на определенных ус­ловиях. Оферта содержит все основные условия предстоящей сдел­ки: наименование товара, количество, качество, цену, условия постав­ки, срок поставки, условия платежа, характер тары и упаковки.

Различают твердую и свободную оферту.

Твердая оферта - документ, в котором дается предложение па продажу партии товара одному возможному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец может поставить товар.

Свободная оферта - документ, который может быть выдан на од­ну и ту же партию товара нескольким возможным покупателям. В ней продавец не устанавливает срок для ответа.

Если покупатель согласен со всеми условиями оферты, он посы­лает продавцу письменное подтверждение, т. е. согласие со всеми ус­ловиями, или контроферту с указанием своих условий и срока для ответа.

Если продавец согласен с условиями контроферты, то он пись­менно уведомляет об этом покупателя. При несогласии он либо счи­тает себя свободным от своих обязательств по оферте, о чем извещает покупателя, либо посылает ему новую оферту с новыми условиями.

Согласие покупателя с условиями, изложенными в такой оферте, подтверждается твердой контрофертой. После подтверждения контр­оферты продавцом сделка считается заключенной и возможно заклю­чение контракта купли-продажи (Приложение 1).

Контракт начинается с преамбулы. В ней указывается номер контракта, дата и место заключения его. Ниже указываются сторо­ны, заключившие контракт. После преамбулы фиксируется пред­мет контракта. В нем устанавливается наименование товара, кото­рое перечислено в приложении к контракту, составляющему его не­отъемлемую часть [3].

В практике внешнеторговых организаций при заключении кон­тракта купли-продажи применяется принятая в международной торговле терминология, стандартная международная классифика­ция товаров, международное право и другие международные доку­менты.

Практическое значение для работников транспортно - экспедиторских организаций имеет должное представление о правах и обязанно­стях продавца и покупателя по контракту купли-продажи, поскольку их деятельность непосредственно относится к оформлению транс­портных документов при отгрузке товаров.

Необходимо отметить, что все реквизиты контракта являются обязательными, отсутствие одного из них может быть мотивом признания контракта недействи­тельным. Кроме того, неточные и несоответствующие контракту фор­мулировки могут привести к различного рода спорам.

Важнейшими актами, регулирующими автомобильные перевозки, являются:

* Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ, или Конвенция CMR) 1956 года;
* Европейское соглашение о международной автомобильной перевозке опасных грузов, 1957 года;
* Таможенная конвенция о международных перевозках грузов с применением книжки МДП, 1959 года в редакции 1978 года .

Сферой применения Конвенции CMR являются международные автомобильные перевозки в случаях, когда место принятия груза к перевозке и место сдачи его получателю, указанные в договоре, находятся в разных странах, одна из которых является участницей настоящей конвенции. При этом национальность и местонахождение сторон не имеют значения. При решении вопроса о применимости Конвенции к отношениям сторон необходимо установить, какое место назначения груза изначально предполагалось сторонами, и было указано в накладной.

Например, Конвенция будет применяться и в тех случаях, когда груз не покинул страну отправления, а был возвращен по требованию отправителя до пересечения границы.

Конвенция определяет основные условия договора международной автомобильной перевозки грузов. В частности, Конвенция предусматривает обязательные реквизиты накладной, предусматривает порядок приема груза к перевозке и выдачи его получателю, права и обязанности сторон при автомобильной перевозке грузов, порядок распоряжения грузом в пути. Конвенция устанавливает общий срок исковой давности в 1 год.

Вместе с тем, конвенция не содержит правил о сроках предъявления и подтверждения заявок на перевозку, об уровне применяемых ставок, о расчетах между сторонами, о сроках подачи и загрузки транспортных средств и т.д. Условия договора перевозки, не определенные Конвенцией, будут рассматриваться по национальному праву, избранному сторонами или определяемому на основании коллизионных норм.

Что касается регулирования в области международных железнодорожных перевозок грузов, то ситуация осложняется тем, что страны разделились на два основных лагеря: страны – участницы КОТИФ и страны – участницы СМГС.

Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении (Соглашение СМГС). Участниками данного соглашения являются в основном страны бывшего соцлагеря, в настоящее время – страны СНГ, Балтии, Болгария, Вьетнам, Китай и некоторые другие.

Правилами СМГС не устанавливается предел ответственности железной дороги, при не сохранности груза ущерб возмещается в пределах действительной стоимости груза. Несохранность груза должна быть подтверждена коммерческим актом железной дороги. При просрочке доставки перевозчик уплачивает штраф в определенном проценте от провозной платы. СМГС устанавливает также дополнительные основания, исключающие ответственность железой дороги за повреждение, утрату груза или просрочку в доставке.

СМГС устанавливает 9-ти месячный срок исковой давности, а по требованиям о просрочке в доставке грузов – 2 месяца. Право предъявлять претензии к железной дороге из договора перевозки имеют право грузоотправитель и грузополучатель. Железная дорога обязана рассмотреть претензию в течение 180 дней. Право на обращение в суд возникает только в случае отклонения претензии или не получения ответа в установленный срок.

В связи с тем, что порядок и основания предъявления претензии жестко регламентированы СМГС, установлен перечень документов, предъявление которых является условием рассмотрения претензии дорогой, судебные тяжбы с железной дорогой очень затруднены. Поэтому лучшим выходом при перевозке груза по железной дороге будет страхование груза и получение страхового возмещения от страховой компании.

На территории Западной Европы действует Бернская конвенция (Конвенция КОТИФ, или CIM) Конвенция КОТИФ также требует составление акта определенной формы при повреждении груза в процессе перевозки как условие предъявления претензии железной дороге. При этом конвенция содержит ограничения ответственности перевозчика. Срок исковой давности установлен в 1 год.

Специфика СМГС заключается в том, что она содержит императивные унифицированные нормы, предусматривающие недействительность всех двусторонних соглашений, отступающих от правил СМГС. Виды специальных коллизионных привязок в этом соглашении: закон дороги отправления груза; дороги следования груза; дороги, изменяющей договор перевозки; дороги, где груз был задержан; дороги назначения груза; дороги, к которой предъявляются претензии.

При этом установлена невозможность для сторон выбора применимого права и иных коллизионных привязок. Наконец, применение норм национального законодательства стран-участниц возможно только по вопросам, не урегулированным в СМГС. Поэтому возникает множество проблем с такой международной перевозкой грузов, во время которой происходит пересечение границ и государств – участников СМГС и государств – участников КОТИФ.

Для преодоления таких и других возможных трудностей при международных грузоперевозках необходимо разработать и принять единую многостороннюю конвенцию о международных перевозках грузов взамен СМГС и КОТИФ.

**2. Понятие и виды договоров**

К заключению международных договоров следует подходит очень серьезно. Часто участники договора купли - продажи не знакомы с различиями, существующими в торговой практике своих партнеров по сделке, что может послужить причиной возникновения недопониманий, споров и судебных разбирательств.

Следует отметить, что особенность договора международной перевозки заключается в том, что в ходе его исполнения соответствующие материально - правовые нормы применяются на основании различных коллизионных принципов. Так, при отправлении груза руководствуются законом страны отправления, при выдаче груза в конечном пункте - законом страны назначения. В других случаях применяется закон перевозчика или же закон страны судна. Подлежащее применению к международной перевозке право может быть указано в транспортном документе, выданном перевозчиком [1].

Определенной спецификой отличаются перевозки грузов в смешанном (например, железнодорожно-водном) сообщении, перевозки транзитных грузов через территорию РФ, а так же контейнерные перевозки. По договору перевозки транспортная организация (перевозчик) обязуется доставить вверенный ей отправителем груз в пункт назначения и выдать его управомоченному на получение груза лицу (получателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату.

Договор перевозки грузов - один из важнейших хозяйственных договоров, благодаря которому осуществляется связь между промышленностью и сельским хозяйством, промышленностью и торговлей.

Сторонами по договору перевозки груза являются транспортные организации - перевозчик и грузоотправитель. Договор перевозки грузов заключается на основании плана, обязательного для обеих сторон. Таким образом, договор перевозки грузов плановый. И перевозчик, и грузоотправитель имеют права и несут обязанности, следовательно, договор перевозки двусторонний, Договор перевозки грузов - реальный, так как он считается заключенным с момента сдачи груза транспортной организации и отметки на перевозочном документе, сделанной перевозчиком.

Договор заключается между перевозчиком и грузоотправителем. Однако в договоре перевозки груза участвует третье лицо, которое в результате него приобретает права и обязанности. Это лицо называется получателем. В договоре перевозки третье лицо имеет не только права, но и несет обязанности: принять груз, требовать составления актов, своевременно вывезти груз, хотя к заключению договора перевозки третье лицо - грузополучатель - никакого отношения не имеет.

Виды договора перевозки зависят от вида транспорта, осуществляющего перевозки. Различают железнодорожные, морские, речные, воздушные и автомобильные перевозки. В качестве перевозчиков выступают юридические лица: управления железных дорог, морские и речные пароходства, автотранспортные предприятия и др. Каждый вид перевозки регулируется специальными нормативными актами.

Классификация договоров производится тактике в зависимости от числа транспортных предприятий, участвующих в перевозке.

Перевозка оформляется накладной. Она содержит все существенные условия договора и по существу является формой договора перевозки (на морском транспорте перевозка оформляется коносаментом). Накладную заполняет отправитель в установленной форме и вручает перевозчику с грузом. В ней указываются наименование отправителя, получателя, место отправления и доставки груза, число мест, масса груза, род упаковки и характеристика перевозимого груза.

На перевозку груза автомобильным транспортом выписывается товарно-транспортная накладная в четырех экземплярах, так как она является не только перевозочным документом, в одновременно и документом учета товарных ценностей грузоотправителя и грузополучателя. Грузоотправитель несет ответственность за неправильность и неполноту сведений в накладной.

В соответствии с договором перевозки перевозчик обязан доставить переданный ему груз в пункт назначения в целости и сохранности и выдать его управомоченному на его получение лицу.

Если груз перевозчиком был утрачен, испорчен либо поврежден, то он обязан возместить грузоотправителю или грузополучателю возникшие в результате этого убытки. За утрату или недостачу груза перевозчик выплачивает получателю стоимость утраченного или недостающего груза. Перевозчик обязан доставить груз в установленный срок [4].

Срок доставки определяется в зависимости от вида транспорта и от расстояния между пунктом отправления и пунктом назначения. На железной дороге сроки доставки исчисляются также в зависимости от вида скорости (большая скорость, грузовая скорость). За задержку доставки груза перевозчик уплачивает штраф. На железной дороге он определяется в зависимости от просрочки и размера провозной платы. Размер штрафа не может превышать 75 % размера провозной платы.

При приемке груза грузополучатель обязан проверить сохранность прибывшего груза, а именно: целостность пломб, исправность вагонов, соответствие груза данным, указанным в накладной. Если грузополучатель обнаружит какое-то отклонение от уставных правил, он должен потребовать составления коммерческого акта. Требование о составлении коммерческого акта должно быть заявлено и в том случае, когда скоропортящийся груз пришел с просрочкой.

**3. Структура договоров**

Международные договоры, как правило, состоят из преамбулы (в ней обычно указываются цели заключения данного договора, стороны договора и др.), центральной части (предмет договора, права и обязанности сторон), заключительной части (в ней предусматриваются условия вступления договора в силу, срок его действия, порядок прекращения и т.д.). Иногда договоры сопровождаются приложениями, в которых содержатся нормы, поясняющие основной текст, правила процедуры, разрешение споров и т.д. Все части договора имеют одинаковую юридическую силу и применяются с учетом каждой из них. В приложении 1 представлен образец международного договора.

Рассмотрим более подробно основные элементы договора:

1. Предложение и принятие предложения

Договор оформляется в случае, если одна сторона предлагает какую-то партию товаров по назначенной его цене и на других условиях поставки, а другая сторона принимает это предложение.

2. Финансовые условия

Договор должен иметь стоимость, т. е. он становится контрак­том в юридическом смысле только тогда, когда в нем оговорены финансовые условия.

3. Право заключать договор

Такое право имеют только определенные должностные лица (ди­ректор, генеральный директор), уполномоченные фирмой и дейст­вующие от ее имени.

4. Законность

Договор обязан быть законным, т. е. всецело отвечать юридиче­ским нормам страны. Например, незаконным будет контракт на поставку продукции, производство которой запрещено законода­тельством.

5. Условия договора

Заключение договора предполагает согласование разных усло­вий, как четко выраженных, так и подразумеваемых. Все они долж­ны найти отражение в документах, на основе которых оформляется договор.

Четко выраженные условия — те, которые фактически отражены в договоре. Подразумеваемые условия — те, которые либо вытекают из зафик­сированных в договоре, либо являются сами собой разумеющими­ся, исходя из здравого смысла.

Поставщик теряет право собственности на товары после заключе­ния договора, если иное специально не оговорено в нем или товары еще не произведены.

В качестве условия договор может предусматривать возмещение убытка (имеется в виду оговоренная в договоре сумма, которая должна быть выплачена поставщиком при нарушении им срока поставки). Эта сумма не является штрафом и обычно устанавливает­ся заранее в разумных пределах

**4. Особенности заключения и реализации договора**

Некоторыми особенностями обладает договор поставки с зарубежными партнерами. Во-первых, чтобы избежать в дальнейшем споров, необходимо обговорить применимое право. Это может быть выражено следующим образом: Данным соглашением стороны устанавливают применимым право Российской Федерации. При заключении данного соглашения стороны руководствовались Гражданским кодексом РФ и Соглашением об общих условиях поставок товаров между организациями государств.

Во-вторых, стороны могут сослаться на международные правила поставки, например, Инкотермс 2000.Инкотермс (англ. Incoterms, International commerce terms) -это международные правила, признанные правительственными органами, юридическими компаниями и коммерсантами по всему миру как толкование наиболее применимых в международной торговле терминов. Сфера действия Инкотермс распространяется на права и обязанности сторон по договору купли-продажи в части поставки товаров. Каждый термин представляет собой аббревиатуру из трех букв.

Группа «Е» (отправление) включает всего лишь один термин EXW - Ex Works (франке - предприятие), согласно которому покупатель получает готовый к отправке товар на складе (заводе продавца); группа «А» (основной фрахт не оплачен) включает три термина:

FCA - Free Carrier (франке - перевозчик);

FAS - Free Alongside Ship (свободен на борту), согласно которым продавец обязан доставить товар до транспортных средств (в распоряжение перевозчика), указанных покупателем;

Группа «С» (основной фрахт оплачен) включает четыре термина:

CFR - Cost & Freight (стоимость и фрахт); CIF - Cost, Insurance & Freight (стоимость, страхование и фрахт); СРТ - Carriage Paid (фрахт оплачен до…)

С1Р - Carriage & Insurance Paid То (фрахт и страхование оплачены до…), согласно которым продавец должен заключить договор перевозки, но при этом не несет риска потери или повреждения товаров и дополнительных расходов, связанных с событиями, возникшими после отправки товаров.

Группа «D» (прибытие) включает пять терминов:

DAF - Delivered At Frontier (поставка франке - граница); DES - Delivered Ex Ship (поставка франке - судно); DEQ - Delivered Ex Quay (поставка франке - причал); DDU - Delivered Duty Unpaid (поставка без уплаты пошлины); DDP - Delivered Duty Paid (поставка с уплатой пошлины), согласно которым продавец все затраты и риски, связанные с доставной товара в согласованный пункт указанного места назначения.

Следует подчеркнуть, что термины, включенные в ИНКОТЕРМС, относятся только к договорам купли - продажи и, следовательно, не затрагивают терминов - иногда весьма сходных по формулировке, - которые могут использоваться в договорах перевозки, особенно при характеристике условий различных чартер – партий [2].

Необходимо, чтобы стороны обговаривали условия, которые применимы к заключенному договору, а также в какой мере эти условия распространяются на соглашение. Например: Продавец поставляет Товар на условиях Франко - перевозчик FREE CARRIER - FCA, таможенный склад город Москва, Российская Федерация.

Внешнеэкономический контракт заключается в письменном виде, при этом его форма определяется правовыми особенностями места его заключения. Контракт, заключенный за рубежом, не может быть признан недействительным в своей стране по мотивам несоблюдения формы сделки, если в нем нет противоречий национальному законодательству.

Важным моментом в процессе заключения договора является подготовка его текста, от нее во многом зависит результат выполнения договорных обязательств. Руководству фирмы, заключающему договор с иностранным партнером, необходимо помнить о важности подготовительного этапа, так как недоработки, связанные с небрежностью персонала, готовящего проект договора, осуществляющего его перевод на иностранный язык и т.д., могут обернуться существенными финансовыми потерями при его выполнении. Именно поэтому рекомендуется для подготовки текста договора использовать самых квалифицированных специалистов, в том числе специально привлеченных консультантов и экспертов.

В подписании договора, как правило, должен участвовать первый руководитель или представители фирмы, наделенные всей полнотой прав. В соответствии с действующим российским законодательством, от имени юридического лица договор подписывает лицо, имеющее право подписи, согласно должности, и лицо, уполномоченное доверенностью, подписанной первым руководителем. Как правило, это президент компании, председатель Совета директоров и т.п. Если международная сделка заключается индивидуальным предпринимателем, для заключения контракта достаточно его личной подписи.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Развитие международной торговли привело к необходимости заключение международных договоров, которые в свою очередь стали элементом международной логистической системы.

Главным признаком международной перевозки грузов является перемещение груза по территории двух или более государств. Даже если сторонами договора являются национальные юридические или физические лица, но при перевозке груза он перемещается по территории иностранного государства, то перевозка грузов уже будет считаться международной.

Договор регламентируется, прежде всего, международными соглашениями и конвенциями, и только при их отсутствии или наличии пробелов – нормами национального законодательства.

Существует большая сложность исполнения договора. Поскольку международные перевозки грузов - перевозки грузов, выполняемые между пунктами, расположенными на территории разных государств, выполнение международных перевозок связано с дополнительными сложностями, которые обусловлены, прежде всего, контролем таких перевозок со стороны государства через таможенные органы. Поэтому специфика договора международной перевозки грузов проявляется в том, что в договоре стороны должны оговорить, как распределяться обязанности по предоставлению документов для таможенного оформления груза, по уплате таможенных платежей и сборов.

Само заключение международного договора - это сложный процесс, состоящий из ряда последовательных стадий. Юридическая сущность этого процесса в большинстве случаев состоит в практическом становлении договорной нормы международного права. Следовательно, компаниям необходимо очень серьезно подходить к заключениям международных договоров.

Список использованных источников

1. Бауэрсокс Дональд Дж., Клосс Дэйвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 640с.

2. Евсеева А.А. Сарафанова Е.В. Международные перевозки: Основные положения: учеб. пособие / Е.В.Сарафанова, А.А.Евсеева. – М.: МарТ, 2006. – 240 с.

3. Неруш Ю.М. Логистика: учеб. — 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. — 520 с.

4. Особенности договора поставки с покупателем. Клерк.ру [Электронный ресурс]. URL: http://www.klerk.ru Дата обращения 09.12.2009.

Приложение 1

Контракт\_\_\_\_\_

г.\_\_\_\_\_\_\_\_\_ «\_\_»\_\_\_\_\_\_\_2009 г.

Фирма, именуемая в дальнейшем Продавец, в лице\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, с одной стороны, и фирма, именуе­мая в дальнейшем Покупатель, в лице\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем.

1. Предмет контракта

Продавец продает, а Покупатель покупает электронное оборудование (в дальнейшем именуемое «Оборудование») и сопутствующие това­ры (в дальнейшем именуемые «Товары»), перечисленные в Прило­жении № 1 к настоящему Контракту и составляющие его неотъемле­мую часть, на сумму \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ долларов США на условиях, изложенных в настоящем Контракте.

2. Цена и общая сумма контракта

2.1 Цены за Оборудование и Товары, продаваемые по настоящему Контракту, указаны в Приложении № 1 к настоящему Контракту и устанавливаются в долларах США.

2.2. В цену включена стоимость тары, упаковки и маркировки.

2.3. Общая сумма настоящего контракта составляет;\_\_\_\_\_\_\_долларов США.

3. Сроки и условия поставки

3.1. Продавец поставит Покупателю Оборудование и Товары, прода­ваемые по настоящему Контракту, на условиях «Франко-завод» (EXW) город \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_в сроки, указанные в Приложении № 1.

3.2. Не позднее чем за\_\_\_\_\_\_\_\_\_() дней до даты предоставления Оборудования и Товаров Покупателю Продавец известит Покупате­ля по факсу о сроке и месте поставки.

3.3. а) в случае если сроки поставки не соблюдаются, Продавец вы­плачивает Покупателю согласованные и заранее оцененные убытки в размере 0,5% стоимости непоставленного Оборудования и/или То­варов за каждую начавшуюся неделю в течение первых четырех недель задержки и *\%* за каждую следующую после этого начавшуюся неделю при условии, что размер согласованных и заранее оцененных убытков не должен превышать 8% от стоимости каждой единицы Оборудования и/или Товаров, для которой были нарушены сроки поставки;

б) в случае задержки поставки свыше трех месяцев Покупатель име­ет право прервать действие настоящего Контракта в отношении непоставленного Оборудования и/или Товаров без какой бы то ни было компенсации за убытки, которые Продавец может понести в связи с таким прекращением;

в) величина согласованных и заранее оцененных убытков не подле­жит пересмотру арбитражем;

г) ни при каких обстоятельствах Продавец не несет ответственности за косвенные убытки.

4. Оплата

4.1. Оплата должна производиться в ферме инкассо с немедленной оплатой.

Оплата за поставляемое Оборудование и Товары должна произво­диться в долларах США в городе \_\_\_\_\_\_\_\_\_следующим образом:

документы, указанные в пункте 4.2, выдаются покупателю против платежа в размере\_\_\_\_\_\_\_( ) долларов США (100% стоимости поставляемого Оборудования и Товаров).

4.2. В инкассовом поручении своему банку Продавец обязан пере­числить следующие документы:

— оригинал и две копии подробного счета-фактуры;

— два оригинала документов, подтверждающих доставку;

— упаковочный лист в трех экземплярах.

4.3. Оплата должна производиться на счет Продавца в следующий

адрес: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,с указанием номера счета фактуры Продавца в качестве основания для оплаты.

5. Качество

Качество продаваемых по настоящему Контракту Оборудования и Товаров должно подтверждаться сертификатом качества Продавца.

6. Упаковка и маркировка

6.1. Упаковка, в которой отгружаются Оборудование и Товары, должна соответствовать установленным стандартам или техниче­ским условиям и обеспечивать, при условии надлежащего обращения с грузом, сохранность Оборудования и Товаров во время транспорти­ровки с учетом перевалок, а также предохранение Оборудования и Товаров от атмосферного воздействия.

6.2. Все ящики должны с двух противоположных сторон иметь сле­дующую маркировку несмываемой краской;

Адрес конечного получателя\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Верх\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Осторожно\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Не кантовать\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Контракт №\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_^

Продавец (наименование)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Наряд\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Транс\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ящик\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Вес брутто, кг\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Вес нетто, кг\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Размеры ящика в см (длина, ширина, высота)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

На ящиках, высота которых превышает один метр, с трех сторон зна­ком «О + » должен быть обозначен центр тяжести.

6.3. Любая дополнительная или нестандартная упаковка должна оп­лачиваться Покупателем.

7. Гарантия

7.1. Продавец дает гарантию, что все Оборудование не имеет дефек­тов, связанных с материалом, из которого оно изготовлено, или с про­цессом его производства на период 12 (двенадцати) месяцев с даты его первой установки на территории пользователя только в том слу­чае, если:

а) оборудование используется согласно соответствующим руковод­ствам пользователя и оператора, а также руководству по обслужива­нию, присылаемым Продавцом вместе с Оборудованием;

б) обслуживание и ремонт Оборудования проводилось исключи­тельно Продавцом или обслуживающей организацией, уполномочен­ной Продавцом.

7.2. Продавец, по собственному усмотрению, либо отремонтирует, либо произведет бесплатную замену Оборудования Покупателя или частей, которые не будут соответствовать изложенным выше гаран­тийным условиям.

7.3. Данная гарантия не распространяется на\_\_\_\_\_\_\_\_\_(вместе называемые «быстроизнашивающиеся элементы»). Прода­вец по собственному усмотрению починит или заменит любой из быстроизнашивающихся элементов, если, по мнению Продавца, он окажется дефектным.

7.4. Оборудование или его части, к работе которых Покупатель предъявляет претензию в соответствии с п. 7 настоящего Контракта, должно находиться у Покупателя до проверки и подтверждения обоснованности претензии представителем Продавца или другим уполномоченным Продавцом лицом.

8. Форс-мажор

Никакая ответственность не может явиться следствием невыполне­ния какого-либо из положений настоящего Контракта, если это невы­полнение явилось следствием причин, находящихся вне сферы кон­троля невыполняющей Стороны, подобных стихийным бедствиям, экстремальным погодным условиям, пожарам, войнам, забастовкам, военным действиям, гражданским беспорядкам, вмешательству со стороны властей, эмбарго (далее именуемых форс-мажор), но не ог­раничивающихся ими на период, начинающийся с момента объявле­ния невыполняющей Стороной о форс-мажоре и заканчивающийся, когда форс-мажор закончится или закончился бы, если бы невыпол­няющая Сторона предприняла действия, которые она в действитель­ности могла бы предпринять для выхода из форс-мажора. Форс-ма­жор автоматически продлевает срок выполнения обязательств по на­стоящему Контракту. Если форс-мажор длится более б (шести) месяцев, то любая из Сторон может прервать действие настоящего Контракта в отношении непоставленных на данный момент Обору­дования и/или Товаров.

9. Арбитраж и руководящий закон

9.1. Все разногласия, возникающие вследствие или в связи с настоя­щим Контрактом, должны решаться путем переговоров между Сто­ронами.

9.2. Если Стороны не могут прийти к согласию в течение 90 (девяно­ста) дней со дня первых переговоров, то данное разногласие должно быть урегулировано арбитражем. Решение арбитража является окон­чательным и обязательным для обеих Сторон, но может быть замене­но дружеским соглашением между Сторонами.

9.3. Арбитражный суд должен проводиться в соответствии с Прави­лами Арбитража <Юнситрал>, действующими на момент подписания настоящего Контракта, исключая те случаи, когда вышеуказанные Правила находятся в противоречии с положениями об арбитраже на­стоящего Контракта. В подобных случаях решающими являются по­ложения настоящего Контракта.

9.4. Арбитраж должен состоять из трех судей. Каждая из участвую­щих Сторон должна назначить по одному арбитру. Выбранные по­добным образом арбитры совместно выбирают третьего арбитра, ко­торый будет выполнять обязанности председателя арбитражного су­да.

9.5. Арбитраж, включая вынесение решения, должен проходить в Стокгольме, Швеция, и арбитры при разрешении споров, представ­ленных на их рассмотрение, должны руководствоваться положения­ми шведского материального права.

9.6. Все документы, связанные с передачей споров на рассмотрение арбитража и принимаемыми по ним решениями, должны составлять­ся на английском языке; равно как судебное рассмотрение должно проходить на английском языке.

9.7. Настоящий Контракт должен регулироваться и толковаться с помощью положений шведского права.

10. Ответственность

Максимальная ответственность Продавца перед покупателем вы­текает из продажи или использования любого Оборудования или Товара, доставленного Покупателю согласно настоящему Кон­тракту независимо от того, является ли данная ответственность следствием претензии по выполнению условий Контракта, гаран­тии, деликта, включая небрежность и подобные упущения, не должна ни при каких обстоятельствах, исключая случаи, когда ре­зультатом небрежной работы и подобных упущений со стороны Продавца явилась смерть или телесные повреждения, превышать фактическую сумму, выплаченную Покупателем Продавцу за дан­ную единицу Оборудования или Товара, доставленного в соответ­ствии с настоящим Контрактом. Покупатель выражает свое согла­сие с тем, что ни при каких обстоятельствах Продавец не может яв­ляться ответственным за потерю прибыли или за какие-либо побочные, случайные или косвенные убытки вне зависимости от причины их возникновения.

11. Контракт в целом

Настоящий Контракт, включающий Приложение № 1, составлен при полном понимании Сторонами предмета Контракта и заменяет лю­бое другое соглашение по данному предмету, заключенное в устной или в письменной форме ранее. Любые устные обсуждения в отноше­нии Оборудования и/или Товаров исключаются.

12. Прочие условия

12.1. При толковании настоящего Контракта имеет силу документ Инкотермс 1990 г. и Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.

12.2. Настоящий Контракт вступает в силу после его подписания.

12.3. Настоящий Контракт составлен в 2-х экземплярах, по одному для каждой Стороны, на русском и английском языках, причем оба текста аутентичны и имеют одинаковую юридическую силу.

13. Юридические адреса и счета сторон

ПРОДАВЕЦ: ПОКУПАТЕЛЬ: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_