Международные правила толкования торговых терминов “Инкотермс”

Оглавление

1. История создания Международных правил «Инкотермс»

2. Основные термины, применяемые в редакции «Инкотермс-2000»

Список литературы

Приложение

**1. История создания Международных правил «Инкотермс»**

Слово "Инкотермс" представляет собой сокращенное наименование международных торговых терминов - International commercial terms, а также избранного термина договора купли-продажи (а не договора перевозки, что важно различать).

Торговые термины являются ключевыми элементами договора международной купли-продажи товаров, поскольку они указывают сторонам, что им надлежит совершить при:

- перевозке товара от продавца к покупателю;

- выполнении таможенных формальностей, необходимых для вывоза и ввоза.

Кроме того, они поясняют распределение расходов и рисков между сторонами.

Коммерсанты стремятся к использованию сокращенных наименований, таких как FOB или CIF, для пояснения распределения обязанностей, расходов и рисков, возникающих при передаче товара от продавца к покупателю. Однако при подобных сокращениях зачастую возникает недопонимание в отношении правильного их толкования.

Поэтому была признана важной разработка правил толкования торговых терминов, применение которых могло быть согласовано сторонами договора купли-продажи. Первые правила толкования были опубликованы Международной торговой палатой в 1936 г. Их официальное наименование - "International Rules for the interpretation of Trade Terms" - "Международные правила толкования торговых терминов".

Договор международной купли-продажи товаров является одним из наиболее распространенных в международном коммерческом обороте. Поэтому неслучайно внимание к наиболее адекватному регулированию возникающих из него для продавца и покупателя прав и обязанностей.

Среди различных правовых средств регулирования отношений сторон по договору международной купли-продажи товаров (Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. - Венская конвенция, в которой участвуют 56 стран, национальное законодательство отдельных государств, различные общие условия поставок) особое место занимают Правила толкования международных торговых терминов (International Rules for the interpretation of Trade Terms, International Commercial Terms) - Инкотермс.

Широкое распространение Инкотермс объясняется рядом причин.

Во-первых, данный документ разработан авторитетной международной неправительственной организацией - Международной торговой палатой. Одним из средств достижения целей МТП является разработка различных рекомендаций для возможного использования предпринимателями в договорной практике; при этом обеспечивается международная стандартизация тех или иных правил, что ведет к достижению единообразия, а через него - к достижению наилучшего взаимопонимания торговыми партнерами друг друга. Создание в мае 2000 г. Национального российского комитета МТП позволило предпринимателям России лучше познакомиться с деятельностью Международной торговой палаты и получить содействие с ее стороны.

Во-вторых, данный документ в ходе его исторического развития не только претерпел значительные изменения, следующие за техническим прогрессом, прежде всего в процессе транспортировки и обработки товара, но и получил признание со стороны деловых кругов многих стран.

В-третьих, выбор того или иного базисного условия поставки определяет цену, распределение расходов по доставке товара, а в конечном счете коммерческую эффективность сделки международной купли-продажи, так как и продавцу, и покупателю сразу становится ясен объем принимаемых каждым из них обязанностей.

Хотя Инкотермс, отражающий общепринятые принципы и практику, может стать частью договора купли-продажи и при отсутствии ясно выраженного указания, тем не менее сторонам настоятельно рекомендуется следующее:

- включать в контракт при согласовании соответствующего торгового термина также слова "Инкотермс 2000";

- проверять, содержит ли подобное уточнение типовой (стандартный) договор, используемый сторонами при заключении ими договора купли-продажи, а при отсутствии такого уточнения включать в него стандартную ссылку на Инкотермс 2000, тем самым исключив применение предыдущих редакций Инкотермс.

В последнее время Инкотермс пересматривался с 10-летним интервалом (Инкотермс 1980, 1990 и 2000). Подобный пересмотр необходим для того, чтобы убедиться в том, что Инкотермс отражает современную коммерческую практику. Однако может возникнуть их смешение на рынке, если коммерсанты либо не следуют изменениям, внесенным в правила толкования, либо не указывают, какая именно версия Инкотермс подлежит применению к их договору. Более того, при неправильном применении правил могут быть допущены такие их фундаментальные изменения, которые могут повредить статусу Инкотермс как широко признанного международного торгового обычая. Действительно, одной из причин отсутствия толкования торговых терминов в Конвенции ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция) является убежденность в том, что более эффективно данная задача может быть выполнена Международной торговой палатой в сотрудничестве с ее национальными комитетами.

Во избежание смешения терминов и трудностей в применении Инкотермс рекомендуется приводить в договоре купли-продажи товаров ссылку на действующую редакцию данного документа. При ведении сторонами индивидуальных переговоров им следует ссылаться не только на Инкотермс вообще, но и на его редакцию 2000 г. При использовании стандартных текстов договоров необходимо проверить, соответствуют ли указания в них на действующую редакцию Инкотермс, и, если этого указания не было, сделать ссылку на 2000 г.

# Основные термины, применяемые в редакции «Инкотермс-2000»

Для облегчения понимания в Инкотермс 1990 термины были сгруппированы в четыре категории, отличающиеся между собой по существу: начиная с термина, согласно которому продавец только предоставляет товар в распоряжение покупателя в своих помещениях (термин "E" - EX WORKS); далее идет вторая группа, в соответствии с которой продавец обязан передать товар указанному покупателем перевозчику (термины "F" - FCA, FAS и FOB); далее термины "C", в соответствии с которыми продавец обязан заключить договор перевозки, но не принимая на себя риск утраты или повреждения товара или дополнительные затраты вследствие событий, произошедших после отгрузки и отправки (CFR, CIF, CPT и CIP); и, наконец, термины "D", при которых продавец должен нести все расходы и риски, необходимые для доставки товара до пункта назначения (DAF, DES, DEQ, DDU и DDP).

Инкотермс 2000

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Группа E* Отгрузка | EXW | Франко завод (...наименование места) |
| *Группа F*  Основная перевозка не оплачена |  | FCA Франко перевозчик (...наименование места)  FAS Свободно вдоль борта судна (...наименование порта отгрузки)  FOB Свободно на борту (...наименование порта отгрузки) |
| *Группа C*  Основная перевозка оплачена | CIP | CFR Стоимость и фрахт (...наименование порта назначения)  CIF Стоимость, страхование и фрахт  перевозка (...наименование порта назначения)  CPT Перевозка оплачена до (...наименование места назначения)  Перевозка и страхование оплачены до (...наименование места назначения) |
| *Группа D*  Прибытие | DEQ  DDU  DDP | DAF Поставка на границе (...наименование места)  DES Поставка с судна (...наименование порта назначения)  Поставка с причала (...наименование порта назначения)  Поставка без оплаты пошлин (...наименование места назначения)  Поставка с оплатой пошлин (...наименование места назначения) |

"EX works"/"Франко завод" означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставляет товар в распоряжение покупателя на своем предприятии (заводе, фабрике, складе и т.п.) без осуществления выполнения таможенных формальностей, необходимых для вывоза, и без погрузки товара на транспортное средство.

Данный термин возлагает на продавца минимальные обязанности, и покупатель должен нести все расходы и риски в связи с принятием товара на предприятии продавца.

Если стороны желают возложить на продавца ответственность за погрузку товара в месте отправки, а также все риски и расходы, связанные с такой погрузкой, то это делается путем соответствующего добавления в договор купли-продажи. Его не следует применять, если покупатель не в состоянии осуществить сам или обеспечить выполнение экспортных формальностей. В этом случае при согласии продавца на осуществление погрузки за свой счет и на свой риск целесообразно использовать термин FCA Франко перевозчик.

"Free Carrier"/"Франко перевозчик" означает, что продавец осуществляет передачу товара, прошедшего таможенную очистку для вывоза указанному покупателем перевозчику, в обусловленном месте. Следует отметить, что выбор места передачи товара имеет значение в отношении обязательств по погрузке и разгрузке товара в этом месте. При осуществлении поставки в помещениях продавца он отвечает за погрузку товара. При осуществлении поставки в любом ином месте продавец не несет ответственности за разгрузку товара.

Данный термин может быть использован при перевозке любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

Под словом "перевозчик" понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется выполнить или обеспечить перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским, внутренним водным транспортом или в смешанной перевозке.

Если покупатель уполномочивает продавца поставить товар лицу, не являющемуся перевозчиком, продавец считается выполнившим свою обязанность по поставке товара с момента передачи его данному лицу.

"Free Alongside Ship"/"Свободно вдоль борта судна" означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке, когда товар размещен вдоль борта судна в согласованном порту отгрузки. Речь идет о том, что с этого момента покупатель должен нести все расходы и риски утраты или повреждения товара.

По условиям FAS на продавца возлагается обязанность по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара.

Данный термин представляет собой полный отход от предыдущих редакций Инкотермс, которые требовали от покупателя обеспечения выполнения таможенных формальностей, необходимых для вывоза.

Если стороны желают возложить на покупателя таможенную очистку товара для вывоза, им следует добавить в договоре купли-продажи ясную формулировку.

Данный термин может быть использован только при морской перевозке или при перевозке внутренним водным транспортом.

"Free on Board"/"Свободно на борту" означает, что продавец выполняет поставку с момента перехода товара через борт судна в поименованном порту отгрузки. С этого момента покупатель несет все риски утраты или повреждения товара. Согласно термину FOB от продавца требуется выполнение таможенных формальностей, необходимых для вывоза. Данный термин может быть использован только при перевозке морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не намерены осуществлять передачу товара через поручни судна, следует использовать термин FCA.

"Cost and Freight"/"Стоимость и фрахт" означает, что продавец осуществляет поставку с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

Продавец обязан оплатить все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в согласованный порт назначения, однако риск случайной гибели или случайного повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие вследствие событий, имевших место после передачи товара, переносятся с продавца на покупателя.

Согласно термину CFR на продавца возлагается выполнение таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара.

Данный термин может быть использован только при морской перевозке или при перевозке внутренним водным транспортом. Если в намерение сторон не входит передача товара через поручни судна, целесообразно использование термина CPT.

"Cost, Insurance and Freight"/"Стоимость, страхование и фрахт" означает, что продавец осуществляет поставку с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

Продавец обязан оплатить все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в согласованный порт назначения. Однако риск случайной гибели или случайного повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие вследствие событий, имевших место после передачи товара, переносятся с продавца на покупателя. Согласно термину CIF продавец также обязан обеспечить морское страхование товара от риска покупателя в связи со случайной гибелью или случайным повреждением товара во время перевозки.

Следовательно, продавец заключает договор страхования и выплачивает страховую премию. Покупатель должен принять к сведению, что согласно условиям CIF от продавца требуется лишь обеспечение страхования на условиях минимального покрытия.

При намерении покупателя обеспечить защиту путем получения более широкого покрытия ему целесообразно либо в определенной форме договориться об этом с продавцом либо за свой счет осуществить дополнительное страхование.

Согласно термину CIF на продавца возлагается выполнение таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара.

Данный термин может быть использован только при морской перевозке или при перевозке внутренним водным транспортом. Если в намерение сторон не входит передача товара через поручни судна, целесообразно использование термина CPT.

"Carriage paid to..."/"Перевозка оплачена до" означает, что продавец осуществляет передачу товара названному им перевозчику, а также оплачивает стоимость перевозки, необходимой для доставки товара до согласованного пункта назначения. Это говорит о том, что покупатель несет все риски и дополнительные расходы, возникающие после передачи товара.

Под словом "перевозчик" понимается любое лицо, которое согласно договору перевозки обязуется осуществить или организовать перевозку железнодорожным или автомобильным транспортом, морским или воздушным путем, по внутренним водным линиям или путем смешанной перевозки.

При осуществлении транспортировки несколькими последовательными перевозчиками в согласованном направлении риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит с момента передачи товара в распоряжение первого перевозчика.

Согласно термину CPT на продавца возлагается выполнение таможенных формальностей, необходимых при вывозе товара.

Данный термин может применяться для перевозки товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

"Carriage and Insurance paid to..."/"Перевозка и страхование оплачены до" означает, что продавец осуществляет передачу товара номинированному им перевозчику и в дополнение к этому оплачивает стоимость перевозки, необходимой для доставки товара до согласованного пункта назначения. Покупатель несет все риски и дополнительные расходы, возникающие после передачи товара. Согласно термину CIP продавец обязан обеспечить страхование товара от риска покупателя в связи со случайной гибелью или случайным повреждением товара во время перевозки.

Следовательно, продавец заключает договор страхования и выплачивает страховую премию. Покупатель должен принять к сведению, что по условиям CIP от продавца требуется лишь обеспечение страхования на условиях минимального покрытия.

Если покупатель желает иметь большее покрытие, то он должен договориться об этом с продавцом либо самостоятельно заключить договор страхования на сумму, превышающую размер минимального покрытия.

Под словом "перевозчик" понимается лицо, которое согласно договору перевозки обязуется осуществить или организовать перевозку любым видом транспорта.

При осуществлении транспортировки несколькими последовательными перевозчиками в согласованном направлении риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит с момента передачи товара в распоряжение первого перевозчика. По условиям CIP на продавца возлагается выполнение таможенных формальностей, необходимых при вывозе товара.

Данный термин может применяться для перевозки товара различными видами транспорта, включая смешанные перевозки.

"Delivered at Frontier"/"Поставка на границе" означает, что продавец осуществляет поставку товара с момента предоставления его в распоряжение покупателя неразгруженным на прибывшем транспортном средстве, прошедшего таможенную очистку, необходимую для вывоза товара, но не прошедшего таможенную очистку, необходимую для ввоза товара, в согласованном пункте или месте на границе, однако до поступления на таможенную границу соседней страны. Под термином "граница" понимается любая граница, включая границу страны вывоза. Поэтому в данном условии важно точно определить соответствующую границу путем указания на конкретный пункт или место. Если стороны намерены возложить на продавца ответственность за разгрузку товара с прибывшего перевозочного средства и связанные с этим риски, а также расходы по проведению разгрузочных операций, то это должно быть четко выражено путем добавления соответствующего пункта в договор купли-продажи.

Данный термин может быть использован независимо от способа транспортировки, когда передача товара осуществляется на сухопутной границе. Если передача товара происходит в порту назначения с борта судна или с причала, целесообразно использовать термин DES или DEQ.

"Delivered Ex Ship"/"Поставка с судна" означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента предоставления его в распоряжение покупателя на борту судна в согласованном порту назначения и неочищенным от таможенных пошлин, необходимых для ввоза товара. Все расходы и риски, связанные с доставкой товара в согласованный порт назначения, но до его разгрузки, несет продавец. При намерении сторон возложить на продавца расходы по проведению разгрузочных операций и связанные с этим риски целесообразно использовать термин DEQ.

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским, внутренним водным транспортом или путем смешанной перевозки при доставке товара в порт назначения на судне.

"Delivered Ex Quay"/"Поставка с причала" означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента предоставления его в распоряжение покупателя на причале (пристани) в согласованном порту назначения и неочищенным от таможенных пошлин, необходимых для ввоза товара. Все расходы и риски, связанные с доставкой товара в согласованный порт назначения и его разгрузкой на причал (пристань), несет продавец. Согласно термину DEQ на покупателя возлагается выполнение таможенных формальностей, необходимых для ввоза товара, а также оплата выполнения всех формальностей, сборов, налогов и иных расходов, взимаемых при ввозе товара.

Это принципиальное изменение по сравнению с предыдущими редакциями Инкотермс, согласно которым выполнение таможенных формальностей, необходимых для ввоза товара, возлагалось на продавца.

Если стороны намерены включить в обязанности продавца полную или частичную оплату расходов, взимаемых при ввозе товара, то это должно быть в ясной форме выражено путем добавления соответствующего пункта в договор купли-продажи.

Данный термин может использоваться только при перевозке товара морским, внутренним водным транспортом или в смешанной перевозке, если его разгрузка на причал (пристань) в порту назначения производится с судна. Если стороны намерены возложить на продавца ответственность за расходы по перемещению товара с причала в иное место (склад, терминал, станцию и т.п.) в/или за пределами порта, должны быть использованы термины DDU или DDP.

"Delivered duty unpaid"/"Поставка без оплаты пошлин" означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности с момента предоставления покупателю товара, не очищенного от таможенных пошлин, необходимых для ввоза товара, и не разгруженным с перевозочного средства, прибывшего в согласованный пункт назначения. На продавца возлагаются все расходы и риски, связанные с передачей товара, а также оплата, если потребуется, иных сборов - "any duty" (сюда входит ответственность за выполнение таможенных формальностей и за риски, которые могут возникнуть в этот период, а также оплата таможенных пошлин, налогов и иных сборов), взимаемых при ввозе товара в страну назначения. На покупателя возлагаются сборы, расходы и риски, связанные с несвоевременным выполнением им таможенных формальностей, необходимых при ввозе товара.

При намерении сторон включить в обязанности продавца выполнение таможенных формальностей и возмещение всех связанных с этим расходов и несение возникающих при этом рисков, а также оплату некоторых расходов, взимаемых при ввозе товара, это должно быть выражено в ясной форме путем добавления соответствующего пункта в договор купли-продажи.

Данный термин может быть использован независимо от способа перевозки, однако если передача товара имеет место в порту назначения на борту судна или на причале (пристани), следует использовать термины DES и DEQ.

"Delivered duty paid"/"Поставка с оплатой пошлин" означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности с момента предоставления покупателю товара, очищенного от таможенных пошлин, необходимых для ввоза, и неразгруженным с перевозочного средства, прибывшего в согласованный пункт назначения. На продавца возлагаются все расходы и риски, связанные с такой передачей товара, включая оплату, если потребуется, иных сборов - any "duty" (сюда входит ответственность за выполнение таможенных формальностей и за риски, которые могут возникнуть в этот период, а также оплата таможенных пошлин, налогов и иных сборов), взимаемых при ввозе товара в страну назначения.

На продавца по термину EXW возлагаются минимальные обязанности, по термину DDP - максимальные.

Данный термин не может использоваться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии.

При намерении сторон исключить из обязанностей продавца оплату некоторых расходов, взимаемых при ввозе товара (например, НДС), это должно быть ясно выражено путем соответствующего добавления в договор купли-продажи.

Если стороны намерены возложить на покупателя все риски и возмещение всех расходов, связанных с выполнением таможенных формальностей, необходимых при ввозе товара, целесообразно использовать термин DDU.

Данный термин может применяться независимо от способа перевозки товара, однако, если его передача в порту назначения производится на судне или на причале (пристани), следует использовать термины DES или DEQ.

Иногда Инкотермс критикуется за слишком широкий выбор терминов, полагая возможным ограничить число терминов таким образом, чтобы стороны могли избирать передачу товара либо в месте нахождения продавца, либо в месте нахождения покупателя. Ответом на данный вопрос является существующее в коммерческой практике разнообразие способов доставки различных грузов. Такие товары, как нефтепродукты, уголь, руда или зерновые, перевозятся часто на специально зафрахтованных судах, которые принимают товар к перевозке только в виде полной отгрузки. При данном типе торговли конечный покупатель может быть вообще неизвестен, так как товар может быть продан во время перевозки. Это обстоятельство обусловливает требование предоставления такого оборотного транспортного документа, как коносамент. Кроме того, даже если конечный покупатель определен, он по общему правилу не готов принять на себя расходы и риски, которые могут возникнуть в стране продавца. Это обусловливает потребность в различных морских терминах, которые широко используются в мировой торговле.

В отношении готовых изделий морские термины применяются редко. Во многих случаях сторонам рекомендуется использовать один из терминов Инкотермс, предусматривающий передачу товара либо в месте нахождения продавца (EXW или FCA), либо в месте нахождения покупателя (так называемые термины "прибытия" - DDU и DDP).

Что касается страхования, то здесь следует отметить, что при возможности продажи товара во время транспортировки целесообразно возложить на продавца обязанности по его страхованию в пользу покупателя. В иных случаях покупателю удобнее осуществить страхование самому, с тем чтобы страховое покрытие отвечало его конкретным потребностям.

Инкотермс сконцентрированы на обязательстве продавца по поставке. Точное распределение функций и расходов в связи с поставкой товара продавцом обычно не вызывает проблем, когда стороны имеют длительные торговые отношения. При этом они устанавливают между собой практику ("практику деловых отношений"), которой они следуют в последующих сделках так, как они делали ранее. Однако в новых коммерческих отношениях или при заключении договора через брокеров - что распространено при продаже готовых товаров - следует руководствоваться условиями такого договора купли-продажи, а при инкорпорировании в него Инкотермс 2000 - применять предусмотренное ими распределение функций, расходов и рисков.

# Список литературы

1. Внешнеторговое дело: учеб. пособие/ И.И. Кретов, К.В. Садченко; Акад.внеш.торговли. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 400 с.
2. Комментарий МТП к Инкотермс 2000. Толкование и практическое применение Н.Г. Вилкова. – Москва: Деловой мир, 2004. – 145 с.
3. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2000» Н.Г. Вилкова. – Москва: Деловой мир, 2005. – 150 с.
4. Основы внешнеэкономической деятельности. Международный контракт купли-продажи товаров: Методическое указание к проведению практических работ для студентов специальностей 06.08.04 и 26.01 всех форм обучения. – Красноясрк: СибГТУ, 2001. – 48 с.

**Приложение**

***Контракт №152-4***

14 июля 2009 г. Красноярск

ОАО «ЛОК», именуемым далее «Покупатель» в лице генерального директора Л.А. Пелипасова, с одной стороны, и ОАО «Сказка», именуемым далее «Продавец», в лице генерального директора А.А. Королева, с другой стороны, заключили контракт о нижеследующем:

1. **Предмет контаркта**

Продавец продал, а Покупатель купил на условиях DAF пограничная ж.д. станция Киев в соответствии с ИНКОТЕРМС 2000 следующие товары:

- мебель мягкая

- мебель кухонная

1. **Цена и общая сумма контракта**

Цены на товары устанавливаются в долл. США и составляют 57 100 долл. США DAF пограничная ж.д. станция Киев, включая стоимость тары, упаковки и маркировки.

Общая сумма контракта составляет десять тысяч долл. США.

1. **Услоdия оплаты**
   1. Платежи за поставленные товары производятся Покупателем путем инкассо через ОКБ «НРБанк» (ОАО) в г.Киев на сумму, соответствующую поставленной партии товаров, по следующим банковским реквизитам:

Код ЕГРНПОУ 24262383

р/c260020140004

МФО 320627

3.2 Все платежи по настоящему контракту осуществляются в долл. США телеграфным переводом против следующих документов:

1. инвойса

2. копии желдорнаклодной;

3. сертификата качества;

4. отгрузочной спецификации.

Покупатель открывает с 14.07.2009 в пользу Продавца безотзывную банковскую гарантию ЗАО КБ «Кедр» или иного первоклассного банка, покрывающую 100 % стоимость товара по настоящему контракту и действительную до 31.07.2009г.

1. **Условия поставки**
   1. Товары должны быть поставлены желдорогой в крытых вагонах в соответствии с Календарным планом согласно Приложения Приложению №1.
   2. Датой поставки товаров считается дата штемпеля пограничной станции Киев в желдорнакладной.
   3. Досрочная и частичная поставка товаров разрешается только с согласия Покупателя.
   4. Продавец должен выслать по факсу Покупателю уведомление об отгрузке не позднее 48 часов с даты отгрузки.

Следующие данные должны быть указаны в уведомлении об отгрузке:

* Номер контракта;
* Номер инвойса;
* Стоимость инвойса;
* Наименование товаров;
* Наименование получателя;
* Дата отгрузки;
* Номер вагона;
* Номер желдорнакладной;
* Количество мест;
* Вес брутто/нетто;
* Объем.

1. **Упаковка**
   1. Упаковка должна обеспечивать сохранность товаров во время транспортировки желдорогой.
   2. Товары должны быть упакованы в упаковку, обеспечивающую сохранность товаров во время перевозки, перевалки и хранения на закрытом складе.
2. **Маркировка**
   1. Каждое грузовое место должно иметь следующую маркировку:

Покупатель: ОАО «ЛОК»

Грузополучатель: ОАО «ЛОК»

Контракт №: 152-4

Партия №: 10

Место №: 7

Вес брутто: 280 кг.

Вес нетто: 200 кг.

* 1. Маркировка наносится четко, несмываемой краской на русском и английском языках.

1. **Приемка**

Товары считаются поставленными Продавцом и принятым Покупателем в отношении количества – по количеству мест и весу, указанных в товаросопроводительных документах, а в отношении качества – по качеству, указанному в сертификате качества.

1. **Ответственность сторон**

В случае задержки отгрузки товаров в срок позже обозначенной в Календарном Плане даты поставки (Приложение №1), за исключением случаев возникновения обстоятельств непреодолимой силы, Продавец оплатит Покупателю неустойку в размере 0,1% от стоимости несвоевременно отгруженной партии товаров по истечении пяти дневного льготного срока. Общая сумма неустойки не должна превышать ноль целых одна сотая процента от стоимости данной партии.

1. **Арбитраж**
   1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть в связи с исполнением настоящего контракта или вытекать из него, по мере возможности будут разрешаться путем переговоров между сторонами.
   2. Если стороны не придут к соглашению в течении тридцати (30) дней после выдачи письменного уведомления одной стороной другой стороне о наличии таких споров и разногласий, то дело подлежит передаче в Арбитражный суд.
   3. Все арбитражные разбирательства должны проходить в Арбитражном суде при товарно-промышленной палате в соответствии с правилами этого Арбитражного суда. Решение такого арбитража окончательное и выполнятся обеими сторонами.
2. **Обязательства Непреодолимой Силы**
   1. Обе стороны освобождаются от ответственности за частные и/или полное невыполнение обязательств по контракту, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы таких, как войны, гражданские волнения, пожары, наводнения, эпидемии, карантинные ограничения, забастовки персонала Продавца, эмбарто, тайфуны, сильные землетрясения, извержения вулканов, или другими обстоятельствами сторонами.
   2. Подобные обстоятельства непреодолимой силы и их продолжительность должны быть документально подтверждены торгово-прмышленной палатой или другими компетентными органами или организациями.
   3. Если эти обстоятельства непреодолимой силы длятся свыше трех (3) месяцев, то любая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения своих обязательств по настоящему контракту и, в этом случае, ни одна из сторон не будет иметь права на предъявление другой стороне за возможные убытки.
3. **Дата вступления контракта в силу**

Настоящий контракт вступает в силу с даты его подписания. Настоящий контракт составлен на русском языке в двух экземплярах.

1. **Реквизиты сторон**

Покупатель: ОАО «ЛОК»

Место нахождение: Украина, 01004, г. Киев, ул. Пушкинская, 23-б, оф.18

ИНН 0023777678 КПП 002301001

Банк ОКБ «НРБанк» (ОАО) в г.Киев,

Код ЕГРНПОУ 24262383

р/c 260020140004

МФО 320627

Продавец: ОАО «Сказка»

Место нахождения: Россия, Красноярский край, 660077, г.Красноярск, ул. Алексеева, д.107, пом.103

ИНН 2466083359 КПП 246501001

Тел. (8-391) 277-02-55, 277-02-56

Банк ЗАО «КБ «Кедр»»,

БИК 040436819,

к/c 3010180100000000819,

р/с 40701810144000100007

**Приложение 1 к контракту № 152-4**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование оборудования | Цена за ед-цу | Итого кол-во | Итого сумма |
|  | Мягкая мебель |  |  |  |
| 1 | Диван синий кожаный | 600 | 3 | 1800 |
| 2 | Кресло синее кожаное | 200 | 6 | 1200 |
|  | Итого |  |  | 3000 |
|  | Мебель для кухни |  |  |  |
| 1 | Кухонный сервант дерево кедр | 1500 | 1 | 1500 |
| 2 | Стол дерево кедр | 600 | 1 | 600 |
| 3 | Стул дерево кедр | 200 | 4 | 800 |
| 4 | Столешница камень гранит | 500 | 1 | 500 |
| 5 | Полки | 100 | 7 | 700 |
| 6 | Дверцы к полкам дерево кедр | 400 | 10 | 40000 |
| 7 | Фурнитура | 50 | 200 | 10000 |
|  | Итого |  |  | 54100 |

Всего стоимость составила 57 100 долл. США

Поставщик: Покупатель:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Ген.директор\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Ген. директор

ОАО «Сказка» ОАО «ЛОК»