

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ И
ИНВЕСТИЦИЙ

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по изучению дисциплины

“ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ”

для студентов специальности Э.02.01 “Коммерческая деятельность”
специализации Э.02.01.05 “Коммерческая деятельность в строительстве”
дневной и заочной форм обучения

Брест 2000

Методические указания содержат упражнения и задания по курсу “Внешнеторговая деятельность строительных предприятий” и должны способствовать более глубокому усвоению теоретического материала.

Предназначены для групповых и индивидуальных занятий студентов специальности Э.02.01 “Коммерческая деятельность” специализация Э.02.01.05 “Коммерческая деятельность в строительстве” дневной и заочной форм обучения.

Составители: Ю.Н. Павлючук, доцент, к.т.н.

В.И. Павлючук, ст. преподаватель

С.К. Арнольд, учредитель предприятия “EU WEST BAU”, резидента СЭЗ “Брест”, председатель Европейского центра научно-технического и культурного развития (Германия), академический советник Международной инженерной Академии.

ВЕДЕНИЕ.

I. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ.

Целью дисциплины «Внешнеторговая деятельность строительных предприятий» является изучение законов, принципов, форм организации и структуры внешнеторговой деятельности.

Основные задачи курса:

- ◆ изучение основных принципов международной торговли;
- ◆ ознакомление с особенностями динамики и изменений территориально-товарной структуры международной торговли;
- ◆ рассмотрение основных видов международных торговых сделок;
- ◆ структура, содержание и основные условия заключения международных торговых сделок;
- ◆ ознакомление с основными условиями финансирования международной торговли;
- ◆ анализ внешней торговой деятельности РБ;
- ◆ изучение особенностей внешнеторговой деятельности.

II. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ.

2.1. Наименование тем лекционных занятий.

1. Сущность и основы ВТД.
2. Организация внешнеторговых операций.
3. Основные документы, используемые при ВТД.
4. Финансирование внешней торговой деятельности.
5. Формы коммерческого финансирования.
6. Выбор формы оплаты и гарантии платежей во ВТД.
7. Встречная торговля.
8. Организация и проведение подрядных торгов в строительстве.
9. Методы регулирования ВТД.
10. Роль посредников в организации внешнеторговых связей.

2.2. Наименование тем практических занятий.

1. Международные условия поставок.
2. Международных контрактов купли-продажи.
3. Основные документы, сопровождающие международные сделки.
4. Финансирование внешнеторговой деятельности.
5. Цены в международной торговле.
6. Формы коммерческого финансирования.
7. Выбор формы оплаты и установление платежей в международных контрактах.
8. Международные контракты при встречной торговле.
9. Подрядные торги (тендеры). Международный контракт строительного подряда.
10. Роль посредников в организации внешнеторговой деятельности.

III. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 1

Тема: "Международные условия поставок"

Цель работы: Изучение и анализ содержания торговых терминов "INCOTERMS-90".

Содержание работы.

Базисные условия поставки - специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по десяти основным вопросам:

<i>обязанности продавца:</i>	<i>Обязанности покупателя:</i>
- предоставление товара в соответствии с условиями договора;	- уплата покупной цены;
- оформление лицензий, разрешений и др. формальностей;	- оформление лицензий, разрешений и др. формальностей;
- оформление договора перевозки и страховки;	- оформление договора перевозки;
- поставка;	- принятие товара;
- переход риска;	- переход риска;
- распределение расходов;	- распределение расходов;
- извещение покупателя;	- извещение продавца;
- доказательство поставки: транспортные документы или извещения по электронной связи;	- доказательство поставки: транспортные документы или извещения по электронной связи;
- проверка, упаковка, маркировка;	- инспектирование товара;
- другие обязательства.	- другие обязательства.

При заключении международного контракта купли - продажи продавец и покупатель должны согласовать между собой условия поставки в соответствии с Incoterms - 90 и зафиксировать их в контракте.

Международная торговая палата разработала и подготовила тринадцать торговых терминов, которые используются с 1 июля 1990 года.

Все термины разделены на четыре группы **E, F, C, D**, путем использования первой буквы в качестве индикатора соответствующей группы, к которой относится данный термин.

Группа E включает один термин **EX Works**:

- продавец продает товары покупателю непосредственно в своих помещениях.

Группа F содержит три термина - **FCA, FAS, FOB**:

- продавец обязуется предоставить в распоряжение перевозчика товар, который обеспечивается покупателем. Риск случайной гибели или повреждения товара и дополнительные расходы, возникающие после передачи товара перевозчику, возлагаются на покупателя.

Группа C включает четыре термина - **CFR, CIF, CPT, CIP**:

- продавец обязуется заключить договор перевозки без принятия на себя риска гибели или повреждения товара в пути и каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара.

Группа D включает пять терминов - DAF, DES, DEQ, DDU, DDP и представляют договоры доставки.

Краткое описание торговых терминов:

EXW - Ex Works	- с предприятия
FAS - Free Alongside Ship	- франко вдоль борта судна
FOB - Free on Board	- франко судно
FCA - Free Carrier	- франко лицо, ответственное за перевозку
CPT - Carriage Paid To	- перевозка оплачена до ...
CFR - Cost and Freight	- расходы и фрахт
CIF - Carriage and Insurance Paid To	- перевозка и страховка оплачены до ...
CIF - Cost, Insurance and Freight	- расходы, страховка, фрахт
DAF - Delivered At Frontier	- доставлено, граница
DDU - Delivered Duty Unpaid	- доставлено, пошлина не оплачена
DES - Delivered Ex Ship	- доставлено, судно
DDP - Delivered Duty Paid	- доставлено, пошлина уплачена
DDQ - Delivered Ex Quay	- доставлено, набережная (пошлина выплачена)

Термины **FAS, FOB, CFR, CIF, DES DEQ** используется только в случае морских перевозок.

Incoterms включает формулы типа "loko" и "franco".

Формула "loko" означает, что продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя в месте, в котором товар находился в момент заключения соглашения или в другом месте, причем продавец не несет никаких дополнительных расходов (формула **EX WORKS**).

Формула "franco" накладывает на продавца обязательство доставки товара до оговоренного места за свой счет, в результате чего к цене товара прибавляются расходы, в пересчете на единицу товара, за доставку товара и, зачастую, страхования товара (все формулы Incoterms за исключением **EX WORKS**).

Проверьте Ваши знания:

1. Что такое Incoterms-90?
2. Какие из терминов Incoterms-90 используются только в случае морских перевозок?
3. Какие преимущества для покупателей условий **CIF**?
4. За какие расходы отвечает покупатель при условии **FOB**?
5. За какие расходы отвечает продавец при условии **FCA**?
6. Каковы преимущества условий **Ex Works** для продавца?
7. Какие из терминов Incoterms-90 предпочтительнее для покупателя с точки зрения минимального риска потерь и повреждения товаров при транспортировке?
8. Какие из терминов Incoterms-90 предпочтительнее для продавца с точки зрения минимального риска потерь и повреждения товаров при транспортировке?
9. Дайте краткую характеристику каждой из групп **E, F, C, D** терминов Incoterms-90.
10. Какую роль в международной торговле играет Международная торговая палата? Какие международные торговые организации Вы знаете?

КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ № 1.

На основании данных, приведенных в таблице 1, установите правильность выбора базисных условий поставок согласно Incoterms-90 (Приложение 1).

В случае несоответствия предложенных терминов и заданной ситуации предложите свои варианты по каждой сделке, а также наиболее удобный вид транспорта.

Произведите анализ выгоды сделок для сторон.

Перечислите обязанности и статьи расходов участников сделки.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 2

Тема: *“Международный контракт купли - продажи”*

Цель работы: Приобретение практических навыков при составлении международных контрактов купли - продажи товаров и услуг.

Содержание работы.

Конвенция ООН о договорах международной купли - продажи товаров - международный документ, имеющий практическое значение при заключении и исполнении внешнеторговых контрактов.

Она разработана Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) с целью определения единообразных норм, регулирующих международные торговые договоры, и принята в Вене в 1980 году.

На территории РФ Конвенция вступила в силу в 1990 году.

Контракт купли - продажи - это документ, свидетельствующий о том, что одна сторона сделки (продавец) обязуется поставить товар в собственность другой стороне (покупателю), который в свою очередь обязуется принять его и оплатить.

Международные контракты купли-продажи индивидуальны по содержанию, но схожи по структуре. Наиболее распространены типовые контракты купли-продажи, разработанные в рамках Европейской Экономической Комиссии ООН.

Международный контракт купли-продажи является основным документом, занимающим центральное место в коммерческой сделке.

Договоры перевозки, страхования, кредитования имеют второстепенный характер и заключаются отдельно.

Конвенция ООН о договорах купли-продажи товаров не применяется к продаже:

а) товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования (исключая случаи, когда продавец не знал об этом);

б) с аукциона;

в) в порядке исполнительного производства или другим образом;

г) фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;

д) судов воздушного и водного транспорта;

е) электроэнергии.

Конвенция регулирует заключение договора купли-продажи и те права и обязанности продавца и покупателя, которые возникают из договора, в соответствии с международными обычаями и в силу норм международного частного права, а также

Таблица 1.

№ пп	Продавец	Покупатель	Предмет и краткое содержание сделки	Базисные усл. По-ставки
1	2	3	4	5
1	ПО "Росэкспорт", Новорос-сийск, Россия	Фирма "Грозер", Рио-де-Жанейро, Бразилия	Портландцемент М-500, 10 тыс. т, поставка разо-вая	CFR
2	Фирма "Кредо", Рига, Литва	АО "Белрос", Гродно, Беларусь	Краска масляная в ассортименте, 1 тыс. т, долго-срочная поставка	Ex Works
3	По "Днепр", Харьков, Украина	Металлургический завод, Гомель, Беларусь	Лом черных металлов, 4 тыс. т, поквартальные поставки	DAF
4	Фирма "Феникс", Хельсинки, Финляндия	ПО "Молдовдрев", Кашинев, Мол-дова	Лес круглый, 20 тыс. куб. м., долгосрочная по-ставка	FCA
5	Металлургический завод, Че-реповец, Россия	Фирма "Ангол", Лондон, Англия	Сталь оцинкованная, 20 тыс. т, поставка разовая	FAS
6	Фирма "Хайфан", Китай	Фирма "Брно", Прага, Чехия	Текстиль и текстильные изделия, 5 тыс. т, по-квартальная поставка	CIP
7	Фирма "Поланд", Варшава, Польша	Фирма "Манро", Марсель, Фран-ция	Уголь, 50 тыс. т, долгосрочная поставка	DDV
8	ПО "Анкорд", Братислава, Словакия	Фирма "Лихт", Астана, Казахстан	Светильники потолочные, 5 тыс. шт., долго-срочная поставка	DAF
9	Фирма "Темро", Вильнюс, Ла-вия	Фирма "Оптим", Брест, Беларусь	Обои в ассортименте, 2,5 тыс. м, поквартальные поставки	FCA

Продолжение таблицы 1.

1	2	3	4	
10	АО "Славянка", Краснодар, Россия	Льнокомбинат, Орша, Беларусь	Ткань льняная, 100 тыс. м, поставка ежемесячно	Ex Works
11	Фирма "Сони", Токио, Япония	АО "Видео", Тула, Россия	Видеоаппаратура, 35 тыс. шт., долгосрочная поставка	CPT
12	Фирма "Аризона", Нью-Йорк, США	Союзконтракт, Москва, Россия	Окорочка куриные, 75 тыс. т, долгосрочная поставка	DDP
13	АО "Техэкспорт", Мурманск, Россия	Фирма "Итальяно", Рим, Италия	Станки деревообрабатывающие, 200 шт., разовая поставка	FOB
14	АО "Белхим", Калуга, Россия	Фирма "Форш", Берлин, Германия	Химические средства защиты растений, 1,5 тыс. т, разовая поставка	FCA
15	Фирма "Доик", Галлновер, Германия	АО "Стройсервис", Санкт-Петербург, Россия	Оконные и дверные блоки "Евро", 1 тыс. шт., ежемесячные поставки	DES
16	АО "Доктор Кроз", Дрезден, Германия	АО "Продмаг", Москва, Россия	Туши и полутопи свиные, 2,5 тыс. т, долгосрочная поставка	CFR
17	Фирма "Глобус", Будапешт, Венгрия	АО "Харчо", Киев, Украина	Перец фаршированный, 20 т, поставка разовая	DAF
18	Кондитерская фабрика "Е. Wedel", Варшава, Польша	АО "Оптон", Минск, Беларусь	Кондитерские изделия в ассортименте, 1 тыс. т, долгосрочная поставка	DEQ

соблюдения добросовестности в международной торговле.

Исполнение контракта купли-продажи проходит три стадии: поставку товара, переход права собственности и переход риска.

Проверьте Ваши знания:

1. Перечислите причины, по которым предприятия становятся участниками международной торговли.
2. Как Вы понимаете, что такое оферта?
3. Перечислите виды внешнеторговых операций.
4. Предложите наиболее важные мероприятия по выходу фирм на внешний рынок.
5. Перечислите основные разделы международного контракта купли-продажи.
6. Какие способы определения качества товара и гарантии качества применяются в международной практике?
7. Назовите способы установления сроков и даты поставки товара.
8. Какие требования предъявляются к упаковке и маркировке товара в международной торговле?
9. Что включает раздел "Условия платежа"?
10. С какой целью предусматриваются штрафные санкции при составлении международного контракта купли-продажи?

КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ № 1.

Используя типовую проформу международного контракта купли-продажи, предложенную в приложении 2, составьте и защитите проект международного контракта купли-продажи товара, имея следующую информацию, касающуюся сделки (таблица 2).

Предложите наиболее выгодный вариант контракта, учитывая особенности сделки, а также интересы как продавца, так и покупателя. Недостающую информацию дополните самостоятельно.

Составьте график поставки товаров и спецификацию на одну партию поставки в соответствии с условиями вашего контракта.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 3

Тема: "Основные документы, используемые при внешнеторговых сделках"

Цель работы: Изучение содержания международной торговой документации.

Содержание работы.

В международном торговом обороте используются многочисленные документы. Их можно разбить на основные группы:

- 1) торговые документы;
- 2) транспортные документы;
- 3) страховые документы;
- 4) финансовые документы;
- 5) официальные документы, требуемые в соответствии с постановлениями правительства.

Торговые документы подтверждают исполнение контракта и позволяют идентифицировать доставляемый товар и являются основанием для востребования оплаты, поэтому могут являться предметом банковского инкассо или аккредитива. Основным из торговых документов является счет-фактура.

Транспортные документы подтверждают отправку товара и выписываются в зависимости от используемого вида транспорта. Основным транспортным документом является транспортная докладная.

Страховые документы подтверждают заключение соглашения о страховании товара с соответствующей страховой организацией относительно защиты от риска на время перевозки товара. К ним относится страховой полис и страховой сертификат.

Финансовые документы, такие как векселя, чеки и др. самостоятельно либо совместно с пакетом торговых документов являются основанием требования оплаты по ним.

Дополнительными документами, которые могут потребовать различные правительственные органы, являются: сертификат происхождения, сертификат качества и контроля, сертификат "черного списка" и др.

В рамках Европейской Комиссии ООН в Женеве с целью упрощения техники международных расчетов и стандартизации торговых документов была создана Рабочая Группа, входящая в состав Комиссии по Развитию Торговли, которая подготовила единые формы торговых фактур, коносаментов, различных справок, свидетельств и других документов.

Проверьте Ваши знания:

1. Что представляет собой счет-фактура и какую роль в международных сделках она играет?
2. Чем отличается страховой полис от страхового сертификата?
3. В каких качествах может выступать морской коносамент?
4. Почему импортер товаров предпочитает использовать транспортную накладную вместо коносамента?
5. Перечислите основные виды коносаментов. В чем их отличительные особенности?
6. Перечислите виды транспортных документов, которые встречаются в международном торговом обороте.
7. Что такое вексель? Перечислите всех участников вексельного оборота.
8. Что представляет собой переводной вексель? Назовите преимущества использования переводных векселей в международной торговле.
9. Что представляет собой чек? Какие виды чеков Вам известны?
10. Назовите документы, которые могут требовать правительства стран экспортера, импортера или транзита, кроме обычного пакета товарораспорядительных документов в международных сделках.

КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ № 1.

Ознакомьтесь с официальными документами, которые сопровождают внешне-торговые сделки: торговыми, транспортными, страховыми, финансовыми и др.

Возьмите за основу разработанный Вами вариант международного контракта купли-продажи (см. практическую работу № 2) и учитывая условия поставки, вид транспорта, права и обязанности партнеров, переход права собственности и риски, а также возможное участие других организаций в реализации сделки (страховой компании, финансовой корпорации, банка, транспортного агентства и др.), укажите перечень товарораспорядительных документов, необходимых для успешной реализации сделки.

Дайте краткую характеристику по каждому документу.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 4

Тема: *“Финансирование внешнеторговой деятельности”.*

Цель работы: Анализ форм расчетов и приобретение навыков установления условий платежа при составлении международных контрактов.

Содержание работы.

В процессе заключения внешнеторговых контрактов при определении платежа партнерами устанавливаются:

- валюта платежа;
- оговорки, направленные на уменьшение и устранение валютного риска;
- меры против задержки платежей, неплатежей и т. д.;
- средства платежа (векселя, чеки);
- формы расчетов (инкассо, аккредитив, банковский перевод).

Конкретные условия контракта зависят от наличия и содержания межправительственных соглашений о платежах, в которых фиксируются валюта, цены и платежи.

Регламентация международных расчетов осуществляется с помощью выработанных мировой практикой правил и обычаев.

Традиционными методами краткосрочного финансирования являются: авансы под инкассо или покупка векселей и чеков банком, услуги по документарному аккредитиву, акцептные кредитные линии.

Основными формами международных расчетов являются инкассо и аккредитивы.

При **инкассовой операции** банк по поручению своего клиента (экспортера или кредитора) получает платежи от импортера (плательщика) после отгрузки товаров и оказания услуг. Получаемые средства зачисляются на счет клиента в банке.

Стандартизированные международные правила, определяющие роль и ответственность банков в инкассировании, сформулированы МТП и опубликованы в Унифицированных правилах по инкассо в 1936г. В настоящее время действует редакция 1978 г.

Аккредитив представляет собой поручение банка произвести по просьбе клиента оплату документов в пользу третьего лица - экспортера (бенефициара) при условии выполнения им всех условий контракта.

При аккредитивной форме расчета инструкции банку поступают от покупателя, а обмен товарораспорядительными документами осуществляется в месте нахождения предприятия продавца (при инкассо - наоборот).

Единые принципы и банковская практика, относящиеся к аккредитивным сделкам, систематизированы в Унифицированных правилах и обычаях для документарных

Таблица 2.

№	Продавец	Покупатель	Предмет контракта
1	ПО "Беларуськалий", Солігорск, Беларусь	Фирма "Белкая сцяна", Шанхай, Китай	Капильные удобрения, 30 тыс. т
2	ПО "Азот", Гродно, Беларусь	Фирма "Крюгер", Берлин, Германия	Азотные удобрения, 40 тыс. т
3	ПО "Транит", Микашевичи, Беларусь	Фирма "Текстур", Калининград, Россия	Шебель приростный, 25 тыс. куб. м
4	ПО "Кричевцементшпифер", Кричев, РБ	Фирма "Аквита", Каунас, Литва	Портландцемент М500, 75 тыс. т
5	АО "Старис", Львов, Украина	Комбикормовый завод, Жабинка, Беларусь	Шрот, 20 тыс. т
6	Фирма "Ханус", Ханои, Вьетнам	"Белшина", Бобруйск, Беларусь	Каучук натуральный, 45 тыс. т
7	АО "Беларкет", Минск, Беларусь	АО "Строитель", Санкт-Петербург, Россия	Паркет штучный, 5 тыс. куб. м
8	Минский тракторный завод, Минск, РБ	Фирма "Агро", Брно, Чехия	Мини-трактор, 1 тыс. шт.
9	АО "Росэкспорт", Томск, Россия	АО "Стройсервис", Гомель, Беларусь	Пиломатериалы, 15 тыс. куб. м
10	Фирма "Ковролин", Антверпен, Бельгия	Фирма "Арт-Нол", Минск, Беларусь	Покрывные ковровые, 10 тыс. кв. м
11	АО "Гродненский КСМ", Гродно, Беларусь	Фирма "Молдова", Клшинев, Молдова	Кирпич силикатный М200, 100 тыс. шт.
12	Фирма "Армстронг", Краков, Польша	Фирма "Дионис", Брест, Беларусь	Плитка керамическая, 15 тыс. кв. м
13	Фирма "Извер", Братислава, Словакия	Фирма "Забудова", Минск, Беларусь	Потолки подвесные, 20 тыс. кв. м
14	Фирма "Краус", Гамбург, Германия	АО "Элста", Волковск, Беларусь	Оконные блоки ПВХ, 1 тыс. шт.
15	Фирма "Стар", Бостон, США	АО "Хлебодукт", Минск, Беларусь	Шпедица, 100 тыс. т
16	Фирма "Целе", Рио-де-Жанейро, Бразилия	"Белбакалея", Минск, Беларусь	Кофе, 50 тыс. т
17	Фирма "Калькутта", Дели, Индия	"Белбакалея", Брест, Беларусь	Рис, 75 тыс. т
18	Фирма "Вул", Лондон, Англия	ПО "Белтрикотаж", Гродно, Беларусь	Шерсть, 25 тыс. т
19	АО "Самарканд", Ташкент, Узбекистан	ПО "Текстиль", Гомель, Беларусь	Хлопок, 35 тыс. т
20	Фирма "Икарус", Будапешт, Венгрия	АО "Транссервис", Могилев, Беларусь	Автобусы "Икарус", 1 тыс. шт.

Продолжение таблицы 2.

1	2	3	4
21	Фирма "Магдес", Мишкольца, Венгрия	АО "Оптон", Брест, Беларусь	Сахар, 45 тыс. т
22	Фирма "Юрага", Милан, Италия	АО "Мебель-Сервис", Минск, Беларусь	Мебель офисная, 3 тыс. шт.
23	Фирма "Сони", Токио, Япония	АО "5 плюс", Гомель, Беларусь	Компьютеры, 2 тыс. шт.
24	Фирма "Коридос", Мадрид, Испания	АО "Блик", Гомель, Беларусь	Двери межкомнатные, 1,5 тыс. шт.
25	Фирма "Золдик", Варшава, Польша	АО "Стройбуд", Минск, Беларусь	Дверные блоки ПВХ, 2 тыс. шт.

аккредитивов, подготовленных МТП в 1933 году. В настоящее время действует редакция 1983 г.

Единые принципы пересматриваются и дорабатываются, обеспечивая максимальную пользу и возможность их использования всеми сторонами.

Проверьте Ваши знания:

1. Как Вы понимаете, что такое платежное поручение? Опишите процедуру исполнения платежного поручения.
2. Опишите международную чековую операцию. Что означает учет чека?
3. В чем преимущества документарной тратты в международных расчетах? Опишите процедуру оплаты при помощи тратты.
4. Что такое дисконт векселя?
5. Объясните процедуру исполнения международного платежа по инкассо. Перечислите всех участников сделки.
6. Чем отличаются сделки по документарному инкассо Д/П и Д/А?
7. В чем состоит суть аккредитивной сделки? Перечислите всех участников сделки.
8. Перечислите основные виды аккредитивов, чаще всего используемых в международной торговле.
9. Что такое переводной аккредитив? Объясните с помощью примера.
10. Что такое компенсационный аккредитив? Объясните с помощью примера.

КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ № 1.

Ознакомьтесь с основными средствами и способами платежа, которые чаще всего встречаются в международном товарообороте.

Взяв за основу разработанный Вами вариант международного контракта купли-продажи (см. практическую работу № 2) и проведя анализ ситуации, предложите вариант наиболее приемлемой формы платежа, учитывая интересы, а также права, обязанности и возможные риски для обоих партнеров.

Расчеты по контракту могут производиться как в твердой, так и в национальной валюте одной из стран-партнеров.

Объясните конкретную схему финансирования сделки и функциональные обязанности всех ее участников.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 5

Тема: ***“Цены в международной торговле”.***

Цель работы: Изучение основных принципов определения цен в международной торговле.

Содержание работы.

Контрактная цена - количество денежных единиц, которое должен заплатить покупатель продавцу в той или иной валюте за весь товар или единицу товара, доставленные продавцом в соответствии с базисными условиями поставки в указанное в контракте место поставки.

Определение контрактной цены - один из наиболее существенных вопросов, решаемых при заключении сделки.

При установлении цены прежде всего определяется единица измерения, за которую устанавливается цена, поэтому цена в контракте может быть установлена либо за количественную единицу, либо за весовую единицу.

Базисные цены устанавливаются в зависимости от того, входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке товара в его цену в зависимости от условий поставки согласно Incoterms-90 с указанием пункта сдачи товара.

Цена в международном контракте купли-продажи может быть выражена в национальной валюте страны-экспортера или страны-импортера по договоренности между контрагентами, а чаще в "твердой" валюте (DM, \$, фунты стерлингов). Если при заключении международного контракта нет возможности достижения согласия платежей в "твердой" валюте, то следует застраховаться от возможного курсового риска.

При выборе валюты на массовые товары большое значение имеют торговые обычаи.

Уровень цены определяется в соответствии с мировыми ценами, т. е. ценами, по которым производятся крупнейшие экспортно-импортные операции, в наибольшей степени характеризующие состояние международной торговли конкретным товаром.

В международной торговле применяются два основных вида цен: расчетные и публикуемые.

Расчетные цены индивидуально определяются фирмами-экспортерами на конкретные виды промышленных товаров в соответствии с различными методиками.

Публикуемые цены - это цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации (журналах, каталогах, фирменных прейскурантах). Они отражают уровень мировых цен и к ним относятся:

- ◆ справочные цены;
- ◆ биржевые котировки;
- ◆ цены торгов;
- ◆ цены фактических сделок;
- ◆ цены предложения крупных фирм.

Еще одним важнейшим элементом установления цены в контрактах является способ ее фиксации.

В зависимости от способа фиксации различают цены:

- ◆ твердая;
- ◆ с последующей фиксацией;
- ◆ подвижная;
- ◆ скользящая.

При определении контрактной цены могут быть учтены также различные скидки:

- ◆ простая скидка со справочной (прейскурантной) ценой товара;
- ◆ скидка при покупке товара за наличный расчет (скинто);
- ◆ бонусная скидка (за оборот);
- ◆ скидка за количество или серийность;
- ◆ дилерская скидка;

- ◆ специальная скидка на пробные партии товаров;
- ◆ экспортная скидка;
- ◆ сезонная скидка;
- ◆ скрытая скидка в виде оказания бесплатных услуг и др.

Проверьте Ваши знания:

1. Какие виды цен применяются в международной торговле?
2. Что такое контрактная цена?
3. Что такое базисная цена?
4. Опишите способы фиксации цен в международных контрактах.
5. Какие скидки учитываются при определении контрактной цены?
6. Что такое таможенная пошлина? Перечислите основные виды таможенных пошлин.
7. Преследуя какие цели государство вводит пошлины?
8. Какие виды нетарифных ограничений Вам известны?
9. Какие дополнительные платежи взимается при ввозе товаров на территорию РБ?
10. Какие товары при ввозе их на территорию РБ относятся к подакцизным?

КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ № 1.

При заключении международного контракта купли-продажи рассмотрим следующие ситуации:

а) Ваше внешнеторговое предприятие находится на территории РБ, а Вы выступаете в качестве импортера. Можете взять за основу условия сделки международной купли-продажи товара (см. практическую работу № 2) или предложить другую ситуацию и другой товар.

Рассчитайте цену импортного товара на внутреннем рынке РБ, учитывая что цена на импортные товары формируется исходя из:

- 1) контрактной цены (т. е. базисная цена);
- 2) таможенной стоимости, которая определяется в соответствии с таможенным законодательством РБ;
- 3) таможенной пошлины, которая взимается в % или экю от таможенной стоимости (см. ставки таможенной пошлины);
- 4) сборов за таможенное оформление, которые составляют 0.15 % от таможенной стоимости;
- 5) суммы акцизов по товарам, на которые установлены ставки акцизов при ввозе товаров на территорию РБ, начислены в % от таможенной стоимости (см. перечень и ставки акциза);
- 6) суммы налога на добавленную стоимость, взимаемой в % исходя из суммы таможенной стоимости, таможенной пошлины и суммы акциза по подакцизным товарам;
- 7) суммы расходов, связанных с реализацией товара по территории РБ (транспортные расходы, страховые платежи, проценты по кредитам банка, комиссионные вознаграждения).

Предположим, что:

- 1) транспортные расходы составляют 1 \$ за километр;
- 2) расходы на страхование составляют 10 % от стоимости контракта;

3) НДС взимается в размере 10 % на продовольственные товары и 20 % на все остальные плюс подакцизные.

б) Допустим, что предприятие на территории РБ является экспортером, в этом случае экспортная цена включает цену на складе продавца плюс все затраты продавца: транспортные расходы, расходы на страхование, тарифы на экспорт в стране продавца (если они существуют), тарифы на импорт в стране покупателя и прибыль продавца.

Расходы распределяются покупателем и продавцом в зависимости от условий поставки Incoterms-90, которые они оговаривают в заключенном контракте.

Рассчитайте цену экспортируемого товара, предположив, что:

- 1) транспортные расходы составляют 1 \$ за километр;
- 2) расходы на страхование составляют 10 % от стоимости контракта;
- 3) таможенную пошлину на импорт товаров принимаем условно: а) на продукты питания - 20 % от цены товара; б) на строительные материалы - 25 % от цены товара.

Допустим, что таможенные пошлины на экспорт отсутствуют.

Продавец может предоставлять следующие виды скидок:

- 1) при продаже строительных материалов, когда объем покупок иностранного партнера значительный, то предоставляется скидка в размере 20 % от контрактной цены;
- 2) в случае предоставления импортером предоплаты за поставляемый товар предоставляется скидка в размере 15 % от контрактной цены;
- 3) скидка покупателю внесезонного товара предоставляется на рынке с/х продукции, одежды, обуви в размере 10 % от контрактной цены.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 6

Тема: *“Формы коммерческого финансирования”*

Цель работы: Приобретение практических навыков составления международных контрактов по международному финансовому лизингу.

Содержание работы.

В международных торговых сделках используются следующие формы финансирования:

- ♦ среднесрочного: финансирование кредитов поставщику, ссуда в валюте, факторинг, форфейтинг, лизинг, встречная торговля;
- ♦ долгосрочного: финансирование кредита покупателю, выпуск еврооблигаций, акций.

В Международных торговых сделках различают в зависимости от срока следующие формы аренды:

- рентинг - краткосрочная аренда (до года);
- хайринг - среднесрочная аренда (от 1 года до 5 лет);
- лизинг - долгосрочная аренда (более 5 лет).

Лизинг - это форма долгосрочной аренды (машин, оборудования и недвижимого имущества) с оплатой потребленной стоимости, услуг арендодателя и процента по стоимости оборудования.

Различают около 30 видов (разновидностей, форм, типов) лизинга. Основными являются:

- 1) по способу использования - производственный и потребительский;
- 2) по предмету - движимый и недвижимый;
- 3) по методу использования - индивидуальный и лизинг-бланко;
- 4) по характеру взаимодействия между лизингодателем и лизингополучателем - чистый, мокрый;
- 5) по сфере предоставления объекта лизинга - внутренний и внешний (в случае международного лизинга - экспортный и импортный);
- 6) по характеру предоставления объекта лизинга - финансовый лизинг;
- 7) "возвратный" лизинг и др.

Финансовый лизинг - это соглашение, которое предусматривает в течение периода действия оплатить предмет, взятый в лизинг, т. е. выкупить оборудование в собственность.

Правовая форма сделки: трехстороннее соглашение или наличие двух договоров: купли-продажи (между поставщиком и лизингодателем) и лизинга (между лизингодателем и лизингополучателем).

Правовая основа международного финансового лизинга была заложена на Международной конференции по вопросам лизинга и факторинга, проходившей в мае 1988 года в г. Оттаве (Канада). Участники конференции подписали "Конвенцию о международном финансовом лизинге" и "Конвенцию о международном факторинге".

Факторинг - передача денежных требований поставщика к покупателю банку или специализированной факторинговой компании за определенное вознаграждение.

В соответствии с Конвенцией о международном факторинге, операция считается факторинговой, если она удовлетворяет хотя бы двум требованиям из четырех:

- 1) наличие кредитования в форме предварительной оплаты долговых требований;
- 2) ведение бухгалтерского учета поставщика;
- 3) инкассирование задолженности;
- 4) страхование поставщика от кредитного риска неплатежа.

Форфейтинг - передача от поставщика банку или специализированной компании (форфейтеру) денежных требований к покупателю путем продажи векселей и др. долговых требований без права регресса.

Проверьте Ваши знания:

1. Что такое факторинг? Перечислите виды услуг, предлагаемые факторинговыми компаниями.
2. Перечислите преимущества факторинга для всех участников сделки.
3. Какая плата взимается с поставщика фактор-фирмой?
4. Как функционирует услуга по форфейтингу?
5. Перечислите преимущества форфейтинга для экспортера.
6. Что такое финансовый лизинг? Чем он отличается от обычной аренды.
7. Перечислите всех участников сделки по международному финансовому лизингу, а также их права и обязанности.
8. Какие основные статьи включаются в международный контракт по финансовому лизингу?

9. Какие виды лизинга Вы знаете?

10. Перечислите основные формы лизинговых сделок. Дайте их краткую характеристику.

КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ № 1.

Выбрав самостоятельно участников лизинговой сделки и учитывая все ее особенности с помощью проформы контракта международного финансового лизинга (Приложение 3), составьте свой вариант международного контракта по финансовому лизингу. Возможны любые изменения и дополнения к предложенной структуре контракта.

Предмет лизинга выберите из предложенного Вам перечня:

- ◆ грузовой автомобиль;
- ◆ легковой автомобиль;
- ◆ грузовой самолет;
- ◆ судно;
- ◆ контейнеры для перевозки груза;
- ◆ станки;
- ◆ средства телевизионной и дистанционной связи;
- ◆ производственное оборудование и механизмы;
- ◆ линия по разливу соков в упаковки тетро-пак;
- ◆ минипекарня;
- ◆ минипивзавод;
- ◆ молокоперерабатывающий завод;
- ◆ недвижимое имущество: выставочный зал, производственное помещение, складские сооружения и др.

Всю недостающую информацию дополните самостоятельно.

Как изменится внешнеторговая сделка при использовании факторинга (см. приложение 6)?

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 7

Тема: ***“Выбор формы оплаты и установление условий платежей в международных контрактах”***

Цель работы: Изучение и анализ форм оплаты и условий платежей в международных контрактах.

Содержание работы.

Реализация и итог международных сделок зависит от условий и способов платежа, поэтому необходимо остановиться на таком выборе при заключении сделок, который:

- ограничил бы виды и масштабы возможных рисков;
- обеспечил бы страхование от рисков;
- ограничил бы расходы по сделкам.

В рамках международной торговли встречаются следующие виды рисков:

- ◆ риск неплатежа;
- ◆ риск повреждения товара;
- ◆ риск поставки неподходящего товара;
- ◆ риск непоставки;
- ◆ валютный риск;
- ◆ риск нехватки финансирования,
- ◆ а также наличие в странах своих торговых законов, всевозможных предписаний и ограничений.

Анализ этих рисков может помочь партнерам при решении спорных вопросов.

В условиях международной торговли имеется несколько способов страхования выплаты задолженности:

- 1) гарантии по контракту;
- 2) поручительство, т. е. аваль на траттах;
- 3) "del credere" серьезного агента или фирмы;
- 4) страхование задолженности по кредиту.

Международная торговая палата разработала в 1978 году "Единые принципы, относящиеся к гарантиям по контракту". Гарантии по контракту могут выписывать и предоставлять банки, страховые общества, крупные предприятия и концерны в адрес экспортера или импортера.

Если в результате переговоров по поводу экспорта не удается получить наличных или кредитных платежей аккредитивом, банковской гарантией или авалем тратт, экспортеру остается застраховать свою сделку в страховом агентстве от риска неплатежа.

Международные кредитные сделки - поставка иностранному партнеру товаров и услуг взамен обещания оплаты в более поздний срок.

Эти сделки являются выгодными не только для импортеров, но и для экспортеров товаров. Импортеру такие сделки позволяют без больших капиталовложений увеличить оборот или производственные мощности, а по результатам сделки оплатить свои обязательства по кредиту. Экспортеру кредит помогает найти покупателя и, благодаря этому, увеличить продажу товаров или услуг.

С точки зрения субъекта различают четыре основных вида кредитов:

- 1) государственные кредиты;
- 2) кредиты международных организаций;
- 3) банковские кредиты;
- 4) кредиты на покупку;

С точки зрения объекта различают кредиты:

- 1) товарные;
- 2) финансовые;

В зависимости от срока, на который выделяется кредит, различают:

- 1) краткосрочные;
- 2) среднесрочные;
- 3) долгосрочные.

Проверьте Ваши знания:

1. Перечислите виды рисков, которые встречаются в рамках международной торговли.
2. Каким образом можно избежать риска неплатежа при реализации международной сделки?
3. Каким образом может застраховать себя импортер от риска поставки неподходящего товара?
4. Как можно застраховаться от возможного валютного риска при осуществлении международных сделок?
5. Что такое банковская гарантия? Перечислите виды гарантий.
6. В каких целях приобретает банковскую гарантию продавец товаров и покупатель товаров?
7. Какие способы страхования выплаты задолженности в международной торговле Вы знаете? Опишите их.
8. Как Вы понимаете кредитную сделку? Какие документы необходимо подготовить и представить в банк для получения кредита?
9. Что представляет собой международный кредит на покупку в рамках экспортного контракта?
10. Опишите, как проходят импортные сделки с кредитом на покупку.

КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ № 1.

а) Если бы у Вас была возможность получения кредита на покупку, который предоставляется в рамках заключенного международного контракта купли-продажи (см. задание № 2), то опишите подготовку и исполнение экспортного или импортного контракта с кредитом на покупку в зависимости от того, в качестве экспортера или импортера Вы выступаете в сделке.

Перечислите все необходимые документы, сопровождающие данную сделку.

б) Если нет возможности получения кредита на покупку, каким образом Вы застрахуете сделку от риска возможного неплатежа.

Опишите подробно выбранный Вами способ страхования выплаты задолженности.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 8

Тема: *“Международные контракты при встречной торговле”*

Цель работы: Приобретение навыков составления международных контрактов по бартеру.

Содержание работы.

Встречная торговля - внешнеторговые операции, при совершении которых в документах (соглашениях или контрактах) фиксируются твердые обязательства экспортеров и импортеров произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами.

Это самый известный вид международной торговли, заключающийся ранее в натуральном обмене товарами. Вытесненная впоследствии товарно-денежными отно-

шениями встречная торговля в современных условиях приобрела новое содержание и получила определенное развитие в международном товарообороте.

Эксперты ООН выделяют три основных вида международных встречных сделок:

- 1) бартер;
- 2) торговые компенсационные сделки;
- 3) промышленные компенсационные сделки.

Бартерные операции - наиболее традиционная разновидность встречной торговли, представляющая собой безвалютный, но оцененный обмен товарами.

Компенсационные сделки на коммерческой основе предусматривают участие продавца в реализации товаров и имеют две разновидности:

- 1) непосредственную закупку товаров для внутрифирменного использования либо для перепродажи третьей стороне;
- 2) содействие экспортера в нахождении покупателя товаров импортера.

Сделки могут осуществляться одним экспортным контрактом с указанием условий встречной торговли или двумя контрактами на первичный экспорт и встречный экспорт.

Разновидности сделок этой группы:

- а) компенсационные сделки:
 - с полной компенсацией;
 - с частичной компенсацией;
- б) встречные закупки:
 - параллельные сделки;
 - сделки "оффсет";
 - сделки типа "свитч";
 - треугольная компенсация;
- в) авансовые закупки;
- г) выкуп устаревшей продукции.

Промышленная компенсация - сделки, в которых одна сторона осуществляет поставку второй стороне товаров, услуг и технологий, используемых последней для создания производственных мощностей.

Операции промышленной компенсации предполагают заключение как минимум трех контрактов: на поставку оборудования и оказание тех. услуг; на встречную поставку на основе долгосрочного контракта; банковского соглашения о финансировании поставки оборудования.

Разновидности сделок:

- а) компенсационные поставки
- б) операции с давальческим сырьем и др.

Проверьте Ваши знания:

1. Что представляет собой встречная торговля?
2. Перечислите причины, по которым страны прибегают к встречной торговле.
3. Назовите виды международных встречных сделок.
4. Перечислите риски, которые несет экспортер, заключив сделку по встречной торговле.

5. Каким образом осуществляется сделка по бартеру?
6. В чем отличие компенсационных сделок на коммерческой основе от бартера?
7. Опишите разновидности компенсационных сделок на коммерческой основе.
8. Опишите сделки по встречным закупкам, такие как параллельную сделку и треугольную компенсацию.
9. Какие контракты заключаются при сделках промышленной компенсации?
10. Что представляют собой промышленные сделки с "обратной" закупкой и операции с давальческим сырьем?

КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ № 1.

Предприятие, имея трудности с наличием валютных средств на своем счету, для осуществления международных расчетов по договоренности с партнерами решает использовать встречную торговлю.

В приложении 4 дана проформа международного контракта по бартеру.

Учитывая отрасль, форму собственности и специфику деятельности, а также продукцию, производимую Вашим предприятием, предложите свой вариант международного контракта по встречной торговле с одной из европейских фирм, производящих продукты питания.

Ниже предлагается перечень белорусских предприятий, которые производят и предлагают продукцию иностранным партнерам в обмен на бартер:

1. АО "Луч", Минский часовой завод.
2. ПО "Беларуськалий", г. Солигорск.
3. ПО "Азот", г. Гродно.
4. ПО "Минский тракторный завод".
5. Бобруйский шинный комбинат "Белшина".
6. АО "Атлант".
7. АО "Пинскдрев".
8. Минский мотовелозавод.
9. ПО "Кричевцементошифер".
10. Лунинецкий завод электродвигателей.
11. МАЗ, г. Минск.
12. Завод "Цветотрон", г. Брест.
13. БЭЛЗ.
14. Брестский электромеханический концерн.
15. Березовский КСМ.
16. ПО "Гранит", г. п. Микашевичи.
17. Горынский КСМ.
18. Оршанстройматериалы.
19. АО "Белпаркет", г. Минск.
20. Минский завод "Горизонт".
21. АО "Брестгазоаппарат", г. Брест.
22. Гомсельмаш.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 9

Тема: “*Подрядные торги (тендеры). Международный контракт строительного подряда*”

Цель работы: Приобретение навыков составления международного контракта строительного подряда.

Содержание работы.

Подрядные торги (тендеры) - форма размещения заказов на строительство, предусматривающая выбор подрядчика для выполнения работ по оказанию услуг на основе конкурса.

Основными участниками подрядных торгов являются: заказчик, организатор торгов, тендерная комиссия, претенденты.

Подрядные торги бывают закрытые, открытые и смешанные.

Тендерная документация разрабатывается в следующем объеме по разделам:

- 1) общие сведения об объекте строительства и предмете торгов;
- 2) технические и коммерческие условия торгов, включая порядок их проведения;
- 3) инструкция для претендента о составе и порядке представления тендерного предложения;
- 4) условия заключения договора (контракта) подряда с приложением проекта контракта.

Между заказчиком и победителем торгов заключается договор подряда на условиях, содержащихся в тендерной документации.

Предметом договора могут быть:

- строительство, реконструкция предприятий, зданий и сооружений и др. объектов;
- выполнение монтажных, пусконаладочных и других работ, связанных со строящимся объектом;
- капитальный ремонт зданий и сооружений.

Специальной международной конвенции по договору подряда не принималось. К имеющимся унифицированным правилам относятся:

- ♦ “Условия договора о строительстве”, разработанного Международной федерацией инженеров-консультантов в 1977 году;
- ♦ “Руководство по составлению договоров на проведение крупных промышленных работ”, издано ЕЭК ООН в 1973 году;
- ♦ “Руководство по составлению международных договоров на строительство промышленных объектов”.

Положение о порядке организации и проведения подрядных торгов в строительстве на территории РБ утверждено постановлением Коллегии Министерства архитектуры и строительства РБ, согласовано с Министерством экономики и Министерством финансов РБ в 1995 году.

Проверьте Ваши знания:

1. Что такое тендеры? Назовите виды подрядных торгов.
2. Перечислите всех участников подрядных торгов и их функции.
3. Опишите порядок проведения открытых подрядных торгов.
4. В каком объеме и кем разрабатывается тендерная документация?
5. Что отражается в разделе "Общие сведения об объекте строительства и предмете торгов"?
6. Что включает раздел "Технические и коммерческие условия торгов"?
7. Что означает термин претенденты? Что включается в раздел "Инструкции для претендента о составе и порядке представления тендерного предложения"?
8. Перечислите основные разделы международного контракта строительного подряда.
9. Какие права и обязанности закрепляются за заказчиком после заключения контракта строительного подряда?
10. Какие права и обязанности закрепляются за подрядчиком после заключения контракта строительного подряда?

КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ № 1.

Допустим, что тендерные торги проходят на территории РБ. Заказчик – белорусское предприятие. Претенденты - участники подрядных торгов - международные строительные организации из ряда стран Европы. Предположим, что вы являетесь одним из претендентов, представляя интересы одной из строительных организаций. Название фирмы и страну выбираете самостоятельно. Предмет торгов предлагается по выбору из предложенного перечня:

1. Строительство дорог.
2. Строительство детского сада.
3. Строительство школы.
4. Строительство санатория.
5. Строительство жилого дома.
6. Строительство магазина.
7. Строительство общежития.
8. Строительство торгового комплекса.
9. Строительство ФОКа.
10. Строительство гостиницы.
11. Строительство спортивного комплекса.
12. Строительство здания ателье.
13. Строительство корпуса института.
14. Строительство складских сооружений.
15. Строительство автомобильного моста.
16. Строительство здания аэропорта.
17. Строительство здания автовокзала.
18. Строительство здания ж/д вокзала.
19. Строительство корпуса больницы.
20. Строительство выставочного павильона.

Опишите организацию и проведение открытых подрядных торгов.

Составьте и защитите международный контракт строительного подряда. В приложении 5 предлагается проформа международного контракта строительного подряда.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 10

Тема: *“Роль посредников в организации внешнеэкономической деятельности”*

Цель работы: Приобретение навыков при выборе посредников в организации внешнеэкономической деятельности и составлении посреднических контрактов.

Содержание работы.

Торгово-посреднические внешнеэкономические операции - это операции, связанные с куплей-продажей товаров, совершаемые по поручению экспортера или импортера независимым от него посредником на основе специальных соглашений, контрактов или поручений.

Торгово-посреднические фирмы в юридическом отношении независимы от производителей и потребителей товаров. К ним не относятся дочерние предприятия, филиалы и представительства иностранных компаний.

Функции, выполняемые торговыми посредниками, разнообразны и связаны не только с приобретением и сбытом товаров, но и с различным кругом операций и услуг по выбору иностранных партнеров, изучению рынков сбыта, транспортировке и страхованию товаров, кредитно-финансовому обслуживанию, оформлению документов, рекламированию товаров и др.

Различие видов международных торговых посредников определяется следующими факторами:

- переходом права собственности на товар от поставщика к посреднику;
- наличием у посредника права продажи товара от своего имени;
- продолжительностью взаимоотношений торгового посредника с поставщиком.

В зависимости от различных комбинаций этих факторов посредники подразделяются на сбытовых, комиссионеров, агентов и брокеров.

Брокеры подыскивают и сводят взаимозаинтересованных продавцов и покупателей, но сами не принимают непосредственного участия в сделке.

Брокер подготавливает проект договора и направляет его сторонам для подписания, а затем передает каждой стороне подписанный экземпляр договора.

За свои услуги брокер получает вознаграждение в размере от 0,25 до 2 - 3 % от стоимости сделки.

Широко распространено привлечение продавцами или покупателями (доверителями) фирм, организаций и лиц к совершению сделок от имени и за счет доверителя, т. е. в качестве поверенных.

Поверенному выдается доверенность на выполнение определенных функций от фирмы-доверителя и подписывается договор поручения.

Доверители исполняют подписанные поверенными контракты, возмещают им их расходы и выплачивают вознаграждение.

Комиссионеры на рынке выступают и подписывают контракты купли-продажи от своего имени, но за счет продавца. С продавцом товаров (комитентом) подписывается договор комиссии, по которому комиссионер получает право подыскивать партнеров и заключать контракты от своего имени. Перед третьим лицом комиссионеры выступают как продавцы. Полученный от покупателя платеж за вычетом комиссионного вознаграждения переводится на счет комитента. Размер комиссии составляет в США 1.5 - 2.5 %, в Европе 2.5 - 4 %.

Разновидностью комиссионных операций является **консигнация**.

Экспортер (консигнант) поставляет товар на склад посредника (консигнатора) и поручает ему реализацию товара в течение определенного срока, подписывает договор консигнации. Консигнатор осуществляет платежи консигнанту по мере реализации товара со склада.

Агенты не покупают товар в свою собственность и не продают его от своего имени, они оказывают постоянное содействие в заключении сделок от имени и за счет экспортера. Стороны подписывают агентское соглашение, в котором оговаривают полномочия и обязательства посредника.

Поставка товара осуществляется по самостоятельным контрактам купли-продажи, заключаемых с учетом посреднических договоров.

Основной объем международной торговли осуществляется независимыми торговыми фирмами и агентами - дистрибьюторами, дилерами.

Сбытовые посредники заключают с поставщиками контракт купли-продажи и затем продают его с поставщиками от своего имени. Поставщик товаров и посредник заключают соглашение о предоставлении права на продажу товаров на длительный срок.

В соглашении оговаривается перечень сбываемых товаров, территория сбыта, право на продажу, минимальный годовой объем реализации, обязательства посредника о доработке и гарантийном и техническом обслуживании, предоставление информации о состоянии конъюнктуры рынка и др. обязанности сторон.

Выходя на рынок незнакомой страны, надо внимательно изучить особенности национального законодательства, заключения договоров с торговыми посредниками и деловой этики.

Отношения по соглашениям с посредниками могут регламентироваться как иностранным, так и национальным законодательством. В РФ отношения между предприятием и комиссионером, предприятием и агентом определяются кодексом РФ.

Большинство национальных законодательств, в т. ч. РФ, не содержит специальных норм, регламентирующих взаимоотношения со сбытовыми посредниками.

Внешнеэкономическая связь с посредниками, которые приобретают продукцию в свою собственность, регулируется выполнением обязательств по договорам купли-продажи.

В Международную практику хозяйственной деятельности широко вошли договора об исключительной продаже товаров и договор о франшизе.

Проверьте Ваши знания:

1. Перечислите преимущества использования посредников при осуществлении внешнеторговой деятельности.
2. Перечислите недостатки, которые возникают при внешней торговле через посредников.
3. Кто может выступать в качестве посредников при международной торговле?
4. Назовите независимых и зависимых посредников.
5. Как Вы понимаете неисключительные, исключительные и преимущественные права продажи?
6. В чем состоит суть франчайзинга? Перечислите всех участников сделки.
7. Перечислите основные права и обязанности сторон при заключении международного договора комиссии.
8. Перечислите основные права и обязанности комиссионера и комитента.
9. Как оформляется международный агентский договор?
10. Что представляет собой соглашение с брокером?

КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ № 1.

Предположим, что Вы являетесь дилером или официальным дистрибьютором одной из нижеперечисленных фирм: Bosch, Fischer, Philips, Icarus, Deco, Volkswagen, Mercedes, Braun, Moulinex, Zepter, Peugeot, Gillette, IBM, Nestle, Revlon, Yamaha, Coty, E. Wedel, Stollwerk, Coca-cola, Pollena, Florena, L'Oreal, Beiersdorf.

Вы можете представить себя также в качестве одного из зависимых посредников: агента, комиссионера, консигнанта одной из вышеперечисленных фирм. Принимая во внимание мировую известность вышеперечисленных фирм и большой ассортимент производимой и предлагаемой ими продукции, составьте и защитите свой вариант посреднического контракта, который с Вами заключает одна из фирм.

При составлении контракта можете взять за основу одну из проформ, предложенных в приложениях 7 - 12.

IV. КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА ДЛЯ СТУДЕНТОВ ЗАОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ.

Контрольная работа должна быть посвящена изучению особенностей динамики международной торговли и анализу изменений ее территориально-товарной структуры.

В контрольной работе должны быть отражены вопросы организации международных торговых сделок, финансирование и кредитование внешнеторговой деятельности, а также анализ различных форм сотрудничества строительных предприятий с иностранными партнерами. Рассмотреть роль посредников в организации внешнеторговых связей.

Произвести анализ форм регулирования и методов управления внешнеторговой деятельностью строительных предприятий.

Тема контрольной работы выдается в соответствии с программой курса «Внешнеторговая деятельность строительных предприятий» согласно номера зачетной книжки студента. Содержание контрольной работы согласовывается с преподавателем.

Контрольная работа выполняется в ученической тетради или на белых листах формата А-4 объемом 15- 20 страниц машинописного текста и сдается на проверку до начала экзаменационной сессии. Контрольная работа должна содержать титульный лист с названием темы и автора. Обязательными являются содержание и список использованной литературы в алфавитном порядке. Контрольная работа после проверки преподавателем подлежит защите.

Темы контрольных работ.

1. Место строительных предприятий в международной торговле.
2. Особенности динамики и структура международной торговли.
3. Эффективность участия строительных предприятий от внешнеторговой деятельности.
4. Основные документы, используемые при внешнеторговых сделках.
5. Структура, содержание и основные условия заключения международных контрактов купли-продажи.
6. Формы финансирования внешнеторговой деятельности.
7. Международный финансовый лизинг.
8. Международный факторинг, форфейтинг и другие формы коммерческого финансирования.
9. Формы гарантий при внешнеторговой деятельности.
10. Выбор формы оплаты и установление условий платежей в международных контрактах.
11. Инкассовая форма расчетов. Виды инкассо.
12. Аккредитивная форма расчетов. Виды аккредитивов.
13. Встречная торговля и ее роль в МТ.
14. Особенности встречной торговли в РБ.
15. Особенности заключения и структура международных контрактов при встречной торговле.
16. Тендерные торги.
17. Тендерная документация.
18. Основные условия заключения и структура международных контрактов подряда.
19. Управление внешнеторговой деятельностью на строительном предприятии.
20. Анализ международной торговой деятельности РБ.
21. СЭЗ в РБ.
22. Совместное предпринимательство.
23. Оффшорный бизнес.
24. Ценообразование в международной торговле.
25. Структура, содержание и основные условия заключения международных бартерных контрактов.
26. Перспективы выхода строительных предприятий РБ на международный рынок.
27. Особенности структуры и содержание международных контрактов на аренду в строительстве.
28. Организация внешнеторговой деятельности строительных предприятий.

V. ЛИТЕРАТУРА

1. Турбан Г.В. Внешнеэкономическая деятельность. - Мн.: Выш. шк., 1997.
2. Фомичев В.И. Международная торговля. - М.: Инфра-М, 1998.
3. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского. - М.: Международные отношения, 1994.
4. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: Банки и биржи, ИНТИ, 1996.
5. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги / Пер. с англ. - К.: ВНУ, 1994.
6. Основы предпринимательства / Под ред. В.И.Рогача. - К.: ВНУ, 1992.
7. Международная торговля. Терминологический словарь. - М.: Инфра-М, 1997.
8. Образцы договоров, используемых в хозяйственной деятельности / Под ред. Володько
9. Экспортно-импортные операции / Перевод с англ. Под ред. коллектива авторов. - Мн.: Каррида, 1994.

Приложение 1

Наимен. усл.ост.	Продавец		Покупатель	
	Преимущества	Недостатки	Преимущества	Недостатки
1	2	3	4	6
Группа «Е» EXW FAS	<p>1. Условия близки к продаже товаров на внутреннем рынке. Минимальные затраты.</p> <p>2. Не несет расходы по экспорту (например, расходы, связанные с получением лицензий на вывоз товара с территории государства, с выполнением таможенных формальностей).</p> <p>3. Не несет рисков потери или повреждения товаров при транспортировке до пункта назначения.</p>	<p>1. По действующему законодательству РФ покупатель (иностранное юридическое лицо) не может выполнить экспортные таможенные формальности. Поэтому рекомендуется использовать условие FCA (свободен у перевозчика).</p>	<p>1. Несет все расходы, связанные с доставкой товара в конечный пункт назначения после предоставления груза в его распоряжение (например, риски неполучения экспортной или импортной лицензий, риски, связанные с потерей или повреждением грузов при транспортировке).</p>	<p>1. Несет все расходы и риски, связанные с доставкой товара в конечный пункт назначения после предоставления груза в его распоряжение (например, риски неполучения экспортной или импортной лицензий, риски, связанные с потерей или повреждением грузов при транспортировке).</p>
Группа «С» CPT CFR	<p>1. Не несет рисков гибели или повреждения товаров после вручения его перевозчику.</p> <p>2. Не несет расходы, связанные с импортом товаров.</p>	<p>1. Несет расходы и обязанности, предусмотренные условиями поставки FCA и FOB.</p> <p>2. За свой счет заключает договор перевозки на обычных условиях.</p>	<p>1. Затраты уменьшаются. Не несет расходы, связанные с получением официального разрешения (лицензии) на экспорт товара, а также выполнением таможенных формальностей.</p> <p>2. Не несет транспортных расходов по перевозке грузов.</p> <p>3. Налоги и др. официальные сборы, взимаемые при экспорте товаров, оплачивает продавец.</p>	<p>1. Несет все расходы, относящиеся к товару с момента передачи его перевозчику, а также риски случайной гибели или повреждения груза.</p> <p>2. Несет все расходы, связанные импортом товаров (оплата налогов и др. официальных сборов, расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей)</p>

1	2	3	4	5
<p>Группа "С" СIP СIF</p>	<p>1. Не несет рисков потери или повреждения товара при транспортировке его до пункта назначения. 2. Не несет расходы, связанные с импортом товаров.</p>	<p>1. Несет обязанности: - по получению экспортной лицензии и выписанию таможенных, формальностей по экспорту и оплачивает расходы, которые возникают при этом; - по оплате налогов и сборов, взимаемых при экспорте; - по заключению и оплате договора перевозки до пункта назначения, - по оплате любых расходов, относящихся к товару до момента передачи его перевозчику; - по заключению за свой счет договора страхования в пользу покупателя.</p>	<p>1. Обязанности покупателя сокращаются. 2. Грузы, предназначенные покупателю, страхуются в его пользу.</p>	<p>1. См. недостатки для CFR и CPT.</p>
<p>Группа "D" DAF</p>	<p>1. Не несет расходы по получению разрешений (лицензий), необходимых для импорта товаров в страну покупателя, а также по выполнению импортных таможенных формальностей. 2. Не оплачивает налоги и др. официальные сборы, которые могут взиматься при импорте. 3. Нет обязанностей по страхованию.</p>	<p>1. К обязанностям СIP и СIF, включая страхование, добавляется обязанность оплатить расходы, относящиеся к товару до момента передачи его на границе. 2. Обязанности по транспортировке только до границы. 3. Несет риски гибели или повреждения грузов до момента передачи его на границе. Вопрос, к какой границе должен поставиться товар, решается сторонами.</p>	<p>1. Расходы покупателя уменьшаются. Все расходы по экспорту (расходы на получение лицензий, выполнение формальностей), выполнение таможенных формальностей (формальностей), по транспортировке до границы лежат на продавце. 2. Не несет рисков потери или повреждения товара при транспортировке его до границы.</p>	<p>1. Несет все расходы, связанные с импортом (расходы на получение импортных лицензий, выполнение таможенных формальностей). 2. Оплачивает все налоги и др. официальные сборы, которые взимаются при импорте товара. 3. Несет все расходы по транспортировке до границы до пункта назначения и риски, возникающие при этом.</p>

1	2	3	4	5
Группа "D" DDU DES	См. преимущества для DAF.	1. Все обязанности по CIF и CIP, за исключением обязанности по страхованию. 2. Несет все расходы, относящиеся к товару при транспортировке до пункта назначения. 3. Несет риски потери или повреждения товара при транспортировке до пункта назначения.	1. См. п. 1 преимущества для DAF. 2. Расходы по транспортировке до пункта назначения лежат на продавце. 3. Не несет рисков потери или повреждения товара при транспортировке его до пункта назначения.	1. Несет все расходы и риски по импорту: - связанные с получением импортной лицензии; - связанные с выполнением импортных таможенных формальностей. 2. Оплачивает все налоги и др. официальные сборы, которые взимаются при импорте товаров
Группа "D" DDP DEQ		1. Все обязанности по DDU и DES. 2. Обязанности по импорту. Несет все расходы, связанные с получением импортной лицензии, с выполнением таможенных формальностей, с оплатой налогов, взимаемых при импорте.	1. Условия близки к покупке товаров на внутреннем рынке	

**ДОГОВОР КУПЛИ - ПРОДАЖИ ТОВАРА
С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ**

КОНТРАКТ № _____

“ _____ ” _____ 200__ г.

№ _____

(наименование юридического лица, Ф.И.О. индивидуального предпринимателя)

именуемое в дальнейшем “Продавец”, в лице _____, действующего
(должность, Ф.И.О.)

на основании _____

(Устав, Положение, Доверенность, №, дата, № свидетельства

с одной стороны, и

государственной регистрации индивидуального предпринимателя)

(наименование юридического лица, Ф.И.О. индивидуального предпринимателя)

именуемое в дальнейшем “Покупатель”, в лице _____, действующего
(должность, Ф.И.О.)

на основании _____

(Устав, Положение, Доверенность, №, дата, № свидетельства государственной

с другой стороны, заключили

_____ государственной
регистрации индивидуального предпринимателя)

настоящий контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта

В соответствии с настоящим контрактом Продавец продал, а Покупатель купил на условиях Incoterms-90 _____ в количестве _____, ассортимент
(название товара) (штуки, кг и др.)

которых уточняется в прилагаемой к контракту спецификации, подписываемой договаривающимися сторонами и являющейся неотъемлемой частью контракта.

Примечание. Incoterms-90 - международные правила по толкованию торговых терминов. Каждому предприятию, занимающемуся внешнеэкономической деятельностью, необходимо иметь Incoterms-90, так как в зарубежных контрактах вместо подробного описания взаимоотношений между партнерами указывается соответствующий термин Incoterms-90.

2. Сроки поставки

2.1. Поставка _____ должна быть осуществлена _____
(наименование товара) (конкретная

с учетом выполнения графика поставок, который

дата, период с _____ по _____)

указывается в приложении к контракту.

2.2. Досрочная поставка _____
(допускается, не допускается, другие условия, связанные с досрочной поставкой)

3. Цена

3.1. Цена за _____
(единица измерения: руб., \$, др. валюта)

3.2. Общая цена контракта _____
(руб., \$)

3.3. Цены устанавливаются с учетом Incoterms-90 _____.

В цену товара вошли транспортные расходы по доставке и погрузке товара на борт судна, все расходы в случае повреждения и потери товара в пути до момента доставки на борт судна, получение на свой риск и за свой счет экспортной лицензии, стоимость упаковки, оплата расходов в связи с проверкой товара, необходимой для осуществления поставки товара.

Примечание. Расшифровка затрат, входящих в цену товара, зависит от условий FOB, CIF, CAF, FAS и др.

4. Качество

4.1. Качество _____ должно соответствовать _____ (наименование товара) (ГОСТ, ОСТ, _____)

СТП, дата их утверждения, если они имеются)

Вариант II. Качество _____ должно соответствовать качеству (наименование товара)

образцов (эталонов), одобренных и подтвержденных обеими сторонами (упакованных и опломбированных и т. д. обеими сторонами).

Образцы _____ являются эталоном для сторон настоящего контракта.
(наименование товара)

Один экземпляр эталона хранится у Продавца, два других - у Покупателя в течение _____ с момента получения Покупателем _____
(указать срок) (наименование товара)

Эталоны (образцы) передаются Продавцом Покупателю бесплатно.

Вариант III. Качество товара может быть подробно описано в договоре.

Примечание. Указание на документ (образец), по которому можно будет определить соответствие качества купленного товара, - необходимое условие договора. Его отсутствие или нечеткое определение условий, которым должно соответствовать качество товара, часто приводит к конфликтам при исполнении договора, а порой к невозможности доказать некачественность поставленного товара. Требования по качеству к каждой группе товаров могут быть указаны в спецификации в приложении, которое является неотъемлемой частью контракта.

4.2. Продавец гарантирует качество товара в течение _____ с момента (срок)

(отгрузки, получения, введения в эксплуатацию)

4.3. Качество товара подтверждается сертификатом изготовителя.

Продавец должен обеспечить Покупателя _____
(название документации, инструкции на товар и т. д.)

в количестве _____ штук на _____ языке.

5. Техническая характеристика (при необходимости):

5.1. Комплектность товара _____

5.2. Длина _____.

5.3. Ширина _____.

5.4. Вес _____.

5.5. Цвет _____.

5.6. И т. д.

Примечание. Характеристика зависит от товара. Чем подробнее она будет, тем точнее оговорены условия контракта.

6. Упаковка и маркировка

6.1. Упаковка должна обеспечить сохранность _____ во время
(наименование товара)
транспортировки _____, перевалки в пути, во время хранения
(вид транспорта или любой)
в _____, предотвратить порчу товара от
(если необходимо, указать особые условия хранения)
атмосферных воздействий.

6.2. _____ должен быть упакован _____
(наименование товара) (указать подробно тару(коробки,
ящики, прокладка), количество внутри тары, вместимость и т.д., описать материал
тары (дерево, пластмасса, ткань и т. д.), в которой товар должен быть упакован, способы
крепления(обшивка) и т. д.)

6.3. Места упаковки _____ пломбируются пломбами
(ящики, контейнеры, др.)

(изготовителя, Продавца, органов транспорта)

(указать, в каких местах пломбируется упаковка)

Оттиск пломбы должен быть четким. Номера пломб вносятся в транспортные документы _____, высылаемые Покупателю, и в упаковочные листы, вкладываемые в _____
(накладная, др.)
(контейнер, др. опломбированное место)

В упаковочном листе указывается:

- номер контракта;
- наименование Продавца и Покупателя;
- наименование товара;
- количество мест и товара;
- вес брутто и нетто;
- номера пломб.

6.4. Каждый _____ должен иметь следующую маркировку,
(лиц, место и т. д.)
нанесенную несмываемой краской:

- номер контракта;
- наименование Продавца и Покупателя;
- наименование и количество товара (для внутренней маркировки);
- вес брутто и нетто;
- номер ящика;
- адрес Покупателя (получателя) (для внешней маркировки);

(др. реквизиты по согласованию сторон контракта)

Примечание. Условия упаковки и маркировки товара - важнейшие условия договора. От них во многом зависит внешний вид товара, его сохранность в пути, успех у покупателя.

7. Отгрузка и транспортировка

7.1. Отгрузка _____ осуществляется силами, средствами и за счет Продавца.
(товар)

Продавец оформляет необходимые документы (лицензии, сертификат страны происхождения, оплата таможенной пошлины, налога на экспорт) за свой счет.

7.2. Доставка _____ осуществляется _____ за счет _____
(вид транспорта) (товар) (Покупателя, Продавца)

Место доставки _____
(склад Покупателя, город и т. д.)

7.3. Право собственности на _____ и риск его случайной гибели переходят _____
(наименование товара)
(указать момент перехода - с момента передачи органам транспорта

или доставки на склад Покупателя, доставки в порт, на пристань и т. д.)

Примечание. С момента перехода права собственности на Покупателя переходит и риск случайной гибели вещи.

Если договор заключается на условиях FOB, CIF, CAF и т. д., то момент перехода права собственности определяется этими условиями.

7.4. Груз сопровождается _____
(назвать документы)

В каждом _____ должны быть указаны:
(название документа - накладная, коносамент и т. д.)

- номер контракта;
- наименование Продавца и Покупателя;
- наименование товара;
- вес брутто, нетто;
- объем (при необходимости - площадь);
- номер контейнера (ящика и т. д.);
- число и знаки пломб;

(другие реквизиты - по договоренности)

7.5. В отгрузочных документах должны быть сделаны отметки _____.

8. Информация об отгрузке

8.1. Продавец информирует Покупателя по _____
(способ информирования - телеграф, телефон, телефакс и т. д.)

_____ о готовности товара к отгрузке не менее чем за _____ дней до начала отгрузки. В извещении указывается _____
(товар, количество, вес и т. д.)

Немедленно после отгрузки _____ Продавец сообщает:
(товар)

- номер контракта;
- наименование судна (вид транспорта, № и т. д.);
- дата, № рейса (расписание);
- номер коносамента;
- наименование товара;
- количество товара;

- количество мест;
- вес брутто, нетто;
- общую стоимость товара;
- другие данные, указанные в контракте.

Продавец должен отправить авиапочтой _____
(название документов, их количество)

Покупателю в течение _____
(часы, дни)

Примечание. Своевременное получение информации позволяет следить за движением груза, избежать его потери, порчи.

9. Сдача - приемка товара и проверка его качества

9.1. Приемка товара по количеству и качеству осуществляется в течение _____ с момента _____ в (на) _____
(срок) (получения, поступления и т. д. товара) (склад Покупателя, в момент разгрузки у конечного получателя, в момент приемки от органа транспорта и т. д.)

9.2. Приемка _____ по количеству осуществляется Покупателем в соответствии с _____
(товар) (транспортные или иные документы)

9.3. Приемка _____ по качеству осуществляется Покупателем в соответствии с качеством, указанным в сертификате (образце, описаниях, технических условиях и т. д.).
(товар)

9.4. В случае обнаружения несоответствия количества _____ или его качества названным выше документам Покупатель извещает об этом Продавца в течение _____ и составляет акт с представителем _____
(срок) (способ извещения) (указать - с кем: представителем

торгово-промышленной палаты, незаинтересованной организации или в одностороннем порядке)

9.5. Получив извещение, Продавец должен принять решение по факту недостачи или несоответствия качества и сообщить о нем Покупателю в течение _____
(срок) (способ сообщения)

Продавец должен _____
(заменить товар, снизить цену и т. д.)

9.6. Претензии по вопросам качества и количества поставленного товара предъявляются Покупателем к Продавцу в течение _____ с момента _____
(составления акта приемки или др.)

Продавец обязан рассмотреть претензию в течение _____ дней с момента ее получения. Если Продавец не дал ответа в названный срок, такая претензия считается признанной Продавцом.

Примечание. В контрактах с зарубежными партнерами порядок приемки и сроки определяются исключительно сторонами в договоре. Если эти условия не определены, трудно сказать, как стороны могут уладить вопросы в случае несоответствия товара по качеству или количеству. Тем более, если на их отношения не рас-

пространяется Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров.

10. Расчеты за поставленную продукцию

10.1. Оплата за поставленный товар производится в _____ путем
(валюта, руб.)

(указать форму расчетов - векселя, чеки, аккредитивы и т. д.)

10.2. Оплата производится при следующих условиях _____
(указать, если они имеются)

и при наличии _____ экземпляров документов: _____
(указать все необходимые документы: счет, спецификация, ярлыки, накладные, оформленные лицензии и т. д.)

Документы должны быть оформлены на _____ языке.

В накладных (др. документах) должны быть в обязательном порядке следующие реквизиты: _____

(назвать то, что стороны считают необходимым внести в документы - № пломб, дата передачи груза, место передачи товара и т. д.)

10.3. Оплата производится: _____
(например, 80 % товара оплачивается в течение указанного срока,

оставшиеся 20 % - в течение _____ или все 100 % стоимости товара оплачиваются сразу)

11. Санкции

11.1. В случае просрочки поставки товаров против установленных в контракте сроков Продавец уплачивает Покупателю пению _____ % от стоимости товара, поставка которого просрочена, за каждый день просрочки.

Если просрочка превышает _____ дней, начисление процентов (пени) прекращается и сверх начисленной пени Продавец уплачивает Покупателю штраф в сумме _____ % от стоимости не поставленного в срок товара.

11.2. В случае поставки некачественного, некомплектного товара Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере _____ % от стоимости товара, признанного некачественным (некомплектным).

Кроме того, Покупатель имеет право вернуть некачественный товар за счет Продавца, если стороны контракта не приняли решения об использовании товара по другому назначению и снижению цены на товар, исправлению в установленный сторонами срок дефектов товара (если они устранимы).

11.3. Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере _____ % от стоимости товара:

- при несоответствии условиям контракта упаковки и маркировки товара;
- неполной загрузке _____ (машины, контейнера, вагона и т. д.);
- при неправильном оформлении отгрузочной документации;
- пересортице товара;

- повреждению товара в пути и частичной потери товарного вида, если этот товар не признается некачественным согласно п. 11.2. настоящего контракта.

11.4. В случае просрочки оплаты товара Покупатель уплачивает Продавцу пению в размере _____ % от суммы платежа за каждый день просрочки.

11.5. Уплата штрафов и пени не освобождает стороны от обязанности возместить ущерб, понесенный другой стороной в результате несоблюдения ими условий контракта.

Примечание. Если стороны не оговорят условия ответственности за нарушение договорных обязательств, то ответственность не наступит.

12 Форс - мажорные обстоятельства

Примечание. Форс - мажорные обстоятельства - это обстоятельства, при наступлении которых стороны освобождаются от ответственности в случае неисполнения принятых на себя обязательств. Эти обстоятельства должны быть перечислены в договоре. Автор образца предлагает их перечень, который может быть как расширен, так и сокращен.

12.1. Ни одна из сторон не будет нести ответственности за полное или частичное неисполнение своих обязательств, если неисполнение является следствием наводнения, пожара, землетрясения и других стихийных бедствий или военных действий, возникших после заключения контракта.

Освобождает стороны от ответственности за неисполнение обязательств также запрет на совершение действий, составляющих содержание обязательств, исходящий от правительства, парламента, _____
(перечислить другие обстоятельства)

12.2. Если любое из названных обстоятельств непосредственно повлияло на исполнение обязательств в срок, установленный в контракте, то этот срок соразмерно отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства.

12.3. Сторона, для которой создавалась невозможность исполнения обязательства, обязана немедленно (однако не позднее 10 дней с момента их наступления и прекращения) в письменной форме уведомить другую сторону о наступлении, предполагаемом сроке действия и прекращении вышеуказанных обстоятельств. Факты, изложенные в уведомлении, должны быть подтверждены торговой (торгово-промышленной) палатой (или иным компетентным органом или организацией) соответствующей страны. Не уведомление или несвоевременное уведомление лишает сторону права ссылаться на любое вышеуказанное обстоятельство как на основание, освобождающее от ответственности за неисполнение обязательства.

12.4. Если невозможность полного или частичного исполнения обязательства будет существовать свыше трех месяцев, Покупатель будет иметь право расторгнуть контракт полностью или частично без обязанности по возмещению возможных убытков (в т. ч. расходов) Продавца.

13. Сроки исковой давности. Арбитраж

13.1. Срок исковой давности по требованиям сторон, вытекающим из настоящего контракта, устанавливается в четыре года.

13.2. Любой спор, разногласие или требование, возникающие или касающиеся настоящего договора либо его нарушения, прекращения или недействительности, подлежат разрешению в арбитраже в соответствии с действующим в настоящее время Арбитражным Регламентом ЮНСИТРАЛ.

Орган, рассматривающий спор _____.

Число арбитров _____
(один, три, кто их назначает)

Место арбитража _____
(город, страна)

Язык (языки) арбитражного разбирательства _____.

Примечание. В целях гарантии защиты своих прав стороны должны предусмотреть в договоре, в каком суде будет рассматриваться спор.

Формирование состава суда также следует оговорить, иначе могут возникнуть проблемы.

14. Прочие условия

14.1. Все налоги, сборы и таможенные пошлины, связанные с выполнением настоящего контракта и взимаемые на территории Продавца, уплачиваются за счет Продавца, а на территории Покупателя - за счет _____

(Продавца, Покупателя)

14.2. Страхование товара и транспортировки до границы _____ производится Продавцом и от границы _____ Покупателем.

14.3. Все переговоры и переписка, предшествующие подписанию настоящего контракта, считаются недействительными.

Ни одна из сторон не имеет права передачи своих прав и обязательств по контракту третьему лицу без письменного на это согласия другой стороны.

Примечание. Вопросы передачи прав и обязательств другим лицам стороны могут в договоре решить иначе, чем предложено в образце. В частности, не ограничивать права кредитора по уступке требования другому лицу. В то же время целесообразно перевод должником своего долга на другое лицо допускать лишь с согласия кредитора.

14.4. Всякие изменения и дополнения к настоящему контракту будут действительны лишь при условии, если они выполнены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих сторон.

14.5. Настоящий контракт составлен в двух экземплярах на _____ и русском языках, причем оба текста имеют одинаковую силу.

14.6. Вся деловая переписка осуществляется на _____

(язык)

14.7. При решении споров, вытекающих из данного контракта, стороны руководствуются положениями Венской конвенции 1980 г. "О договорах международной купли-продажи товаров".

15. Юридические адреса сторон:

Продавец

Наименование (юр. лица): _____

(Ф.И.О. индивидуального предпринимателя)

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел.(факс): _____

Покупатель

Наименование (юр. лица): _____

(Ф.И.О. индивидуального предпринимателя)

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел.(факс): _____

Продавец _____ Покупатель _____

подпись
печать

подпись
печать

ДОГОВОР ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА ДОГОВОР

“ ” 200__ г.

№ _____

(наименование юридического лица, Ф.И.О. индивидуального предпринимателя)
 именуемое в дальнейшем “Арендодатель”, в лице _____, действующего
 (должность, Ф.И.О.)
 на основании _____
 (Устав, Положение, Доверенность, №, дата, № свидетельства государственной
 регистрации индивидуального предпринимателя) с одной стороны, и _____
 (наименование
 юридического лица, Ф.И.О. индивидуального предпринимателя)
 именуемое в дальнейшем
 “Арендатор”, в лице _____, действующего на основании _____
 (должность, Ф.И.О.) (Устав, Положение,
 Доверенность, №, дата, № свидетельства государственной регистрации индивидуального
 предпринимателя), с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. Арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное Аренда-
 тором имущество _____ у определенного им продавца _____
 (наименование имущества) (наименование продавца)
 и предоставить Арендатору это имущество за плату во временное владение
 и пользование для предпринимательских целей.

2. Арендная плата

2.1. Арендная плата вносится Арендатором в виде платежей в твердой сум-
 ме _____ . Платежи вносятся _____ на счет Арендодателя
 (размер платежа) (периодически, единовременно)
 (указывается № банковского счета)

Примечание. Наиболее распространенной формой оплаты является денежная в
 виде установленных в твердой сумме платежей.

3. Права и обязанности сторон

3.1. Арендодатель обязан:

3.1.1. Уведомить продавца, приобретая имущество, о том, что оно предна-
 значено для передачи его в аренду определенному лицу.

3.1.2. Производить за свой счет капитальный ремонт переданного в лизинг
 имущества.

3.2. Арендатор обязан:

3.2.1. Принять имущество

3.2.1. Принять имущество в лизинг непосредственно у продавца в месте на-
 хождения Арендатора. Передача осуществляется на основании акта, подписы-
 ваемого Арендатором и продавцом.

3.2.2. Нести риск случайной гибели или случайной порчи имущества с момента передачи ему арендованного имущества.

3.2.3. Пользоваться арендованным имуществом в соответствии с условиями договора аренды, поддерживать его в исправном состоянии, производить за свой счет текущий ремонт.

3.3. Арендатор вправе:

3.3.1. С согласия Арендодателя сдавать арендованное имущество в субаренду, передавать свои права и обязанности по договору лизинга другому лицу, предоставлять арендованное имущество в безвозмездное пользование, а также отдавать арендные права в залог и вносить их в качестве вклада в уставный капитал хозяйственных товариществ и обществ или паевого взноса в производственный кооператив.

3.3.2. Предъявлять непосредственно продавцу имущества, являющегося предметом договора лизинга, требования, вытекающие из договора купли-продажи, заключенного между продавцом и Арендодателем.

Однако Арендатор не может расторгнуть договор купли-продажи с продавцом без согласия Арендодателя.

3.4. Арендодатель вправе:

3.4.1. Потребовать расторжения договора и возмещения убытков, если Арендатор пользуется имуществом не в соответствии с условиями договора аренды.

4. Срок действия договора

4.1. Договор лизинга заключается сроком на _____
(указывается конкретный срок)

4.2. По требованию Арендодателя договор лизинга может быть досрочно расторгнут в случаях, когда Арендодатель:

4.2.1. Пользуется имуществом с существенным нарушением условий договора или назначения имущества либо с неоднократными нарушениями.

4.2.2. Существенно ухудшает имущество.

4.2.3. Более двух раз подряд по истечении установленного договором срока платежа не вносит арендную плату.

4.3. По требованию Арендатора договор лизинга может быть досрочно расторгнут в случаях, когда:

4.3.1. Арендодатель создает препятствия пользованию имуществом в соответствии с условиями договора или назначением имущества.

4.3.2. Арендодатель не производит капитальный ремонт имущества, переданного в лизинг.

4.3.3. Имущество в силу обстоятельств, за которые Арендатор не отвечает, окажется в состоянии, непригодном для использования.

5. Особые условия

5.1. Аренданное имущество переходит в собственность Арендатора по истечении срока, установленного настоящим договором, или до его истечения при условии внесения арендатором всей обусловленной договором выкупной цены.

5.2. Условие о выкупе устанавливается дополнительным соглашением сторон. При этом ранее выплаченная арендная плата засчитывается в выкупную цену.

6. Договор составлен в _____ экземплярах.

7. Споры по настоящему договору рассматриваются в соответствии с законодательством _____ в _____.

Примечание. В договоре необходимо указать, на основе какого законодательства и в каком судебном органе будет рассматриваться спор.

8. Юридические адреса и реквизиты сторон:

Арендодатель

Наименование (юр. лица): _____

(Ф.И.О. индивидуального предпринимателя)

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел.(факс): _____

Арендатор

Наименование (юр. лица): _____

(Ф.И.О. индивидуального предпринимателя)

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел.(факс): _____

Арендодатель _____

Арендатор _____

подпись
печать

подпись
печать

**ДОГОВОР НА БАРТЕРНУЮ (ТОВАРООБМЕННУЮ)
ОПЕРАЦИЮ**

ДОГОВОР № _____

от "____" _____ г.

_____, именуемое в дальнейшем "Продавец", в лице
(наименование юридического лица)
(должность, ф.и.о.), действующего на основании _____,
(устав, положение, доверенность, ее №, дата)
и _____, именуемое в дальнейшем "Покупатель", в лице
(наименование юридического лица)
(должность, ф.и.о.), действующего на основании _____,
(устав, положение, доверенность, ее №, дата)
заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Продавец продает Покупателю следующую продукцию (услуги, работы):

(название продукции, услуг, работ, ее количество)

2. Цена _____ продукции (услуг, работ) _____ руб.
(единица измерения)
Стоимость продукции (услуг, работ) _____ руб.

3. Продаваемая продукция (услуги, работы) должна соответство-
вать _____
(требования к качеству, комплектности, упаковке, маркировке и т.д.)

4. Продукция (услуги, работы) должна быть _____
(передана, оказаны, выполнены)
Покупателю в _____ срок с момента _____
(заключения договора или другого момента)
Способ отгрузки (оказания услуг, выполнения работ) _____
(вид транспорта, транспорт Продавца, Покупателя и т.д.)

К транспортной накладной должны быть приложены следующие докумен-
ты _____

Продукция должна быть отгружена в адрес _____.

II вариант - передана в _____
(место передачи)

III вариант - услуги оказаны, работы выполнены _____
(место выполнения)

5. Транспортные расходы включаются (не включаются) в стоимость продук-
ции и оплачиваются _____
(кем, в каком порядке)

6. Отгруженная (переданная) продукция (выполненные работы, оказанные ус-
луги) должна быть принята Покупателем в срок _____ и оплачена.

7. Взаиморасчеты сторон
В качестве оплаты за отгруженную продукцию (оказанные услуги, выполнен-
ную работу) Покупатель обязуется отгрузить (передать) Продавцу следующую
продукцию _____ на сумму _____ руб.(З).
(назвать продукцию, работы, услуги)

Количество передаваемой продукции (услуг, работ) _____, цена _____.
Качество _____.

Качество продукции (работ, услуг) подтверждается _____
(документ)

8. Продукция передается (услуги оказываются) представителю Продавца
в срок _____ в _____
(способ передачи продукции, оказания услуг) (место передачи, выполнения работ,
оказания услуг)

9. По результатам выполнения взаимных обязательств составляется акт, подписываемый уполномоченными представителями сторон.

10. Ответственность сторон за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательств:

- за просрочку исполнения обязательств виновная сторона уплачивает штраф в размере _____ % стоимости продукции (работ, услуг);

Стороны освобождаются от ответственности при наличии следующих форс-мажорных обстоятельств: _____ ;

(назвать эти обстоятельства)

- за продажу (передачу, оказание, выполнение) некачественной продукции (работ, услуг) виновная сторона уплачивает штраф в размере _____ % стоимости некачественной продукции (работ, услуг);

- кроме перечисленных санкций виновная сторона возмещает другой стороне причиненные убытки (в т.ч. упущенную выгоду).

11. Все штрафные санкции и возмещение убытков оплачиваются дополнительной поставкой оговоренных настоящим договором товаров (оказанием услуг, выполнением работ) на сумму санкций.

С согласия сторон убытки и штрафные санкции могут быть оплачены в денежном выражении.

12. Во всем остальном стороны руководствуются действующим законодательством _____

(указать - какой страны)

Споры, связанные с ненадлежащим исполнением настоящего договора, разрешаются в _____

(указать - в каком суде какого государства)

13. Срок действия договора с " _____ " по " _____ "

14. Сумма договора _____

15. Юридические адреса сторон:

Продавец:

Наименование: _____

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (факс): _____

Покупатель:

Наименование: _____

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (факс): _____

Продавец _____

подпись
печать

Покупатель _____

подпись
печать

ДОГОВОР СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА

“ _____ ” _____ 200__ г.

№ _____

(наименование юридического лица, Ф.И.О. индивидуального предпринимателя)

именуемое в дальнейшем “Заказчик”, в лице _____, действующего
(должность, Ф.И.О.)

на основании _____
(Устав, Положение, Доверенность, №, дата, № свидетельства

государственной регистрации индивидуального предпринимателя) _____ с одной стороны,

и _____,
(наименование юридического лица, Ф.И.О. индивидуального предпринимателя)

именуемое в дальнейшем “Подрядчик”, в лице _____, действующего
(должность, Ф.И.О.)

на основании _____
(Устав, Положение, Доверенность, №, дата, № свидетельства

государственной регистрации индивидуального предпринимателя) _____ с другой стороны,

заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. Предметом настоящего договора является выполнение Подрядчиком следующих работ:

(указывается вид работ)

1.2. Подрядчик обязуется выполнить указанные работы в соответствии с Техническим заданием, являющимся неотъемлемой частью настоящего договора, а Заказчик обязуется создать Подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять их результат и уплатить обусловленную в настоящем договоре цену.

Примечание. В договоре может быть предусмотрена обязанность Подрядчика в течение определенного срока обеспечить сопровождение эксплуатации объекта после его принятия Заказчиком.

1.3. Техническая документация по настоящему договору готовится и предоставляется _____ в срок _____.

(Заказчиком или Подрядчиком)

В состав технической документации входят:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____

Примечание. Техническая документация, равно как и смета, должны соответствовать требованиям нормативных документов, регулирующих строительство. В частности, СНиП (строительные нормы и правила) регламентируют порядок разработки, согласования и утверждения, а также состав проектной документации на

строительство объектов и предназначены для применения всеми участниками инвестиционного процесса в строительстве.

1.4. Риск случайной гибели или случайного повреждения объекта выполняемых по настоящему договору работ до его приемки Заказчиком несет Подрядчик.

2. Цена договора. Порядок расчетов.

2.1. Цена настоящего договора устанавливается в соответствии со сметой, являющейся его неотъемлемой частью. В цену включается стоимость материалов, конструкций и оборудования, приобретаемых Подрядчиком для выполнения работ.

Примечание. Договором может быть предусмотрено частичное или полное обеспечение строительства Заказчиком. В этом случае стоимость материалов и оборудования в цену договора не включается.

2.2. Оплата работ осуществляется в следующем порядке и в сроки: _____.

Примечание. Расчеты могут осуществляться как в ходе строительства, так и после полного завершения работ по договору. Договором может быть предусмотрено предоставление аванса Подрядчику. Окончательный расчет осуществляется после выполнения всех работ, включая устранение выявленных в ходе приемки дефектов, за вычетом перечисленных ранее сумм. В договоре может быть предусмотрена оплата полностью или частично за счет кредитных средств.

2.3. В случае выявившейся в ходе строительства необходимости проведения дополнительных работ и увеличения сметной стоимости строительства Подрядчик обязан сообщить об этом Заказчику. Заказчик обязан ответить на данное сообщение в срок _____.

Оплата работ в этом случае осуществляется в соответствии с дополнительной сметой.

В случае неполучения ответа от Заказчика в установленный срок Подрядчик приостанавливает выполнение работ с отнесением убытков, вызванных простоем, на счет Заказчика.

Примечание. Однако в договор может быть включено условие, по которому в случае неполучения ответа от Заказчика в установленный срок Подрядчик выполняет необходимые работы, считая молчание Заказчика его согласованием.

3. Права и обязанности сторон

3.1. Обязанности Подрядчика:

- застраховать _____
(указываются риски, вытекающие из настоящего договора)

на условиях _____;

- предоставить Заказчику нотариальную копию заключенного договора страхования;

Примечание. Включение данной обязанности подрядчика в договор отнесено на усмотрение сторон, т.е. не является обязательным;

- исполнять полученные в ходе работ указания Заказчика, не противоречащие условиям настоящего договора;

- соблюдать при осуществлении работ требования правовых актов об охране окружающей Среды и о безопасности строительных работ;

- устранять по требованию Заказчика и за его счет недостатки, за которые Подрядчик не несет ответственности, с срок _____.

Примечание. Последняя обязанность Подрядчика является дополнительной и может не включаться в договор. Если стороны согласились на такое условие, они должны оговорить порядок оплаты работ Подрядчика, выполненных в соответствии с ним.

3.2. Права подрядчика:

- требовать пересмотра сметы, если по независящим от него причинам стоимость работ превысила смету на 10 процентов и более;
- требовать возмещения расходов, которые могут быть понесены им в связи с установлением и устранением дефектов в технической документации.

Примечание. При определении указанных расходов возможно руководствоваться ч. 4 СНиП "Сметные нормы и правила". Расходы должны быть технически и экономически обоснованы.

3.3. Обязанности Заказчика:

- своевременно производить оплату работ Подрядчика;
- своевременно предоставить земельный участок для строительства;
- предавать Подрядчику в пользование необходимые здания и сооружения, обеспечивать транспортировку грузов в его адрес, временную подводку сетей энергоснабжения, оказывать другие услуги.

Примечание. Обязанности Заказчика зависят от предмета договора. В частности, предоставление земельного участка может не иметь места, если предметом договора является реконструкция или капитальный ремонт. Вместе с тем стороны могут установить дополнительные обязанности Заказчика, например, по обеспечению Подрядчика на строительной площадке телефонными линиями, по обеспечению временным жильем временных работников Подрядчика, предоставлению им бытовых услуг. Оплата предоставляемых Заказчиком услуг должна предусматриваться в договоре;

- немедленно организовать и произвести приемку результатов работ (этапа работ) по получении сообщения Подрядчика о готовности к сдаче-приемке;
- оплатить Подрядчику в полном объеме стоимость выполненных работ в случае их приостановления и консервации объекта по не зависящим от сторон причинам.

3.4. Права Заказчика:

- вносить изменения в техническую документацию, при этом дополнительные работы по стоимости не должны превышать 10 процентов указанной в смете общей стоимости строительства и не менять характера предусмотренных в договоре работ.

Внесение в техническую документацию изменений в большем объеме осуществляется на основе согласованной сторонами дополнительной сметы.

Примечание. В случае, если обеспечение технической и сметной документацией осуществляется Подрядчиком, ее изменение может иметь место только после согласования с Заказчиком, при этом в договоре необходимо указать срок, в течение которого допускается такое изменение;

- осуществлять контроль и надзор за ходом и качеством выполняемых работ, соблюдением графика их выполнения, не вмешиваясь при этом в оперативно-распорядительную деятельность Подрядчика.

Обо всех случаях обнаруженных нарушений технических условий Заказчик делает соответствующую запись в журнале производства работ.

4. Сдача-приемка работ

4.1. Сдача-приемка работ по настоящему договору осуществляется после полного завершения работ в срок _____.

Примечание. Договором может быть предусмотрена поэтапная сдача-приемка с подписанием промежуточных актов. Договором также может быть предусмотрено проведение предварительных испытаний. В этом случае приемка осуществляется при положительном результате испытаний.

4.2. Сдача-приемка работ оформляется актом, подписанным обеими сторонами договора.

4.3. Организация сдачи-приемки работ возлагается на Заказчика и осуществляется за его счет.

Примечание. Договором может предусматриваться иное.

5. Ответственность сторон

5.1. Заказчик несет ответственность за качество предоставленных им материалов, сырья, оборудования и за обнаруживающуюся невозможность их использования в процессе выполнения работ. Если Заказчик не докажет, что такая невозможность возникла по обстоятельствам, за которые отвечает Подрядчик, то он обязан произвести замену некачественных материалов и оборудования и соответственно отодвинуть сроки выполняемых работ.

Примечание. По общему правилу, ответственность за обнаружившуюся невозможность использования материалов или оборудования несет предоставившая сторона.

5.2. Заказчик несет ответственность за своевременную оплату работ Подрядчика. За просрочку оплаты Заказчик уплачивает Подрядчику пеню в размере _____ % от подлежащей уплате суммы за каждый день просрочки.

Примечание. Договором может быть предусмотрен иной размер и условия ответственности. Это вопрос, который стороны должны решать самостоятельно.

5.3. Подрядчик несет ответственность за качество выполненных работ, в том числе:

- за допущенные отступления от требований, предусмотренных в технической документации;

- за недостижение показателей объекта строительства.

Примечание. При реконструкции (перестройке, реставрации) на Подрядчика возлагается ответственность за снижение или потерю прочности, надежности, устойчивости здания, сооружения, его части.

5.4. Настоящим договором устанавливается гарантийный срок _____ лет.

Предельный срок обнаружения недостатков по настоящему договору составляет 5 лет.

6. Дополнительные условия

6.1. Если при выполнении работ обнаружатся препятствия к надлежащему исполнению настоящего договора, каждая из сторон обязана принять все зависящие от нее разумные меры по устранению таких препятствий.

Расходы стороны в этом случае подлежат возмещению другой стороной по согласованному расчету.

7. Договор составлен в _____ экземплярах.

8. Споры по настоящему договору рассматриваются в соответствии с законодательством _____ в _____.

Примечание. В договоре необходимо указать, на основе какого законодательства и в каком судебном органе будет рассматриваться спор.

9. Юридические адреса и реквизиты сторон:

Заказчик

Наименование (юр. лица): _____
(Ф.И.О. индивидуального предпринимателя)
Адрес: _____
Банковские реквизиты: _____
Тел. (факс): _____

Подрядчик

Наименование (юр. лица): _____
(Ф.И.О. индивидуального предпринимателя)
Адрес: _____
Банковские реквизиты: _____
Тел. (факс): _____

Заказчик _____
подпись
печать

Подрядчик _____
подпись
печать

ДОГОВОР ФАКТОРИНГА № ____

“ ” _____ 200__ г.

_____ в лице _____,
 (наименование юридического лица (банка) (должность, ф.и.о.)
 действующего на основании _____, именуемое в дальнейшем
 (наименование документа)
 “Банк”, с одной стороны, и _____ в
 (наименование юридического лица - поставщика (продавца)
 лице _____, действующего на основании _____,
 (должность, ф.и.о.) (наименование документа)
 именуемое в дальнейшем “Клиент”, с другой стороны, заключили настоящий
 договор о нижеследующем:

1. Общие положения

1.1. В соответствии с настоящим договором Клиент передает Банку право
 требования платежа по следующим платежным требованиям

 (реквизиты, сумма платежа)

1.2. Банк возмещает клиенту часть суммы платежа по этим платежным тре-
 бованиям в размере _____ руб. _____, а после поступления
 (сумма прописью) (дата платежа)
 средств от плательщика перечисляет Клиенту остальную часть суммы платежа
 по вышеуказанным платежным требованиям в размере _____ руб.
 (прописью)

*Примечание: в договоре может быть предусмотрена предварительная оплата
 платежных требований.*

1.3. За осуществление факторинговой операции Банк взимает с Клиента
 плату в размере _____ руб. в срок _____,
 (прописью)

*Примечание: размер платы за осуществление факторинговой операции может
 выражаться в % к сумме платежа.*

1.4. Под “плательщиками” в настоящем договоре понимаются _____
 (юридические и физические лица, которым выставляются вышеназванные платежные тре-
 бования и которые являются покупателями продукции Клиента)

2. Обязанности сторон

2.1. Банк обязуется:
 своевременно производить оплату переуступленных ему платежных требований;
 своевременно информировать Клиента о состоянии расчетов с плательщиками
 и о появлении или о возможности появления затруднений с плательщиками.

2.2. Клиент обязуется:
 своевременно известить плательщика(ов) о переуступке права требования и
 необходимости внесения платежа на счет Банка;
 своевременно и полно урегулировать все спорные вопросы с плательщика-
 ми-покупателями товаров Клиента;

предоставлять Банку всю документацию о поставке товаров (предоставлении услуг), включая документы, подтверждающие, что отгрузка произведена в соответствии с условиями заказа в отношении срока поставки, количества и качества товара, а покупатель принял товар:

предоставлять Банку сведения о неблагоприятных изменениях, произошедших с плательщиками, которые могут повлиять на степень рискованности факторинговых операций Банка;

участвовать вместе с Банком в рассмотрении дел в суде;

в случае, если средства по платежному требованию, оплаченному Клиенту Банком, ошибочно перечислены плательщиком на счет Клиента, они не позднее следующего после поступления денег на счет Клиента банковского дня должны быть в полной сумме перечислены Клиентом на счет Банка.

Примечание. Последнее обязательство Клиента предусматривается в случае, если договором установлена предварительная оплата платежных требований Банком.

3. Ответственность сторон

3.1. В случае несвоевременного перечисления Банком средств на счет Клиента Банк выплачивает неустойку в размере ___ % от суммы, подлежащей перечислению, за каждый день просрочки. Размер оплаты услуг по факторинговой операции Банку уменьшается на сумму неустойки.

3.2. В случае перечисления меньшей суммы, чем та, что указана в настоящем договоре, Банк выплачивает неустойку ___ % от невыплаченной суммы за каждый день просрочки. Размер оплаты услуг по факторинговой операции Банку уменьшается на сумму неустойки.

3.3. В других случаях нарушения настоящего договора Банком он несет ответственность в полном размере ущерба, нанесенному Клиенту этим нарушением.

3.4. Если в результате действия или бездействия Клиента, нарушающего настоящий договор, произошла задержка оплаты платежного требования на счет Банка, Клиент уплачивает Банку пеню в размере ___ % от суммы, подлежащей оплате по вышеназванному требованию, за каждый день просрочки, после дня, когда должен был быть осуществлен платеж по договору.

3.5. В других случаях нарушения настоящего договора Клиентом последний несет ответственность в размере ущерба, нанесенного Банку этим нарушением.

3.6. Банк не несет ответственности за невыполнение договорных обязательств по поставкам между Клиентом и плательщиком, покупателем товаров, а также за неправомерные действия по отношению к Клиенту других финансово-кредитных учреждений и лиц, действующих по их поручению.

3.7. Банк имеет право передать Клиенту неоплаченное платежное поручение в случае отказа плательщика от платежа независимо от причин этого, включая отсутствие у последнего средств для оплаты долга. При этом Клиент обязан в течение одного дня после получения соответствующего извещения от Банка перечислить всю предварительно перечисленную Банком Клиенту сумму по неоплаченному платежному требованию.

4. Порядок осуществления факторинговой операции

4.1. Для совершения факторинговой операции Клиент представляет Банку следующие документы:

- копию платежного требования, выставленного на плательщика;
- телеграмму банку, обслуживающему плательщика, содержащую информацию о совершении факторинговой операции, и указание заменить в платежном требовании наименование и номер счета получателя средств (Клиента) на реквизиты Банка. Банк снабжает такую телеграмму переводным ключом.

Банк рассматривает эти документы и, в случае их соответствия условиям настоящего договора, производит факторинговую операцию.

5. Срок действия договора

5.1. Настоящий договор действует с _____ по _____.

5.2. Действие договора может быть прекращено по следующим причинам:

- а) по взаимному согласию сторон;
- б) по желанию Клиента с уведомлением Банка за 1 месяц до прекращения договора;
- в) по желанию Банка с уведомлением Клиента за 1 месяц до прекращения договора;
- г) в случае нарушения одной из сторон условий настоящего договора, повлекших убытки для другой стороны, по желанию потерпевшей стороны.

6. Реквизиты сторон

Банк:

Наименование : _____

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (факс): _____

Клиент:

Наименование : _____

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (факс): _____

Банк _____

подпись
печать

Клиент _____

подпись
печать

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДОГОВОР НА ДИЛЕРСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

“ ” _____ 200__ г.

_____, именуемое в дальнейшем “Продавец”, в лице
(наименование юридического лица)
_____, действующего на основании _____,
(должность, ф.и.о.) (устав, положение, доверенность, ее №, дата)
и _____, именуемое в дальнейшем “Дилер”, в лице
(наименование юридического лица)
_____, действующего на основании _____,
(должность, ф.и.о.) (устав, положение, доверенность, ее №, дата)

заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

Генеральный договор устанавливает и регулирует сбыт Дилером за пределами Республики Беларусь _____, в дальнейшем именуемый
(наименование товара)
“товар”, производимый Продавцом, и поставку сырья и материалов, закупаемых Дилером для производственных нужд Продавца, в силу чего Дилер и Продавец берут на себя следующие обязательства.

2. Права и обязанности Дилера

2.1. Дилер обязуется покупать для дальнейшей реализации товар Продавца в количестве не менее _____ в ассортименте по заказу Дилера, в сроки и партиями, согласованными сторонами.

2.2. Дилер обязуется производить закупку сырья и материалов для Продавца ежегодно в ассортименте и по ценам, согласованным сторонами по каждому конкретному заказу Продавца. Поставка каждой партии сырья и материалов осуществляется по отдельным договорам поставки, купли-продажи или комиссии.

2.3. Дилер обязуется рекламировать за свой счет товар Продавца на рынках за пределами Республики Беларусь путем выпуска рекламных буклетов, опубликования рекламы в средствах массовой информации, участия в международных выставках и ярмарках, использования передовых методов торговли.

2.4. Дилер консультирует Продавца по вопросам рынка сбыта товара, выпускаемого Продавцом, об ожидаемых потребностях рынка, по вопросам заключения прямых договоров по сбыту товара и закупке сырья и материалов.

2.5. Дилер предоставляет Продавцу информацию о появлении на рынке новых производителей аналогичного товара, товара принципиально нового качества, о динамике цен на товар на международном рынке, о новых рынках сбыта для товара Продавца.

2.6. Дилер оказывает Продавцу маркетинговые услуги исследовательского и аналитического характера.

2.7. Дилер имеет право закупать товар Продавца в количестве, определяемом Дилером, но не менее _____, по цене _____, с условиями оплаты _____.

2.8. Дилер имеет право именовать себя официальным Дилером Продавца и вносить эти сведения в штамп и титул своей фирмы: Производственно-

коммерческая фирма (наименование Дилера) " _____ " - официальный Дилер (наименование Продавца).

2.9. Дилер имеет право требовать оплаты сырья и материалов, поставляемых Продавцу, товаром Продавца.

3. Права и обязанности Продавца

3.1. Продавец обязуется делать заказы на поставку сырья и материалов, не менее _____.

3.2. Продавец обязуется своевременно оплачивать сырье и материалы, поставленные ему Дилером на основании его заказов.

Условия и порядок оплаты оговариваются в договоре поставки (купли-продажи), заключаемом по каждому заказу Продавца.

3.3. Продавец обязуется продавать товар Дилеру в количестве и ассортименте по заказу Дилера.

3.4. Продавец обязуется продавать товар Дилеру по цене _____, с условиями оплаты _____.

3.5. Продавец обязуется по требованию Дилера оплачивать сырье и материалы, поставляемые ему Дилером, своим товаром, в ассортименте и количестве по требованию Дилера.

3.6. Продавец обязуется производить товар по ассортименту и дизайну по заказу Дилера в соответствии со своими техническими возможностями.

3.7. Продавец обязуется по заявке Дилера оказывать содействие в получении лицензии и оформлении документов на вывоз его товара Дилером за пределы Республики Беларусь.

4. Ответственность сторон

4.1. Дилер несет ответственность в случае непоставки сырья и материалов по заказу Продавца в соответствии с конкретным договором поставки (купли-продажи).

4.2. Дилер несет ответственность в случае приобретения товара Продавца ниже _____ количества в сумме документально подтвержденных прямых убытков, которые понес Продавец вследствие действий Дилера.

4.3. В случае просрочки оплаты товара Продавца Дилер уплачивает _____ процентов за каждый день просрочки платежа от стоимости неоплаченного товара.

4.4. В случае, если Продавец сделал заказ на поставку сырья и материалов менее _____, он обязуется возместить Дилеру все документально подтвержденные прямые убытки, понесенные Дилером по долговременным контрактам с поставщиками сырья и материалов.

4.5. В случае, если Продавец просрочил оплату сырья и материалов, поставленных ему Дилером, Продавец уплачивает _____ процентов за каждый день просрочки от стоимости неоплаченного сырья и материалов.

4.6. В случае, если Продавец продал Дилеру товар в количестве и ассортименте, не соответствующем требованиям Дилера, Продавец обязан полностью возместить Дилеру убытки, образовавшиеся в результате невыполнения контрактов Дилера с покупателями товара.

4.7. Уплата штрафов и пени не освобождает стороны от обязанности возместить ущерб, понесенный другой стороной в результате несоблюдения условий контракта.

5. Форс - мажорные обстоятельства

5.1. Ни одна из сторон не будет нести ответственность за полное или частичное неисполнение своих обязательств, если неисполнение является следствием наводнения, пожара, землетрясения и других стихийных бедствий, или военных условий, возникающих после заключения договора.

Освобождает стороны от ответственности за неисполнение обязательств также запрет на совершение действий, составляющих содержание обязательств, исходящий от правительства, парламента.

5.2. Если любое из названных обстоятельств непосредственно повлияло на исполнение обязательств в срок, установленный в контракте, то этот срок соразмерно отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства.

5.3. Сторона, для которой создавалась невозможность исполнения обязательства, о наступлении, предполагаемом сроке действия и прекращении вышеуказанных обстоятельств обязана немедленно, однако не позднее 10 дней с момента их наступления и прекращения, в письменной форме уведомить другую сторону. Факты, изложенные в уведомлении, должны быть подтверждены торговой (торгово-промышленной палатой). Неуведомление или несвоевременное уведомление лишает сторону права ссылаться на любое вышеуказанное обстоятельство как на основание, освобождающее ее от ответственности за неисполнение обязательств.

5.4. Если невозможность полного или частичного исполнения обязательства будет существовать свыше 3-х месяцев, стороны будут иметь право расторгнуть договор полностью или частично без обязанности по возмещению возможных убытков (в т.ч. расходов) потерпевшей стороне, при этом возвратив полученное по сделке.

6. Сроки исковой давности. Арбитраж

6.1. Срок исковой давности по требованиям сторон, вытекающим из настоящего договора, устанавливается в 4 года.

6.2. Любой спор, разногласие или требование, возникающие или касающиеся настоящего договора либо его нарушения, прекращения или недействительности, подлежат разрешению в суде _____.

7. Срок действия договора

Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания и действует в течение ____ лет. Изменения и дополнения в договор вносятся по взаимному согласию сторон путем оформления дополнительного соглашения. Конкретные условия поставки, купли-продажи продукции, сырья и материалов регулируются отдельными договорами поставки и купли-продажи, заключаемыми сторонами в соответствии с настоящим договором.

8. Юридические адреса сторон

Продавец:

Наименование: _____

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (факс): _____

Дилер:

Наименование: _____

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (факс): _____

Продавец _____

подпись
печать

Дилер _____

подпись
печать

**ДОГОВОР КОМИССИИ
НА ПРОДАЖУ В ПОРЯДКЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

ДОГОВОР № _____

“ _____ ” _____ 200__ г.

_____ (наименование юридического лица), именуемое в дальнейшем “Комиссионер”, в

лице _____, действующего на основании _____,
(должность, ф.и.о.) (устава, доверенности, положения)

и _____, именуемая в дальнейшем “Комитент”, в лице директора _____,
(ф. и о.)

действующего на основании Устава, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Комиссионер обязуется по поручению Комитента в порядке розничной торговли реализовать населению и предприятиям _____,
(наименование товара, его количество)

2. Комиссионер реализует переданный ему товар по цене _____ руб. за одну единицу товара. При этом Комитенту за каждую реализованную единицу товара выплачивается _____ руб.

Общая стоимость переданного на комиссию товара _____ рублей. Общая стоимость вознаграждения, выплачиваемая Комиссионеру за реализацию всего переданного на комиссию товара, - _____ рублей. Подлежит перечислению Комитенту _____ рублей.

3. Срок реализации переданного Комиссионеру товара - до _____.

В случае, если Комиссионер не смог реализовать до установленного срока товар, он оценивается на _____ % и подлежит реализации по новым ценам до “ _____ ” _____ 200__ г.

Соответственно на _____ % уменьшается с каждой реализованной единицы товара и причитающаяся Комитенту сумма.

4. Если товар не реализуется до _____ 200__ г. (на что составляется 2-сторонний акт), Комитент его вывозит своими силами и за свой счет в течение _____,
(указать срок)

5. По исполнении поручения Комитента, т.е. реализации товара, но не позднее “ _____ ” _____ 200__ г., Комиссионер обязан представить Комитенту отчет и перечислить ему суммы, оговоренные п. 2 настоящего договора.

6. Дополнительные обязательства сторон:

6.1. Комиссионер обязуется:

- бережно относиться к переданному ему товару, не допускать пометок на нем, загрязнений, потертостей, не допускать утраты внешнего вида переданного ему товара;

- вернуть нереализованный товар без повреждений, пометок, потертостей, т.е. без утраты товарного вида;

- хранить товар в надлежащих условиях, не допуская снижения или утраты его товарного вида;

- Комиссионер несет риск случайной гибели переданного ему для реализации товара.

6.2. Комитент обязуется:

- в соответствии с настоящим договором передать Комиссионеру товар. Качество товара должно соответствовать _____; (стандарт, образец)
- немедленно заменить по требованию Комиссионера товар, в котором обнаружены дефекты.

7. Ответственность сторон:

7.1. Комиссионер несет ответственность:

- 7.1.1. За повреждение находившегося у него товара в пределах его стоимости согласно п. 2 настоящего договора;
- 7.1.2. За не перечисление денег в сроки, установленные п. 5 настоящего договора, Комиссионер уплачивает пеню в размере _____% за каждый день просрочки.

7.2. Комитент несет ответственность:

- за качество товара. При наличии претензий покупателей к качеству товара Комитент принимает все претензии на свой счет и возмещает Комиссионеру стоимость возвращенного покупателем товара и выплачивает Комиссионеру комиссионное вознаграждение за этот товар;
- за несвоевременный вывоз товара по истечении сроков, установленных п. 4 договора, Комитент уплачивает Комиссионеру _____% штрафа и _____% пени за каждый день просрочки.

8. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим договором, стороны руководствуются законодательством _____ (указать - какой страны)

9. Споры между сторонами рассматриваются в _____ (указать - в каком суде какой страны)

10. Срок действия настоящего договора - с " _____ " _____ г. по " _____ " _____ 200 _____ г.

11. Особые условия:

12. Юридические адреса сторон:

Комиссионер:

Наименование : _____
Адрес: _____
Банковские реквизиты: _____
Тел. (факс): _____

Комитент:

Наименование : _____
Адрес: _____
Банковские реквизиты: _____
Тел. (факс): _____

Комиссионер _____
подпись
печать

Комитент _____
подпись
печать

ДОГОВОР ПЕРЕДАЧИ ТОВАРА НА КОНСИГНАЦИЮ

ДОГОВОР №

200 г.

_____ именуемое в дальнейшем "Консигнант" (Комитент),
(наименование юридического лица),
в лице _____, действующего на основании _____
(должность, ф.и.о.) (устав, положение, доверенность, ее №, дата)
и _____ именуемое в дальнейшем "Консигнатор"
(наименование юридического лица)
(Комиссионер), в лице _____, действующего на основании _____
(должность, ф.и.о.) (устав, положение,
доверенность, ее №, дата), заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. Консигнант передает Консигнатору для реализации на условиях консигнации следующий товар:

№ п/п	Наименование товара	Единица измерения	Кол-во	Цена	Сумма

Консигнант остается собственником товара в течение всего срока нахождения товара у Консигнатора и несет риск случайной гибели товара.

2. Условия передачи товара на реализацию

2.1. Консигнант передает товар Консигнатору путем доставки его на на транспортном _____

(место доставки - склад, станция назначения и т.д.) (Консигнанта, Консигнатора)

2.2. Доставка осуществляется за счет _____
(Консигнанта, Консигнатора)

2.3. Товар, передаваемый на реализацию, должен соответствовать

- по качеству _____;
(стандарты, образцы, ТУ, др. требования)

- по упаковке _____;
(требования к упаковке)

- по маркировке _____.

Товар должен сопровождаться сертификатом качества изготовителя.

2.4. Объемы и сроки реализации товара, переданного на консигнацию, потребители, которым товар реализуется, определяются Консигнантом.

2.5. В случае выявления Консигнатором обстоятельств, препятствующих реализации товаров на условиях, установленных Консигнантом, Консигнатор в течение _____ ставит об этом в известность Консигнанта.
(срок)

Консигнант самостоятельно или по согласованию с Консигнатором определяет новые условия реализации товара.

3. Обязанности и права Консигнанта

3.1. Консигнант обязан:

- предоставить оговоренный в п.1. договора товар на реализацию к " _____ " _____ 200 ____ г.;
- предоставить товар соответствующего качества, маркированный и в соответствующей упаковке;
- в пределах _____ (срок) менять условия реализации товара по информации

Консигнатора;

- вывезти за свой счет в течение _____ после окончания сроков реализации товар со склада Консигнатора.

3.2. Консигнант имеет право:

- контролировать соблюдение Консигнатором условий хранения и реализации товара;
- изменять условия реализации переданного на консигнацию товара по своему усмотрению, уведомив об этом предварительно Консигнатора за _____ дней.

4. Обязанности и права Консигнатора

4.1. Консигнатор обязан:

- принять незамедлительно товар, поставленный продавцом в сроки, оговоренные в договоре.

При просрочке поставки - принимать товар на ответственное хранение и сообщать об этом Консигнанту;

- выполнять условия реализации товара, установленные Консигнантом;
- в течение _____ (срок) перечислить на р/с Консигнанта суммы, полученные от реализации товара, переданного на консигнацию;

4.2. Права Консигнатора:

- не принимать товар на консигнацию, если он не соответствует по качеству, маркировке, упаковке требованиям, установленным настоящим договором;

- требовать от Консигнанта в течение _____ (срок) товара при наличии объективных условий, затрудняющих его реализацию;
- оставлять себе в качестве вознаграждения _____ от реализации товара; (сумма, % и т. д.)
- требовать от Консигнанта оплаты расходов, связанных с хранением товара по _____ (ставка) в случае задержки Консигнантом решения об изменении условий реализации.

5. Порядок взаиморасчетов

5.1. Консигнатор перечисляет Консигнанту в течение _____ (срок) стоимость реализованного товара за минусом причитающегося ему вознаграждения.

5.2. Вознаграждение Консигнатора за услуги по хранению и реализации товара состоит _____ (размер - в руб., в % и т. д.)

5.3. Периодически (но не реже) _____ (период) стороны производят сверку поставленных и реализованных товаров, правильность взаиморасчетов.

6. Ответственность сторон

6.1. Консигнант несет ответственность:

- за поставку некачественного, некомплектного товара в размере _____;
- за поставку немаркированного или в ненадлежащей упаковке товара _____;
- за не замену некачественного товара на качественный в течение _____ дней, в размере _____.

6.2. Консигнатор несет ответственность:

- за нарушение условий хранения товара, приведших к его порче, _____;
- за несвоевременное перечисление денежных средств, вырученных за реализацию товара, _____;

6.3. Стороны несут взаимную ответственность за нарушение условий договора. Виновная сторона возмещает другой стороне убытки.

7. Срок действия договора

7.1. Договор вступает в силу с момента его подписания и действует до _____.

7.2. Досрочное расторжение договора возможно только по взаимному согласию сторон.

8. Споры по исполнению условий договора разрешаются в суде по месту нахождения ответчика по законодательству страны - местонахождения ответчика.

9. Юридические адреса сторон

Консигнант:

Наименование : _____

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (факс): _____

Консигнатор:

Наименование : _____

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (факс): _____

Консигнант _____

подпись
печать

Консигнатор _____

подпись
печать

ДОГОВОР ПОРУЧЕНИЯ

ДОГОВОР №

“ _____ ” _____ 200 ____ г.

_____ , именуемое в дальнейшем “Доверитель”, в
 (наименование юридического лица)
 лице _____ , действующего на основании _____ ,
 (должность, ф.и.о.) (устав, положение, доверенность)
 в _____ , именуемое
 (наименование юридического лица или ф.и.о. поверенного - физического лица)
 в дальнейшем “Поверенный”, в лице _____ , действующего на
 (должность, ф.и.о.)
 основании _____ , заключили договор о нижеследующем:
 (устав, положение, доверенность)

1. Предмет договора

1.1. По настоящему договору Поверенный обязуется от имени и за счет Доверителя лично совершить следующие юридические действия:

 (перечислить юридические действия, срок их исполнения, срок представления отчета)

1.2. За совершение действий, указанных в пункте 1 настоящего договора, Доверитель обязуется уплатить Поверенному вознаграждение в следующем размере _____ в срок _____ после представления отчета о выполнении поручения.

1.3. Возместить Поверенному понесенные издержки, которые были необходимы для исполнения поручения.

Примечание. Договор поручения может быть и безвозмездным. Вознаграждение следует отличать от расходов, связанных с выполнением поручения - транспортные, командировочные, госпошлины. Расходы по выполнению поручения всегда несет Доверитель.

2. Обязанности Поверенного

Поверенный обязан:

2.1. сообщать Доверителю по его требованию все сведения о ходе исполнения поручения;

2.2. по исполнении поручения без промедления представить Доверителю отчет с приложением оправдательных документов;

2.3. без промедления передать Доверителю все полученное в связи с исполнением поручения.

Отчет об исполнении должен быть представлен к “ _____ ” _____ 200 ____ г.

3. Обязанности Доверителя

Доверитель обязан:

3.1. выдать доверенность на совершение действий, оговоренных в п. 1.1. договора;

3.2. обеспечить Поверенного средствами, необходимыми для исполнения поручения;

3.3. Доверитель обязан без промедления принять от Поверенного все исполненное последним в соответствии с договором;

3.4. возместить Поверенному понесенные издержки, которые были необходимы для исполнения поручения в течение _____;

3.5. после исполнения поручения уплатить Поверенному вознаграждение (если оно причитается) в течение _____.

4. Ответственность сторон

4.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязанностей по договору Доверитель и Поверенный несут ответственность согласно действующему законодательству. Виновная сторона возмещает другой стороне убытки.

4.2. За несвоевременную выплату вознаграждения Доверитель уплачивает Поверенному пеню в размере ____ % за каждый день просрочки.

4.3. За несвоевременное возмещение понесенных издержек Доверитель Поверенному уплачивает пеню в размере ____ % за каждый день просрочки.

4.4. За несвоевременное возмещение понесенных издержек Доверитель Поверенному уплачивает в размере ____ % за каждый день просрочки.

5. Договор вступает в силу с момента его подписания и действует до _____.

6. Во всем ином, что не предусмотрено настоящим договором, стороны руководствуются действующим законодательством.

7. Юридические адреса и расчетные счета сторон:

Доверитель:

Наименование : _____

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (факс): _____

Поверенный:

Наименование: _____

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (факс): _____

Доверитель _____

подпись
печать

Поверенный _____

подпись
печать

ДОГОВОР НА ОКАЗАНИЕ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ УСЛУГ

ДОГОВОР № _____

“ _____ ” _____ 200__ г.

_____, именуемое в дальнейшем “Доверитель”, в
(наименование юридического лица, ф.и.о. физического лица)
 лице _____, действующего на основании _____,
(должность, ф.и.о.) (устав, положение, доверенность)
 с одной стороны, и _____, именуемое
(наименование юридического лица, ф.и.о. физического лица)
 в дальнейшем “Поверенный”, в лице _____, действующего на
(должность, ф.и.о.)
 основании _____, с другой стороны,
(устав, положение, доверенность, ее №, дата)
 заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

Доверитель поручает, а Поверенный принимает на себя обязанность

(содержание посреднической услуги, сроки исполнения, качество услуг.

за чей счет выполняются, другие условия по усмотрению сторон)

2. Обязанности Доверителя

Доверитель обязуется:

2.1. Оплатить услуги Поверенного.

2.2. Представлять Поверенному информацию _____
(какая информация, срок представления)

2.3. Согласовывать предложения Поверенного в _____.
(срок)

2.4. Оформить Поверенному доверенность на проведение от имени Доверителя необходимых хозяйственных операций в срок _____.

2.5. В случае отказа от заказанной услуги немедленно уведомить об этом Поверенного с возмещением ему фактически понесенных издержек и уплатой штрафа в размере _____.

3. Обязанности Поверенного

3.1. Выполнить услуги, предусмотренные п. 1 настоящего договора.

3.2. В случае невозможности выполнения услуг уведомить об этом Доверителя в трехдневный срок с момента, когда невозможность выполнения стала очевидной.

4. Расчеты и порядок уплаты

4.1. За выполненные услуги Доверитель выплачивает Поверенному _____ руб. (_____ % от _____).

(выручка, прибыль, сумма сделки и т. д.)

Сумма договора _____ руб.

4.2. Оплата производится не позднее _____.

(момент оказания услуг, момент заключения договора и т. д.)

путем перечисления предусмотренных в п. 4.1. сумм на расчетный счет _____.

5. Ответственность сторон. Разрешение споров

5.1. В случае нарушения условий договора, предусмотренных п. 1 договора, или сроков оказания услуг, предусмотренных настоящим договором, Поверенный выплачивает Доверителю неустойку в размере _____.

5.2. В случае несвоевременной оплаты Доверителем услуг Поверенного Доверитель выплачивает пеню в размере _____ % от суммы, подлежащей выплате Поверенному, за каждый день просрочки платежа.

5.3. Помимо уплаты неустойки виновная сторона возмещает другой стороне причиненные ею убытки.

5.4. Споры по настоящему договору рассматриваются в _____.

(указать - в каком суде)

по законодательству _____.

(указать - какой страны)

6. Срок действия договора с _____ по _____.

7. Юридические адреса сторон

Доверитель:

Наименование : _____

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (факс): _____

Поверенный:

Наименование : _____

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

Тел. (факс): _____

Доверитель _____

Поверенный _____

подпись

подпись

печать

печать

РЕГЛАМЕНТ ДИСТРИБЬЮТОРА

ОБЩИЕ ПРАВИЛА:

Дистрибьютор обязуется вести хозяйственную деятельность по следующим правилам: *порядочность; честность; ответственность, лояльность.*

I. Права дистрибьютора

1. Дистрибьютором может быть каждый человек, зарегистрировавшийся в качестве частного предпринимателя, а также лица и др. организационные единицы, не имеющие правовой самостоятельности ведения хозяйственной деятельности.

Иностранцы граждане могут быть дистрибьюторами на общепринятых условиях этого регламента согласно законодательству Республики Беларусь.

2. Дистрибьютор имеет право действовать от своего имени и по своему усмотрению в пользу фирмы. Он не работник, не представитель и не имеет полномочий фирмы.

3. Дистрибьютор имеет право на условиях организатора участвовать в учебных, организованных спонсором или фирмой.

4. Дистрибьютор имеет право на получение удостоверения самостоятельного дистрибьютора фирмы в Беларуси.

5. 1) Дистрибьютор имеет право получать ежемесячно в письменном виде информацию о продвижении и размерах заработанного вознаграждения.

2) Дистрибьютор имеет право на оплачиваемую полную информацию о структуре своей сети.

6. Дистрибьютор имеет право назначать наценку в размере 25 % от закупочной стоимости приобретенного товара.

7. 1) Лица, которые были ранее дистрибьюторами, и теперь хотят быть ими вновь, могут быть представлены новым спонсором при условии аннулирования предыдущего договора дистрибуции и покупки нового стартового пакета.

2) Дистрибьютор, который не продлит договор, теряет право получения вознаграждения. С первого дня следующего месяца, в котором дистрибьютор оплатил первую часть взноса за услуги фирмы (лицензионный взнос), получает право работы в своей сети и получения вознаграждения.

8. Дистрибьютор имеет право получать всестороннюю информацию об актуальном торговом предложении.

9. Дистрибьютор имеет право представить торговое предложение фирмы.

10. 1) Дистрибьютор имеет право представлять структуру доходов в фирме при условии, что расчеты согласуются с планом маркетинга.

2) Дистрибьютор имеет право пользоваться исключительно материалами, способствующими продаже товаров и создающими рекламу фирме.

3) Дистрибьютор имеет право предоставлять информацию о личных доходах, а также других дистрибьюторов как результат деятельности в фирме.

11. Дистрибьютор имеет право отказаться от сотрудничества с фирмой в письменном виде.

12. Дистрибьютор имеет право передать свою позицию в дистрибьюторской сети в счет другого лица - но это, однако, требует нотариального заверения.

13. Состояние дистрибьютора переходит его наследникам.

II. Обязанности дистрибьютора.

14. Дистрибьютор ведет хозяйственную деятельность на собственный счет согласно Белорусским законам о регистрации, налоговых предписаний, общественных страхований, а также обязательств, следующих из подписания нового договора с фирмой.

15. Дистрибьютор не должен принимать каких-либо действий, которые могли бы нанести ущерб фирме.

16. Дистрибьютор может заниматься любой деятельностью, которая не составляет конкуренцию деятельности фирмы. Дистрибьютор, который продает или получает товары, не закупленные в фирме, не имеет права заставлять другого дистрибьютора продавать или поставлять эти товары другим дистрибьюторам.

17. Дистрибьютор должен открыть банковский счет и дать его номер фирме для подтверждения его наличия. В случаях невыполнения этой формальности фирма оставляет за собой право задержать выплату наличных до открытия счета в банке.

18. Дистрибьютор обязан пропагандировать доброе имя фирмы путем:

- представления фирменного знака;
- предъявления личного удостоверения дистрибьютора;
- распространения информационных материалов, бюллетеней, кассет: аудио и видео, издаваемых фирмой.

19. Дистрибьютор обязан строго хранить авторские права фирмы, основанные на неkopировании кассет. Печатные и рекламные издания могут быть полностью скопированы с согласия фирмы в случае указания источника.

20. Дистрибьютор, распространяющий товары фирмы:

- заказывает товары непосредственно в фирме или через спонсора, выплачивая определенную квоту, соответствующую заказу;
- получает вознаграждение только по ценам, установленным фирмой;
- не пользуется сетью розничной торговли;
- не ведет продажу почтой;
- может обратиться за разрешением к фирме на презентацию и продажу товаров на закрытых мероприятиях рекламного характера;
- может рекламировать товары фирмы в виде каталогов, реклам без ограничения, работая самостоятельно.

21. Дистрибьютор обязан немедленно информировать фирму об изменении адреса, места проживания, номера банковского счета.

22. Дистрибьютор обязан сам продавать товары, используя торговые предложения фирмы, принимать, рассматривать, решать вопросы рекламации качества согласно законам. Дистрибьютор должен гарантировать помощь в первую очередь клиентам, которые живут в местах, где нет сервисного обслуживания, и, по мере возможности, всем клиентам.

23. В случае нарушения регламента, фирма имеет право письменного предупреждения, отстранения дистрибьютора на срок от 3 - 6 месяцев, а также вывода его из дистрибьюторской сети. О решении применить вышеуказанные санкции фирма извещает всех дистрибьюторов.

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

Составители: Юрий Николаевич Павлючук
Валентина Ивановна Павлючук
Саломон Карлович Арнольд

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по изучению дисциплины

“ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ”

для студентов специальности Э.02.01 “Коммерческая деятельность” специали-
зация Э.02.01.05 “Коммерческая деятельность в строительстве”
дневной и заочной форм обучения

Редактор Строкач Т.В.

Ответственный за выпуск Павлючук В.И.

Подписано в печать 30.06.2000. Формат 60x84/16. Бумага писчая № 1. Усл. печ.
л. 4,2. Уч. изд. л. 4,38. Зак. № 595. Тираж 100 экз. Отпечатано на ризографе
Брестского государственного технического университета. 224017, г. Брест, ул.
Московская, 267.