

ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

1. Предмет контракта, количество и качество товара.
2. Цена и общая стоимость, условия платежа и поставки.
3. Базисные условия поставки.
4. Санкции за нарушение условий договора и претензии.

1. Предмет контракта, количество и качество товара.

Будучи индивидуальными по содержанию, внешнеторговые контракты схожи по структуре. Типовой контракт международной купли-продажи товаров представляет собой логическую последовательность следующих положений:

1. Вводная часть (преамбула)
2. Предмет контракта
3. Количество товара
4. Качество товара
5. Цена и общая стоимость
6. Базисные условия поставки (БУП)
7. Условия платежа
8. Срок и дата поставки
9. Упаковка-маркировка
10. Санкции за нарушение условий договора
11. Форс-мажор
12. Сдача приёмка товара
13. Претензии
14. Страхование
15. Применимое право (правовая оговорка)
16. Ответственность сторон и порядок разрешения споров
17. Адреса покупателя и продавца
18. Подписи сторон

В случае если предметом контракта является техника или оборудование в контракт добавляются такие пункты, как технические условия, техническая документация, гарантийный срок.

Остановимся подробнее на некоторых основных условиях контракта.

Вводная часть (преамбула).

Преамбула предшествует тексту контракта и начинается со слова «*Контракт*» в середине странице, после которого следует *номер контракта*. Ниже, справа, указывается *место заключения контракта*, а слева пишется *дата*. Далее в преамбуле указываются *фирменные наименования сторон*, то есть те наименования, под которыми они зарегистрированы в своей стране, и *местонахождение контрагентов* (название страны и города). Дается *определение сторон как контрагентов*. Первоначально определяется, какая из сторон является «Продавцом».

Каждый из перечисленных документов является обязательным, так как в некоторых странах контракт, не имеющий одного из них, может быть признан недействительным.

Предмет контракта.

Данный пункт контракта предполагает описание предмета контракта, устанавливается его точное наименование в соответствии с **товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС)**, введённой в действие с 1 января 2010 года.

Если товар требует подробной характеристики или ассортимент товара широк по наименованиям и количеству, то всё это указывается в приложении к договору – **спецификации**, которая является неотъемлемой частью контракта, о чём делается соответствующая оговорка в тексте контракта.

Количество товара.

В контракте устанавливается единица измерения количества, порядок его определения, система мер и весов. Количество может быть определено либо твёрдой фиксированной цифрой, либо в установленных пределах.

Некоторые массовые товары подвержены естественной убыли в период транспортировки (усушка, утриска, утечка и т.д.). Стороны в таком случае делают в контракте оговорку – *франшизу* (размер отклонения) и определяют, кто принимает на себя естественную убыль.

Качество товара.

Выбор способа определения качества зависит от характера товара, от практики, сложившейся в международной торговле другим товаром. Определить качество можно следующими **способами**:

1. стандарту;
2. техническим условиям;
3. спецификации;
4. образцу;
5. описанию;
6. содержанию отдельных веществ в товаре;
7. выходу готового продукта;
8. натурному весу;
9. размеру отдельных частей;
10. способу «тель-кель».

(1) – этот способ предполагает поставку товара по качеству, точно соответствующему определённому стандарту. Применение национальных стандартов не является обязательным.

(2) – способ используется тогда, когда на данный товар отсутствует стандарт и когда по особым условиям производства и эксплуатации товара требуется установление специальных требований к его качеству. Технические условия приводятся или в самом тексте контракта или в приложении к нему.

(3) - по спецификации, которая указывается в контракте, содержащей необходимые технические параметры. В контракте необходимо указать

организацию, составившую спецификацию, и привести основные показатели этой спецификации.

(4) – такой способ предполагает установление качества в контракте в соответствии с определённым эталоном-образцом.

(5) – в контракте этот способ обозначается словами «одобрено-осмотрено». По этому способу покупателю предоставляется право осмотреть всю партию товара в установленный срок. Продавец гарантирует качество товара таким, каким его осмотрел и одобрил покупатель. По этому способу обычно продаются товары на аукционах и со складов.

(6) – этот способ определения качества предполагает установление в контракте в %-ах минимально допустимого содержания нежелательных элементов или примесей. Например, в торговле сахаром – сахарозы, в торговле масленичными – содержание масла и т.д.

(7) – в контракте устанавливается показатель, определяющий количество конечного продукта, который должен быть получен из сырья (например, сахара-рафинада из сахара-сырца, пряжи из шерсти и т.д.). Этот показатель может быть установлен как в %-ах, так и в абсолютных величинах.

(8) – этот способ применим для определения качества зерновых. Натурный вес – это вес, выраженный в кг 1 гектолитра (объемной единицы) зерна. Он отражает физические свойства зерна и дает представление о количественных выходах муки и крупы из него.

(9) – данный способ означает применение показателей размеров отдельных частей товара (угля, сельди, соли), показатели окраски товара (хлопка, сахара, каучука), запаха.

(10) - способ «тель-кель» означает поставку товара «каким он есть». Продавец не несет ответственности за качество поставляемого товара. Покупатель обязан принять товар независимо от его качества, если он соответствует наименованию (виду, сорту), указанному в контракте.

Если в контракте не указан способ определения качества, обычно считается, что качество поставляемого товара должно соответствовать среднему качеству, являющемуся в стране продавца или в стране происхождения товара обычным для этого товара.

2. Цена и общая стоимость, условия платежа и поставки.

Цена и общая стоимость

В данном разделе контракта содержится информация *о цене единицы товара и стоимости всей поставки; базисе цены; методе определения цены и моменте их фиксации; валюте цены.*

Выбор *единицы измерения*, на которую устанавливается цена, зависит от характера товара и сложившейся практики торговли данным товаром. Как правило, цена устанавливается на количественную или весовую единицу. При поставке товара разнообразного ассортимента цены за единицу товара каждого вида, сорта, марки указываются в спецификации, при поставках

комплектного оборудования – согласовываются на отдельные комплектующие части.

Определить *базис цены* – это значит установить, какие транспортные, страховые и другие расходы по доставке товара несет продавец и какие включаются в цену. В зависимости от базисных условий поставки (БУП) различают цены EXW, FOB, CIF и т.д. В контракте содержится детальный перечень затрат продавца по доставке товара.

В зависимости *от метода определения цены* подразделяются на:

– *твердые*. Она устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в ходе его исполнения. Цена характерна для краткосрочных сделок;

– *скользящие*. Это цена, устанавливаемая во время исполнения контракта, применяется в контрактах на товары, требующие длительного срока изготовления (крупное промышленное оборудование, суда, строительные объекты). Первоначально в контракте устанавливается исходная цена, стороны оговаривают ее структуру, то есть процентную долю в ней постоянных расходов (прибыль, накладные расходы, амортизационные отчисления и др.) и переменных расходов на сырье, материалы и оплату труда. Именно последние и определяют скольжение цены, так как с изменением цен на сырье, налоговой политики государства, уровня оплаты труда в отрасли и будут связаны дополнительные расходы на выполнение данного контракта. В контракте также оговаривается предельный уровень отклонения окончательной цены от исходной;

– *подвижные*. Это цена, зафиксированная при подписании, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если изменяется рыночная цена к моменту поставки. Оговорка об этом носит название *оговорки о повышении и понижении цены*. Оговаривается допустимый минимум отклонения рыночной цены от контрактной (2-5%), в пределах которой пересмотр зафиксированной цены не производится.

В контракте обязательно указывается источник, по которому следует судить об изменении рыночной цены;

– *цены с последующей фиксацией*. Они не оговариваются в момент подписания контракта. В этом случае в договоре регламентируется порядок их исчисления к моменту платежа.

Цена может быть установлена *в валюте страны экспортера, импортера и третьей страны*. Экспортер стремится установить цену в более устойчивой валюте, импортер, наоборот, - в валюте, подверженной обесцениванию. Поэтому в некоторых случаях в контракты включаются валютные оговорки, предполагающие зависимость изменения цены товара в момент платежа по сравнению с моментом заключения сделки от изменения курса данной согласованной валюты от другой устойчивой валюты.

Условия платежа.

В этом разделе контракта купли-продажи следует установить *валюту платежа, срок платежа, способ платежа и форму расчетов, гарантии выполнения сторонами платежных обязательств.*

Валюта платежа может быть валютой страны экспортера, импортера или какой-либо третьей страны. Валюта платежа и валюта цены могут не совпадать. В этом случае в контракте указывается курс, по которому валюта цены будет переведена в валюту платежа.

Срок платежа конкретно устанавливается в контракте и зависит от договоренности сторон и от принятых в международной практике торговых обычаев. Если по какой-либо причине стороны не установили в контракте сроки платежа, то, согласно Конвенции ООН, покупатель должен уплатить цену, когда продавец передаст ему либо сам товар, либо товаросопроводительные документы.

В практике международной торговли существует несколько *способов платежа*:

- *наличный;*
- *в кредит;*
- *их сочетание.*

Если продавец не уверен в платежеспособности покупателя, то он стремится включить в договор условие об *авансе*, т.е. предоплате, размер которой обычно не превышает 15 %.

Наличными формами расчета являются:

- *чековая;*
- *аккредитивная;*
- *инкассовая;*
- *по открытому счету.*

Кредитная форма расчетов включает:

- *вексельный кредит;*
- *рассрочка платежа;*
- *кредитование по открытому счету;*
- *банковский кредит.*

Наиболее часто при выполнении расчетов по международным торговым сделкам используется *документарный аккредитив или документарное инкассо.*

Срок и дата поставки.

Срок поставки согласовывается сторонами и предусматривает временной период, в течение которого продавец обязан передать товар покупателю. Если товар отгружается несколькими партиями, то наряду с общими устанавливаются и промежуточные сроки поставки.

В некоторых случаях применяется в торговле термин «*немедленная поставка*» или «*со склада*». На таких условиях совершаются сделки на товарных биржах, аукционах, при продаже товаров со склада. Иногда в контрактах вообще не устанавливается срок, а указывается период, в течение которого

должна быть осуществлена поставка после наступления какого-либо события: «по снятию урожая», «после открытия навигации».

Кроме сроков поставки в контракт купли-продажи во многих случаях вносится оговорка о *дате поставки*. Дата поставки определяет момент передачи товара в распоряжение покупателя. Это может быть:

- *дата, указанная на транспортном документе, свидетельствующая о принятии груза к перевозке;*
- *дата складского свидетельства;*
- *дата подписания приемо-сдаточного акта представителями продавца и покупателя.*

3. Базисные условия поставки.

Основным международным документом, широко применяемым в международной коммерческой практике, содержащим толкование БУП, является издаваемый Международной торговой палатой (МТП) «ИНКОТЕРМС», последняя редакция которого вступила в действие 1 января 2011 года. Данный документ включает 11 БУП, расположенных последовательно друг за другом по мере увеличения расходов и ответственности продавца по доставке товара. Внутренне они сгруппированы в 4 раздела – термины *E, F, C, D*.

Базис включается в ту или иную группу по **2 критериям**:

- 1). *Распределение транспортных расходов;*
- 2). *Рисков, которые несет продавец в зависимости от применяемого базиса поставки.*

Рассмотрим основное содержание БУП ИНКОТЕРМС-2010.

1. Термины группы «E» - «отгрузка»: предоставить товар в распоряжение покупателя на своем складе (терминале), нести риски в пределах своего склада (терминала):

EXW (EXW – с завода в поименованном пункте (Ex Works...Named Place). По данному базису продавец выполняет свои обязательства по поставке, когда он передает товар в распоряжение покупателя у себя на предприятии (заводе, складе). При этом товар должен быть подготовлен продавцом для отправки в транспортабельном состоянии (полностью готов к отгрузке). Подает транспортное средство и организует погрузку товара покупатель. Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта. Погрузка осуществляется за счет покупателя. Покупатель несет все риски за организацию перевозки до места назначения. На нем также лежит таможенная очистка и получение экспортной лицензии.

2. Термины группы «F» - «основная: поставка (перевозка) не оплачена продавцом»:

ФСА (FCA) – свободно у перевозчика в поименованном пункте (Free Carrier...Named Place). Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара, прошедшего вывозную таможенную очистку, с момента его передачи в распоряжение перевозчика в поименованном пункте. Чаще всего этим поименованным пунктом является грузовой терминал магистрального транспорта (железнодорожная станция, автомобильная станция, аэропорт). У продавца есть возможность выбора – он может поставить товар на своем предприятии (предположим, что на предприятии имеется железнодорожная колея) и тогда он отвечает за погрузку товара на транспортное средство перевозчика, или доставить за свой счет товар на терминал магистрального транспорта, где перевозчик за счет покупателя разгружает товар, прибывший на транспортном средстве продавца. Данный базис предполагает участие в перевозке любых видов транспорта, включая смешанные перевозки.

ФАС (FAS) – свободно вдоль борта судна в поименованном порту отправления (Free Alongside Ship...Named Port of Shipment). Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара, когда товар размещен вдоль борта судна на причале в согласованном порту отгрузки. С этого момента покупатель должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара. На продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта (ранее ИНКОТЕРМС-2000 эти обязанности возлагались на покупателя). Однако если стороны желают, чтобы покупатель взял на себя обязанности по таможенной очистке товара для экспорта, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

ФОВ (FOB) – свободно на борту судна в поименованном порту отгрузки (Free of Board...Named Port of Shipment). Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. С этого момента покупатель должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара. По условиям FOB на продавца возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для экспорта. Данный базис может применяться только при перевозке груза водными видами транспорта (морским, речным).

3. Термины группы «С» - «основная: поставка (перевозка) оплачена»: оплатить транспортировку до места назначения; нести риски до внутреннего пункта погрузки на транспортное средство.

СФР (CFR) – стоимость и фрахт в поименованном порту отгрузки (Cost and Freight... Named Port of Destination). При данном базисе поставки продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для поставки товаров в порт назначения. Риск утраты, порчи или повреждения товара переходит с продавца на покупателя в момент перехода товара через поручни судна в порту отправления. На продавце лежат обязательства по экспортной очист-

ке товара от пошлин. Данный базис применяется при водных перевозках (морской, речной транспорт).

СИФ (CIF) – стоимость, страхование, фрахт в поименованном порту отгрузки (Cost, Insurance, Freight... Named Port of Destination). Продавец несет те же обязанности, что и при базисе СФР, но должен также обеспечить страхование груза от рисков в пользу получателя. Продавец заключает договор страхования и пересылает полис вместе с другими документами получателю. Данный базис применяется только при водных перевозках.

СИП (CIP) – провозная плата и страхование оплачены до поименованного пункта (Carriage and Insurance Paid to... Named Place of Destination) Данный базис означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. На него возложены обязательства по оплате расходов, связанных с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы после доставки таким образом товара. На продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования от рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя. Следовательно, продавец заключает договор страхования и оплачивает страховые взносы.

Под словом «перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить самому или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта. В случае осуществления перевозки в пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого перевозчика.

По условиям данного термина на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

СПТ (CPT) – провозная плата оплачена до поименованного пункта (Carriage paid to... Named Port of Destination). По данному базису продавец оплачивает доставку товара до поименованного пункта в стране назначения. Риск утраты, порчи, хищения и т.д. переходит с продавца на покупателя в момент передачи товара в распоряжение первого перевозчика в пункте отправления. Данный базис применяется при перевозках любым видом транспорта, в том числе и в смешанных сообщениях. В обязанности продавца входит осуществление экспортной таможенной очистки.

4. Термины группы «D - «доставка или прибытие»: оплатить транспортировку до места назначения; нести риски до места назначения.

ДАТ (DAT) – поставка на терминале (Delivered at Terminal). Данный базис означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале в поименованном порту или в

месте назначения. «Терминал» включает любое место, закрытое или нет, такое как причал, склад, контейнерный двор или автомобильный, железнодорожный или авиа карго терминал. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара и его разгрузкой на терминале в поименованном порту или в месте назначения. Базис требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе. Термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

ДАП (DAP) - поставка в месте назначения (Delivered at Place). Данный базис означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовым к разгрузке, в согласованном месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара в поименованное место. Сторонам рекомендуется наиболее точно определить пункт в согласованном месте назначения, поскольку риски до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. Если продавец по его договору перевозки несет расходы по разгрузке в согласованном месте назначения, продавец не вправе требовать от покупателя возмещения таких расходов, если иное не согласовано сторонами.

DAP требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе. При намерении сторон возложить на продавца выполнение таможенных формальностей для ввоза, уплату любых импортных пошлин и выполнение иных таможенных формальностей для ввоза, целесообразно использование термина DDP.

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

ДДП (DDP) – поставлено с оплатой пошлины в поименованном пункте (Delivered Duty Paid... Named Place of Destination). Продавец считается выполнившим свои обязательства с момента предоставления товара в согласованном пункте назначения. Продавец несет все риски по утрате, хищению и прочие, связанные с доставкой товара. Продавец оплачивает все сборы по доставке товара, включая таможенные пошлины страны назначения. Если стороны желают, чтобы покупатель взял на себя все риски и расходы по импорту товара, следует применять термин DDU. Данный термин может применяться независимо от вида транспорта.

Инкотермс – 2010 отменил действие терминов группы Д – ДАФ, ДЕС, ДЕК и ДДУ.

4. Санкции за нарушение условий договора.

В контракте могут быть предусмотрены различного рода санкции в виде пени, неустойки, штрафов, уплачиваемых продавцом или покупателем за невыполнение своих обязательств по договору.

Уплата неустойки за просрочку поставки товара – наиболее распространенный вид санкции. Размер неустойки, как правило, устанавливается в виде процента от стоимости поставляемого товара. Ее величина возрастает в зависимости от длительности просрочки. Максимальная сумма штрафа обычно не превышает 10% от стоимости не поставленных в срок товаров.

Кроме неустойки в контракте может предусматриваться право сторон на взыскание убытков. В некоторых случаях в договоры включается условие о праве импортера аннулировать контракт полностью или частично без возмещения продавцу каких-либо расходов, если просрочка поставки была длительной. При этом покупатель, согласно законодательству Республики Беларусь вправе требовать возмещения убытков.

Форс-мажор.

В ходе исполнения контракта могут возникнуть обстоятельства, препятствующие исполнению условий договора, которые невозможно было предвидеть или предусмотреть при его подписании. Такие обстоятельства называются *непредвиденными* или *форс-мажорными*. Поэтому почти все контракты купли-продажи содержат условие, разрешающее переносить срок исполнения договора или освобождающее стороны от полного или частичного выполнения обязательств по договору в случае наступления после заключения контракта форс-мажорных обстоятельств.

К *непредвиденным обстоятельствам* относятся как различного рода стихийные бедствия (землетрясения, наводнения, пожары), так и различные политические и торгово-политические бедствия (война, блокада, запрет экспорта и импорта).

В контракте предусматривается конкретный перечень таких обстоятельств и порядок действия сторон при их наступлении.

Сторона, для которой возникли форс-мажорные обстоятельства, должна немедленно в письменной форме известить другую сторону, как о наступлении, так и о прекращении действия этих обстоятельств. В контракте также указывается название организации (торговая палата), которая будет свидетельствовать о наступлении и продолжительности действия непредвиденных обстоятельств путем выдачи соответствующих документов.

В контракте должно быть оговорено условие, переносящее срок исполнения договора и освобождающее стороны от ответственности при наступлении форс-мажорных обстоятельств.

Сдача-приемка товара.

Под *сдачей-приемкой товара* понимается передача товара продавцом в распоряжение покупателя в соответствии с условиями контракта купли-продажи. В контракте согласовывается вид, место и срок сдачи-приемки, порядок приемки товара по количеству и качеству и кто ее производит.

По видам сдача-приемка товара подразделяется на предварительную и окончательную. *Предварительная приемка* производится на предприятии продавца и имеет своей целью установить соответствие товара, его упаковки и маркировки условиям договора. *Окончательная сдача-приемка* устанавливает фактическое выполнение поставки по количеству и качеству в согласованном месте и в определенный срок. Место фактической сдачи-приемки товара определяется в соответствии с БУП и может быть выбрано как в стране продавца, так и покупателя.

В контракте устанавливается, на основании каких документов будет производиться приемка товара по количеству и по качеству. По *количеству* она производится согласно договору, спецификации, транспортной накладной и упаковочному листу; по *качеству* – согласно сертификату качества и способу определения качества, согласованного в контракте.

Для установления соответствия фактического количества поставленного товара документам производится его пересчет или взвешивание. Приемка товара по качеству может осуществляться путем анализа, сличения образцов, осмотра товара, проведения испытаний.

Покупатель не обязан принимать товар отличного от предусмотренного в договоре качества. Если покупатель готов принять товар более низкого качества, чем предусмотрено в контракте, то продавец предоставляет ему скидку, получившую в международной торговле название рефакции. Надбавка за повышенное качество поставленного товара называется бонификацией.

Претензии.

Рекламациями называются претензии, предъявляемые импортером к экспортеру в связи с несоответствием качества или количества поставленного товара условиям контракта. Стороны в контракте устанавливают *порядок предъявления рекламаций, сроки их заявления, права и обязанности сторон в связи с предъявлением рекламаций, способы урегулирования рекламаций*.

Урегулирование рекламаций может быть произведено различными *способами: устранением дефектов, заменой товара другим, возвратом уплаченной стоимости, предоставлением скидки с договорной цены* и др. Выбор способа урегулирования рекламаций зависит от характера товара.

Страхование.

Этот раздел контракта включает *3 основных условия страхования: что страхуется, кто страхует, в чью пользу производится страхование*. В международных сделках страхуются товары от рисков повреждения или утраты при транспортировке. Основные условия страхования устанавливаются в контракте:

- обязанности продавца и покупателя по страхованию груза;
- длительность и объем страховой гарантии;
- условия страхования.

Прочие условия контракта.

Они отличаются большим разнообразием и определяются потребностью сторон согласовывать их. Наиболее часто встречаются дополнения к контракту, как положения о том, что приложения к контракту являются его неотъемлемой частью; условие о том, что все изменения и дополнения к контракту являются действительными в том случае, если они совершены в письменной форме; порядок прекращения контракта; порядок и сроки предъявления и рассмотрения претензий.

Текст контракта заканчивается *указанием юридических адресов сторон и подписями продавца и покупателя.*

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ