



Объем учебной дисциплины

Раздел 1. Договоры во внешнеэкономической деятельности

Раздел 2. Сделки по обмену товаров в материально-вещественной форме

Раздел 3. Сделки по возмездному оказанию услуг

Раздел 4. Сделки в области международного производственно-технического сотрудничества

Раздел 5. Договоры, применяемые при организации международных перевозок грузов

Раздел 6. Договоры при передаче прав на объекты интеллектуальной собственности

Раздел 7. Разрешение споров, возникающих из внешнеэкономических договоров

Итого: Л – 12, С – 16, Всего – 28

Зачет

Учебная дисциплина «Контракты в международной торговле»

Лекция 1. Форма и порядок заключения внешнеэкономических сделок. Нормативно-правовое регулирование внешнеэкономических сделок

1. Международная коммерческая сделка. Правовое регулирование.
2. Понятие договора.
3. Способы оформления внешнеторговой сделки.

ЛИТЕРАТУРА:

- Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. М.: Юридическая литература, 2012.
- Гражданский кодекс РФ, Законы РФ (от 30.11.1994 № 51-ФЗ, часть 1; от 26.01.1996 № 14 -ФЗ, часть 2; от 26.11.2001 № 146 -ФЗ, часть 3)
- Воронкова О.Н., Пузакова Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учебное пособие.- М.: Экономистъ, 2009



1. МЕЖДУНАРОДНАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ СДЕЛКА. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ.

1. МЕЖДУНАРОДНАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ СДЕЛКА. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ.

Сделка - договор о выполнении чего-нибудь (С.И. Ожегов).

Договор - соглашение о взаимных обязательствах (С.И. Ожегов).

Соглашение - договор, устанавливающий какие-нибудь условия, взаимоотношения, права и обязанности (С.И. Ожегов).

Контракт - письменный договор, соглашение (С.И. Ожегов).



1.МЕЖДУНАРОДНАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ СДЕЛКА. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ.

Сделки - акты осознанных, целенаправленных волевых действий физических и юридических лиц, совершая которые они стремятся к достижению определенных правовых последствий.

- Таким образом, сделку характеризуют следующие признаки:
- является юридическим актом;
- сделка — всегда волевой акт, то есть действия людей;
- это правомерное действие;
- сделка специально направлена на возникновение, прекращение или изменение гражданских правоотношений;
- сделка порождает гражданские правоотношения только для её участников, но иногда — «сделки в пользу третьего лица»



Согласно Гражданскому Кодексу РФ сделками признаются действия граждан и ЮЛ, направленные на установление и прекращение гражданских прав и обязанностей (Глава 9, ст. 153 ГК РФ)

Классификация сделок

1. В зависимости от распределения прав и обязанностей сторон:
 - ❖ **Односторонние** - у одной стороны только права, у другой - только обязанности;
 - ❖ **Двусторонние** - права и обязанности возникают у каждой стороны;
 - ❖ **Многосторонние** - права и обязанности возникают у каждой страны.
2. От наличия встречного удовлетворения:
 - ❖ Возмездные (обязательны встречные удовлетворения);
 - ❖ Безвозмездные (наличие встречных удовлетворений не предусмотрено условиями сделки).



МЕЖДУНАРОДНАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ СДЕЛКА. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ.

ВЭСделка - действие граждан и ЮЛ, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей в сфере ВЭД, т.е. в сфере международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности.

Правовой формой опосредующей международной коммерческой операции (МКО) является международная торговая сделка (МТС), обязательным условием которой является ее заключение с иностранными контрагентами.

МТС = ВТС.

МТС - договор/соглашение, контракт/ между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества и качества товарных единиц или оказания услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.



МКС. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ.

МТС - договор/соглашение/между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества и качества товарных единиц или оказания услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.

Международный характер договора вытекает из того, что одна сторона сделки находится в одном государстве, а другая - в другой (по территориальному признаку, а не национальной принадлежности).

Договор не будет считаться международным, если он заключен между сторонами разной государственной принадлежности, фирмы которых находятся на территории одного государства (между филиалами разных стран, находящихся на территории одной страны).

В то же время, договор признается международным, если он заключен между сторонами одной государственной принадлежности, если их коммерческие предприятия находятся на территориях разных государств.





2. ПОНЯТИЕ ДОГОВОРА

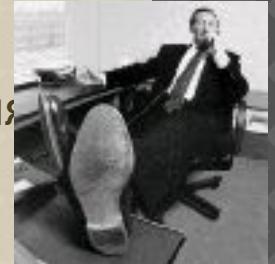
2. ПОНЯТИЕ ДОГОВОРА



2. ПОНЯТИЕ ДОГОВОРА

Международные правовые акты, регулирующие договора купли-продажи

1. Конвенция ООН «О договорах купли-продажи» Венская конвенция 1980г.;
2. Гагская конвенция «О праве применимом в договорах купли-продажи» 1986г.



Торговая сделка (ТС) – все виды сделки, связанные с обменом товаров в материально-вещественной форме и предоставлением услуг как основных, так и обеспечивающих международный товарооборот.

Внешнеторговая сделка (ВТС) оформляется договором.

ВТС - средство осуществления внешнеторговых операций. При этом платежи могут осуществляться в международной, национальной, иностранной валюте и на безвалютной основе.

Договор - важнейшее средство, регулирующее отношения сторон при осуществлении ВЭД (после законодательства)

ПОНЯТИЕ ДОГОВОРА

Функции договора

1. Юридически закрепляет отношения между партнерами, признавая им характер обязательств, выполнение которых защищено законом;
2. Определяет порядок, способы и последовательность совершения действий партнерами;
3. Предусматривает способы обеспечения обязательств сторон.

Сторонами договора могут быть физические, юридические лица и государственные органы.

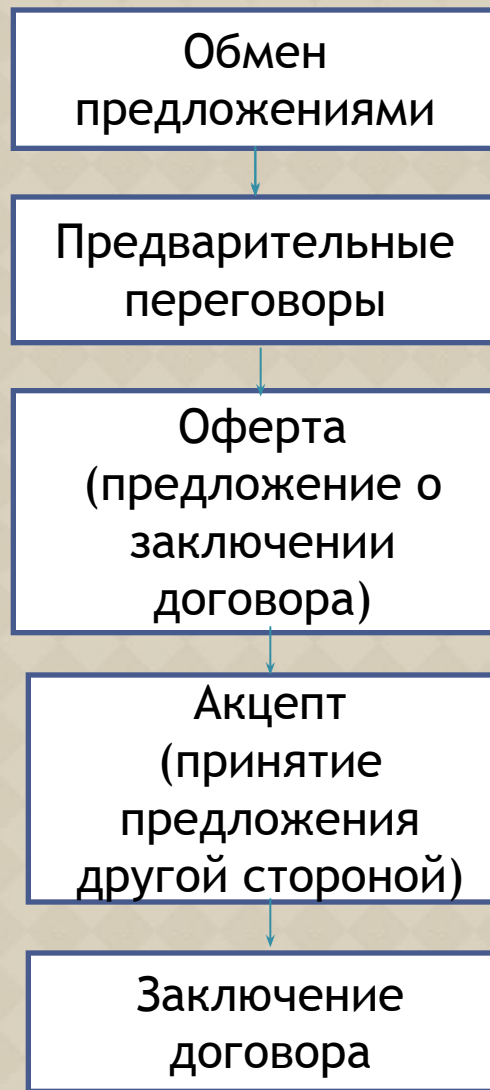
Согласно ст.432 ГК РФ *договор считается заключенным*, когда между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям.

СУЩЕСТВЕННЫЕ УСЛОВИЯ

1. Предмет договора, т.е. предмет, который признан существующим законодательством (товары и услуги);
2. Условия, необходимые для договоров данного вида;
3. Условия, которые стороны определили в качестве существенных по заявлению одной из сторон.



ПРОЦЕДУРА УСТАНОВЛЕНИЯ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ



2. ПОНЯТИЕ ДОГОВОРА

Международные коммерческие торговые сделки **обязательно** заключаются в письменной форме.

Для заключения контрактов требуется совершение подготовительных действий, которые именуются **преддоговорными контактами (ПДК)**.

Функции ПДК:

1. Выявление подлинного намерения лиц, заключающих договор;
2. Изучение возможностей субъектов в части производства товаров, выполнения услуг в необходимом объеме;
3. Определение вероятного уровня цен общей суммы затрат по сделке;
4. Обеспечение разработки и заблаговременного получения проектно-технической, сметной и иной документации для составления проекта договора и подготовки производства;
5. Согласование технико-экономических характеристик изделий и объектов;
6. Согласование иных аспектов будущей деятельности.

Если договор заключается в письменной форме, то он оформляется путем составления единого документа, подписанного обеими сторонами или обмена документами посредством почтовой, телеграфной, электронной или иной связи, подписанными стороной, которая их посылает.

Руководитель может подписывать договор без доверенности, а другие лица - только со специальной бумагой.

2. ПОНЯТИЕ ДОГОВОРА

Непринятие мер по предварительному согласованию важных вопросов может, как затянуть заключение договора, так и создать сложности в процессе исполнения обязательств.

Предварительный договор заключается для согласования наиболее важных вопросов.

Предварительный договор товарно-денежных обязательств не порождает.

Предварительный договор, в отличие от протокола о намерениях, влечет за собой правовые последствия.

Если договор заключается в письменной форме, то он оформляется путем составления единого документа, подписанного обеими сторонами или обмена документами посредством почтовой, телеграфной, электронной или иной связи, подписанными стороной, которая их посылает.

Руководитель может подписывать договор без доверенности, а другие лица - только со специальной бумагой.

3. СПОСОБЫ ОФОРМЛЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

СПОСОБ 1. ПОДПИСАНИЕ КОНТРАКТА/ДОГОВОРА СТОРОНАМИ СДЕЛКИ

Виды контрактов:

1. На срок, поставка товара к определенному сроку. В случае нарушения продавцом установленного срока, покупатель вправе отказаться от договора.
2. Долгосрочный на срок (3-5 лет) при массовых поставках на длительный срок выполнения обязательств по контракту/договору.
3. Годовой, в целях оперативного обмена с указанием/согласованием взаимных поставок в течение года.
4. Специальные, касающиеся проектирования, монтажных работ, тех. обслуживания, поставки специальной продукции.
5. Рамочный контракт содержит лишь основные согласованные условия, которые не считаются окончательными и подлежат последующему уточнению в ходе исполнения сделки.
6. Намерение устанавливает намерение продавца продать определенные товары в предстоящий период и намерения покупателя купить их без твердых обязательств.



СПОСОБЫ ОФОРМЛЕНИЯ ВТС

Способ 2. Протокол о намерениях должен содержать следующую информацию:

- ❖ Наименование документа;
- ❖ Место совершения и дату сделки;
- ❖ Полные юридические наименования действующих сторон, ФИО руководителей, их должности и полномочия;
- ❖ Предмет обсуждения и намерения сторон по данному предмету;
- ❖ Цели сторон по предмету обсуждения;
- ❖ Предварительные обязательства сторон;
- ❖ Обязательства сторон по протоколу;
- ❖ Обязательства не совершать предложения по предмету протокола третьему лицу в период действия протокола;
- ❖ Срок действия протокола, по истечении которого договоренность сторон теряет силу;
- ❖ Обязательства сторон совершать все действия и расходы по исполнению обязанностей протокола за свой счет и не предъявлять финансовых претензий к партнеру (минимиз. рисков).

Цель протокола стороны - выражение намерений вступить в контрактные отношения, стороны принимают конкретные подготовительные операции на определенный срок.

СПОСОБЫ ОФОРМЛЕНИЯ ВТС

СПОСОБ 3. ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ КОНТРАКТ - углубленная и расширенная форма ПН. Стороны берут на себя ограниченные финансовые обязательства по исполнению условий ПДК в отличии от ПН.

СПОСОБ 4. БЕЗУСЛОВНЫЙ АКЦЕНТ ТВЕРДОЙ ОФЕРТЫ ПРОДАВЦА

Оферта - письменное предложение продавца о желании заключить договор на поставку товаров или оказания услуг.

Акцепт - принятие предложения заключить договор на условиях, содержащихся в этом предложении.

Виды оферт:

1. *Твердая оферта* - письменное предложение о продаже определенной партии товара, направленного в единственный адрес с указанием твердого срока ответа, в течение которого фирма не может обратиться с аналогичным предложением к другому партнеру. Только не получение ответа от покупателя в течение установленного срока равносильно отказу от заключения сделки на предложенных условиях и освобождает продавца от сделанного им предложения. Если продавец включил в оферту все условия будущей сделки и покупатель согласился с ними, т.е. направил продавцу безусловный акцепт (подтвердил), то сделка считается заключенной, а дата ее заключения - момент получения ответа покупателя продавцом.



СПОСОБЫ ОФОРМЛЕНИЯ ВТС

2. *Свободная оферта* делается одновременно на одну и ту же партию товара нескольким возможным покупателям и не устанавливает твердого срока для ответа. Если покупатель соглашается - подтверждает свое соглашение твердой контрофертой. Если фирма-партнер акцептует/подтверждает эту контроферту, то сделка считается заключительной.
3. *Публичная оферта* - реклама, самая распространенная оферта.

СПОСОБ 5. ЗАПРОС/ЗАКАЗ НА ПОСТАВКУ ТОВАРА

Направить в адрес фирмы /производителя, продавца /заказ на поставку товаров, не дожидаясь предложений с ее стороны.



СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Условия контракта купли-продажи включают:

- ❖ Согласованные сторонами и закрепленные в документе статьи, отражающие взаимные обязанности контрагентов;
- ❖ Стороны самостоятельно выбирают формулировки статей контракта, руководясь ситуацией на рынке, торговыми обычаями и потребностями сторон;
- ❖ Некоторые условия, которыми определяются международные и другие соглашения/условия торговли, на которые в контракте делаются ссылки.

Условия контракта

1. Существенные
2. Несущественные

При неисполнении хотя бы одного из существенных условий контракта, другая сторона может расторгнуть сделку.

При нарушении несущественных условий другая сторона не имеет права расторгнуть сделку, а может потребовать только исполнения обязательств и взыскания убытков.



Структура и содержание контракта носит во многом индивидуальный характер и определяется прежде всего такими факторами, как предмет сделки и степень установившихся контактов между контрагентами. Однако **типовыми** разделами контракта, выстроенными в определенной последовательности, являются следующие:

- преамбула и определение сторон;
- предмет контракта;
- цена и общая сумма;
- качество товара;
- базисные условия поставки;
- сроки поставки;
- условия платежа;
- упаковка и маркировка товара;
- гарантии;
- штрафные санкции и возмещение убытков;
- страхование;
- освобождение от ответственности;
- арбитражная оговорка.

III. Сделки по купле-продаже результатов творческой деятельности.

Здесь различают следующие подгруппы сделок:

1) сделки по торговле научно-техническими знаниями - связаны с обменом результатами научных исследований и разработок, имеющих не только научную, но и коммерческую ценность. В качестве товара здесь выступают продукты интеллектуального труда, облеченные в форму патентов, лицензий, товарных знаков, промышленных образцов, представляющих собою часть так называемой промышленной собственности, а также технические знания и опыт, объединяемые понятием **«ноу-хау»**, что предполагает передачу знаний и опыта путем предоставления технической документации, чертежей, секретов производства, не подлежащих патентованию.

2) сделки по возмездному обмену результатами НИР в области науки, медицины и промышленного производства.

Содержанием указанных сделок является выполнение совместных и заказных н-и и проектно-конструкторских работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций и т.д.

3) сделки по торговле объектами авторского права -

охватывают сферу духовной жизни и конкретизируются в операциях по уступке и приобретению прав на перевод и издание книг, нот, исполнение музыкальных произведений, совместную постановку кинофильмов, прокат и обмен кинофильмами и телепрограммами.

ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ

КОМПЬЮТЕРА

(место и дата заключения договора прописью)

Мы, гр. _____, проживающий(ая)

по адресу: _____

и гр. _____, проживающий(ая)

заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Я, гр. _____ продал(а), а я, гр. _____,

купил(а) компьютер: _____

(наименование и технические характеристики)

2. Принадлежность компьютера гр. _____ документально подтверждается

_____.

3. Указанный компьютер продан за _____

(сумма прописью)

_____ руб., которые покупатель уплачивает продавцу полностью

при подписании настоящего договора.

4. До настоящего договора проданный компьютер не заложен, в споре и под арестом не состоит.

5. Расходы по заключению договора уплачивает гр. _____.

6. Настоящий договор составлен и подписан в трех экземплярах, из которых один хранится в делах _____ нотариальной конторы, а два других выдаются участникам договора.

Подписи сторон:

Покупатель _____

(подпись)

Продавец _____

- ◎ **УДЛИНЕНИЕ КАЖДОЙ ТОВАРНОЙ ЛИНИИ**
- ◎ Удлинение товарной линии подразумевает добавление новых марок - фланговых или по принципу многомарочного подхода.
- ◎ Смысл фланговых марок - в выпуске аналогов (обычно более дешевых) основной марки для защиты своих «флангов» от наступления конкурентов.
- ◎ Компания «Дарья» помимо выпуска одноименных пельменей, достаточно дорогих, предлагает хорошо продающиеся дешевые пельмени «Добрый продукт» и промежуточные «Питерский смак».
- ◎ В то же время «Дарья» выпустила и пельмени класса супер-премиум «Самолепные» в холщовых мешочках.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Занятие закончено