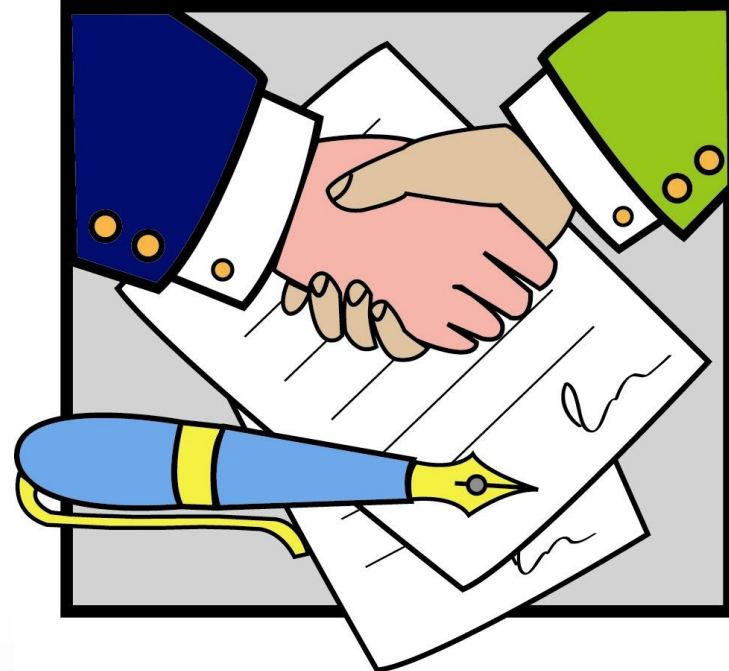


**Основные виды договоров в
международной торговле.
Основные стадии процесса
установления международных
договорных отношений между
контрагентами.**

ФТД 3-й курс
Группа Тс02/1407
Бокова Анастасия
Батькова Анна

К основным контрактам относят:

- контракты купли-продажи товара;
- контракты, связанные с товарообменными операциями;
- контракты по уступке прав на объекты интеллектуальной собственности (лицензионные контракты);
- контракты по оказанию научно-технических услуг (инжиниринг, консалтинг);
- договоры аренды (лизинг);
- контракты в сфере международного туризма и другие.



К обеспечивающим, или называемым также контрактами товародвижения, относят:

- договоры на международную перевозку грузов;
- контракты на оказание транспортно-экспедиторских услуг;
- договоры по страхованию;
- договоры по хранению грузов при международных перевозках;
- договоры по оказанию посреднических услуг;
- договоры на оказание услуг по международным расчётам;
- договор на оказание факторинговых услуг;
- другие обеспечивающие основную деятельность на международном рынке договоры.

Основные международные договоры

- **1) Международный договор купли-продажи** имеет специфику, присущую всем внешнеторговым сделкам - это его коммерческий характер и наличие иностранного элемента (иностранное юридическое или физическое лицо). По данному договору продавец обязуется передать имущество (вещь, товар) в собственность покупателя, а покупатель обязуется принять имущество и уплатить за него определенную денежную сумму.
- Международный договор купли-продажи является двусторонним, то есть обе стороны договора обладают правами и несут обязанности; он, кроме того, консенсуальный - это значит, что права и обязанности сторон возникают с момента его заключения; и, безусловно, этот договор возмездный, так как стороны, заключая его, преследуют определенный имущественный интерес.



2) Контракты, связанные с товарообменными операциями

Товарообменные операции — отдельный класс операций на внешнем рынке, характерной особенностью которых является то, что в едином внешнеторговом документе (контракте) стороны берут взаимные обязательства по поставке товаров, услуг

Разновидности товарообменных операций

1. Бартер. Под бартером понимается безвалютный, сбалансированный по стоимости обмен товарами. В соответствии с бартерным контрактом каждая сторона является одновременно и экспортёром и импортёром.

2. Встречные закупки. Вид операции, предусматривающей обязательство экспортёров в счёт выручки за поставляемый товар осуществить закупку товаров у импортёра (или под его контролем) на условиях, содержащихся в контракте.

3. Операции с давальческим сырьём

Представляют собой переработку иностранного сырья с уплатой за переработку исходным сырьём или продукцией переработки.

4. Выкуп устаревшей продукции. Операция, предусматривающая зачёт остаточной цены изделия в цене нового. Фирма-производитель соответствующего вида продукции (автомобили, компьютеры и др.) осуществляет продажу новой продукции и одновременно выкуп своей аналогичной продукции, бывшей в употреблении, по остаточной стоимости. Стоимость выкупаемой продукции зачитывается в стоимости новой продукции

5. Компенсационные операции. Предполагают поставку товаров, например, оборудования с оплатой вместо денег продукцией, выпущенной с помощью поставляемого оборудования.

3) Лицензионный договор— гражданско-правовой договор, по которому «одна сторона — обладатель исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации (лицензиар) — предоставляет или обязуется предоставить другой стороне (лицензиату) право использования такого результата или средства в предусмотренных образцом лицензионного договора пределах.». Следовательно, в лицензионном договоре могут предоставляться авторские, патентные, смежные, а также другие права.



4) Договор аренды

Особенность договора лизинга состоит в том, что лизингодатель (в роли которого нередко выступают коммерческие банки, инвестиционные фонды, страховые компании, а также специализированные лизинговые компании) передает имущество, специально приобретенное по договору купли-продажи, в пользование лизингополучателю, сам его не используя. Это позволяет рассматривать лизинг не только как разновидность аренды, но и как своеобразную форму долгосрочного кредитования («инвестирования»), при которой лизингополучатель погашает «кредитные средства» (т.е. денежные средства, затраченные на закупку оборудования) путем регулярной выплаты лизингодателю в согласованном между ними размере арендных платежей. Сумма этих платежей складывается из стоимости оборудования (как правило, соответствующей его полной амортизации), расходов лизингодателя, связанных с приобретением оборудования (например, в случае пользования кредитными средствами), а также суммы, составляющей непосредственно прибыль лизингодателя.

Таким образом, в случае заключения договора лизинга возникают взаимно между собой связанные трехсторонние отношения



Стадии процесса установления международных договорных отношений между контрагентами

- Непосредственно заключение внешнеторговой сделки происходит путем обмена офертой и акцептом. Предложение о заключении договора, сделанное одному или нескольким конкретным лицам, является предложением заключить договор (офертой), если оно достаточно определенно и выражает намерение лица, сделавшего предложение считать себя связанным в случае его принятия (акцепта).
- Как правило, обмену офертой и акцептом предшествуют переговоры. Они могут привести или не привести к заключению договора. Первый контакт между сторонами может иметь форму запроса или приглашения к заключению договора, которые обычно содержатся в каталоге, рекламе, приглашении участвовать в торгах на строительство или в выполнении других работ.
- Заявления, которые имеют место в ходе переговоров, не являются договорными (офертой или акцептом) если только эти заявления не включены в текст договора.
- Иногда стороны ведут длительные и подробные переговоры, особенно если сделка крупная. Иногда бывает трудно определить, достигнуто ли соглашение или переговоры не удалась, потому что стороны не смогли урегулировать все спорные вопросы. Если стороны достигли соглашения по всем существенным пунктам и оставили для последующего урегулирования лишь детали, ими заключена действительная сделка. Однако если в соглашении сторон отсутствуют условия, необходимые для придания ему силы, в юридическом смысле договора не существует.

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!!!**