



МЕЖДУНАРОДНАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ СДЕЛКА И СПОСОБЫ ЕЕ ОФОРМЛЕНИЯ



Понятие внешнеэкономической сделки.

Сделки – акты осознанных, целенаправленных волевых действий физических и юридических лиц, совершая которые они стремятся к достижению определенных правовых последствий, **т.е взаимное волеизъявление в виде согласия.**

Классификация сделок

Экономические виды сделок:

Классические. Хар-ки: легкость нахождения замены, оговорены все детали, краткосрочность, санкции легальные, судебное решение, Пример – ДКП.

Имплицитные. Хар-ки: результат зависит от способности к совместной деятельности, положения не специфицированы, право контроля другой стороне, долгосрочный, административное взыскание, решение конфликтов без третьей стороны. Пример: договор о найме, внутрифирменные отношения.

Неоклассические сделки. Хар-ки: Трудно найти равноценную замену, контракт разрабатывается под сделку, с возможной коррекцией, средне и долгосрочные, санкции – потеря репутации, третейский или арбитражный суд. Пример: франчайзинг, транспортные, сырьевые, энергетические компании.

Классификация сделок

Объектом сделок являются:

а) товары и услуги; б) доход; в) требования и обязательства к остальному миру; г) трансферы (некоммерческая сделка).

- **Основная классификация:**

1. По обмену товаров в материально-вещественной форме.
2. По возмездному оказанию услуг.
3. В области международного производственно-технического сотрудничества.
4. По международным перевозкам грузов.
5. В области передачи прав интеллектуальной собственности.

- **Основные методы заключения сделок:**

- 1. Прямой; 2. Косвенный.

Отличия ВЭ Сделок: 1. Один из участников не является резидентом; 2. Применение норм международного частного права. 3. Применение норм иностранного государства.

Сделки различаются:

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 стороны.
2. От наличия встречного удовлетворения:
 - ❖ Возмездные (обязательны встречные удовлетворения);
 - ❖ Безвозмездные (наличие встречных удовлетворений не предусмотрено условиями сделки).

Согласно Гражданскому Кодексу РФ **сделками** признаются действия граждан и ЮЛ, направленные на установление и прекращение гражданских прав и

Международные правовые акты, регулирующие договора купли-продажи

1. Конвенция ООН «О договорах купли-продажи». Венская конвенция 1980г.
2. В Венской конвенции: 1. отражены вопросы заключения, изменения, расторжения договора; 2. описаны права и обязанности продавца и покупателя, средства их правовой защиты; 3. разрешен вопрос о переходе предпринимательского риска; 4. приведены общие для покупателя и продавца положения, в. т.ч. Об убытках, процентах, освобождении от ответственности.
3. В Венской конвенции: не отражены вопросы: 1. действительности самого договора, т.е. не устанавливаются требования на основании которых договор считается действительно заключенным; 2. последствия в отношении прав собственности; 3. не определены сроки исковой давности; 4. не определен порядок разрешения споров ; 5. не содержит норм, отсылающих для разрешения не урегулированных вопросов к применимому праву.
4. Гаагская конвенция «О праве применимом в договорах купли-продажи» 1986г.

Приоритет применения

Подсудность

Право выбора суда

Сущность и виды договоров (контрактов)

Всякая сделка, в которой имеется более одной стороны, именуется договором.

Договор признается международным, даже если он заключен между сторонами одной государственной принадлежности, если их коммерческие предприятия находятся на территориях разных государств

Понятие "сделка" шире, чем понятие "договор". Сделками признаются все действия лиц, направленные на изменение, установление или прекращение гражданских прав и обязанностей. Контракты закрепляют сделки правовыми и социально-экономическими обязательствами.

Понятие: 1. консенсуального (когда достигнуто соглашение). Момент подписания, возникновение прав и обязанностей, исполнения сделки могут не совпадать. 2. реального договора (с даты начала исполнения).

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.

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.

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.

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 покупателем продавцом.

2. *Свободная оферта* делается одновременно на одну и ту же партию товара несколькими 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.

Этапы подготовки и заключения контракта

1. **Характер сделки (имп-эксп),**
2. **Комплексное исследование рынков:** страна заключения и исполнения контракта, предмет сделки, емкость рынка и цены, конъюнктура рынка (спрос и т.д.), степень монополизации и возможность проникновения на рынок, длительность торговых отношений.
3. **Выбор контрагента:** реклама, участие в выставках, ярмарках; направление каталогов, прейскурантов, проспектов; доступ к информации, оценка экономического потенциала и деловой активности; оценка эффективности, конкурентоспособности и финансового положения.
4. **Контакт с потенциальным партнером:** направление оферты (виды оферт); Принятие и акцепт заказа; направление проформы будущего контракта.
5. **Проведение переговоров:** подготовка вариантов мероприятий для решения разногласий, которые возможны при переговорах; определение полномочий; согласование положений договора; возможность многократности переговоров.
6. **Мониторинг исполнения контракта**