

ДОГОВОР КУПЛИ – ПРОДАЖИ

Подготовил:

Анищенко Д.В.

ДС - 04

- **Договор купли продажи** один из важнейших институтов гражданского права. В процессе многовекового развития правовых систем проходил своеобразный естественный отбор наиболее обоснованных и качественных положений, повышался уровень юридической техники. ГК РФ определяет куплю продажу как общее родовое понятие, охватывающее все виды обязательств по отчуждению имущества за определенную цену

ВИДЫ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ:

1. Контракт разовой поставки

2. Контракт с периодической поставкой

3. Контракты на поставку комплектного оборудования



1. КОНТРАКТ РАЗОВОЙ ПОСТАВКИ -

единовременное соглашение, которое предусматривает поставку согласованного количества товара к определенной дате, сроку, периоду времени.

Поставка товаров производится один или несколько раз в течение установленного срока. По выполнению принятых обязательств юридические отношения между сторонами, собственно, контракт прекращаются.

Разовые контракты могут быть с короткими сроками поставки и длительными сроками поставки.



2. КОНТРАКТ С ПЕРИОДИЧЕСКОЙ ПОСТАВКОЙ

предусматривает регулярную (периодическую) поставку определенного количества, партий товара на протяжении установленного в условиях контракта срока, который может быть краткосрочным (обычно один год), и долгосрочным (5-10 лет, а иногда и больше).



3. КОНТРАКТЫ НА ПОСТАВКУ КОМПЛЕКТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

предусматривают наличие связей между экспортером и покупателем-импортером оборудования, а также специализированными формами, участвующими в комплектации такой поставки.

При этом генеральный поставщик организует и несет ответственность за полную комплектацию и своевременность поставки, а также качество.



В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ФОРМЫ ОПЛАТЫ ЗА ТОВАР РАЗЛИЧАЮТ



контракты с
оплатой в
денежной форме

контракты с
оплатой в товарной
форме полностью
или частично.





Все, находящиеся в договорных отношениях стороны международных коммерческих сделок, называются **КОНТРАГЕНТАМИ**.

Подавляющая часть международных коммерческих операций осуществляется фирмами.

Под фирмой понимается предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность в области промышленности, торговли, строительства, транспорта и сельского хозяйства с целью извлечения прибыли.

КАЖДАЯ ФИРМА РЕГИСТРИРУЕТСЯ В ТОРГОВОМ РЕЕСТРЕ СВОЕЙ СТРАНЫ. ВЫСТУПАЮЩИЕ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РАЗЛИЧАЮТ:

1) по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций (промышленные, торговые, транспортные, транспортно-экспедиторские, страховые, инжиниринговые, арендные, туристические, рекламные фирмы);

2) правовому положению (индивидуальные предприниматели и объединения предпринимателей);

3) характеру собственности (частные, государственные и кооперативные фирмы);

4) принадлежности национальному капиталу (национальные, иностранные и смешанные фирмы);

5) сфере деятельности (фирмы с международной сферой деятельности - прежде всего транснациональные корпорации).



- Исходя из международной практики, можно сделать вывод, что заключение контракта означает все действия сторон, начиная от переговоров и кончая вступлением договора в силу.



Процесс заключения международных договоров может быть подразделен на стадии. К ним относятся составление и принятие текста договора, установление аутентичности текстов договора и выражение согласия на обязательность договора.





- Как правило, заключению договора предшествует **договорная инициатива**, то есть предложение одной стороны или группы сторон заключить определенный договор с одновременным представлением проекта текста договора. Такие действия облегчают процесс заключения договора, прежде всего работу над самим текстом.



Начальным этапом являются предварительные переговоры, которые иногда называются трактацией сделки.

Переговоры ведутся почтовой или телеграфной перепиской, по телефону или во время личных встреч представителей обеих сторон.

Инициатива вступления в переговоры может быть проявлена как продавцом, так и покупателем.

Покупатель либо откликается на объявление или другой вид рекламы продавца, либо обращается к известной ему фирме с запросом прислать предложение партии товара или оферту.

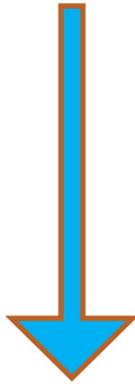
Продавец может сам направить такую оферту фирме как возможному покупателю.



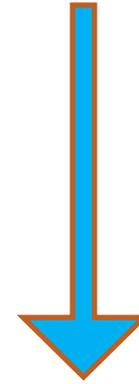
- В соответствии с п.2 ст.432 ГК РФ договор заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и ее акцепта (принятия предложения) другой стороны. Офертой признается адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определено и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение [часть I ст.435 ГК РФ].



РАЗЛИЧАЮТ ДВА ВИДА ОФЕРТЫ:



Твердая оферта



**Свободная
оферта, или
публичная
оферта**



ТВЕРДАЯ ОФЕРТА -

- письменное предложение о продаже определенной партии товара, направленное конкретному покупателю. Это предложение, на основании которого и оферента возникают определенные обязательства, вытекающие из оферты. В ней продавец оговаривает срок, в течение которого считает себя связанным предложенными им условиями, то есть он не вправе отменить или изменить их.



СВОБОДНАЯ ОФЕРТА, ИЛИ ПУБЛИЧНАЯ ОФЕРТА -

- это предложение о продаже определенной партии товара, направленное неопределенному кругу лиц, что не порождает для оферента каких либо обязательств. Содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется, признается публичной офертой " [часть II ст.437 ГК РФ]. Свободную оферту продавец делает одновременно нескольким покупателям, что обеспечивает ему ознакомление с товарным рынком. Получение свободной оферты потенциальным покупателем означает, что такое же предложение получено и его конкурентами, следовательно, по отношению к данному покупателю продавец не связан твердыми обязательствами.

