



МЕЖДУНАРОДНАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ СДЕЛКА И СПОСОБЫ ЕЕ ОФОРМЛЕНИЯ



Понятие внешнеэкономической сделки.

Экономические операции это сделки, объектом которых являются: а) товары и услуги; б) доход; в) требования и обязательства к остальному миру; г) трансферты (некоммерческая сделка).

Сделка – экономический поток – а) отражающий создание, трансформацию, обмен, передачу некоторой стоимости, б) сопровождающий изменение собственности на товары и/или финансовые активы, оказание услуг, предоставление труда или капитала за плату.

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.**

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

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 (Взаимный);
- ❖ Многосторонние - права и обязанности возникают у каждой стороны (Взаимный).

2. ***От наличия встречного удовлетворения:***

- ❖ Возмездные (обязательны встречные удовлетворения);
- ❖ Безвозмездные (наличие встречных удовлетворений не предусмотрено условиями сделки).

Экономические виды контрактов

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

ИмPLICITные. 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

- **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.

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

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 контрактов (договоров)

Юридическое оформление сделки осуществляется контрактом (договором).

Всякая оформленная сделка, в которой имеется более одной стороны, в т.ч. односторонние по распределению прав и обязанностей, определяется характеристиками контракта (договора).

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.

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

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;
2. Условия, необходимые для договоров данного вида;
3. Условия, которые стороны определили в качестве существенных по заявлению одной из сторон.

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 расхождений, которые возможны при переговорах; определение полномочий; согласование положений договора; возможность многократности переговоров.
6. **Мониторинг исполнения контракта.**

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

2. СПОСОБЫ ОФОРМЛЕНИЯ ВТС

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. Разновидности:
Долгосрочный на срок (3-5 лет) при массовых поставках на длительный срок выполнения обязательств по контракту/договору. Годовой, в целях оперативного обмена с указанием/согласованием взаимных поставок в течение года.
2. Специальные, касающиеся проектирования, монтажных работ, тех.обслуживания, поставки специальной продукции.
3. Рамочный контракт содержит лишь основные согласованные условия, которые не считаются окончательными и подлежат последующему уточнению в ходе исполнения сделки.
4. Намерение устанавливает намерение продавца продать определенные товары в предстоящий период и намерения покупателя купить их без твердых обязательств.

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 претензий к партнеру.

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

БЕЗУСЛОВНЫЙ АКЦЕНТ ТВЕРДОЙ СФЕРЫ 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 покупателем продавцом.

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.

ЗАПРОС/ЗАКАЗ НА ПОСТАВКУ ТОВАРА

Направить в адрес фирмы/производителя/продавца не дожидаясь предложений с ее стороны.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

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.

Рекомендации по реквизитам и форме контрактов

Предшествование текста контракта и преамбула

Номер контракта состоит из 3-х групп знаков с двумя разделителями /.

ББ или ЦЦЦ/XXXXXXXXXX/XXXXXX

ББ или ЦЦЦ, соответствуют коду страны Покупателя (Продавца) по межд. классификатору «Страны мира». Вторая группа – код ОКПО (8 цифр). Третья группа - Порядковый номер на уровне организации.

Предмет контракта

Наименование и полная характеристика товара, услуги и т. д. Ассортимент, размеры, модели, комплектность, страна происхождения с ссылками на стандарты.

Тара / упаковка, маркировка. Межд. Классификатор «Коды для видов груза, упаковок и материалов упаковок (с доп. Кодами для наименований упаковок)».

Объем, вес, количество в ед. измерения ТН ВЭД.

Цена и сумма

Общая и за единицу товара. Инкотермс. Наименование и код валюты в соответствии классификатором валют.

Условия платежа

Валюта, сроки и рассрочки, перечень документов подтверждающий факт выполнения условий договора. Наименования и почтовые адреса банков, номера счетов, платежные реквизиты.

Срок поставки

Порядок и график поставок с учетом срока действия контракта.

Условия приемки по качеству и количеству

Место и сроки инспекции. Наименование независимой экспертной организации, порядок предъявления рекламаций.

Форс – мажор

Прочие условия и обстоятельства сделки

Гарантийные обязательства, лицензионные платежи, техническая помощь, сборка, наладка и монтаж, обучение персонала, информационные и другие услуги.

Рассмотрение споров

Порядок предоставления и рассмотрения претензий, платежей по ним. Право государства.

Санкции

Адреса покупателей и продавца

Подписи сторон