МЕЖДУНАРОДНАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ СДЕЛКА И СПОСОБЫ ЕЕ ОФОРМЛЕНИЯ

1. Понятие международной коммерческой сделки, классификация сделок
2. Способы оформления ВТСделок
3. Структура и содержание договора международной купли-продажи

1.ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ МКС

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 страны;
- 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).

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ МКС

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, информации, работ, услуг, 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 – 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.

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).

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ МКС

Международные правовые акты, регулирующие договора купли-продажи

1. Конвенция ООН «О договорах купли-продажи» Венская конвенция 1980г.;
2. Гаагская 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. Всякая сделка, в которой имеется больше одной стороны:

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

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ МКС

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.

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ МКС

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.

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.
2. Долгосрочный на срок (3-5лет) 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

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.

СПОСОБЫ ОФОРМЛЕНИЯ ВТС

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

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 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.

ЗАПРОС/ЗАКАЗ НА ПОСТАВКУ ТОВАРА

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

3.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.