# Содержание

Введение

# 1. Понятие контракта внешнеторговой купли-продажи

# 2. Виды контрактов внешнеторговой купли-продажи

# 3. Основные этапы заключения контракта внешнеторговой купли-продажи

4. Содержание контракта внешнеторговой купли-продажи

4.1 Предмет контракта

4.2 Цена контракта

5. Ответственность сторон контракта

5.1 Порядок разрешения споров

Заключение

Список литературы

# Введение

В курсовой работе рассматривается тема: «Договор внешнеторговой купли-продажи».

Выбор заявленной темы обусловлен ее актуальностью.

Основным правовым инструментом осуществления международных торговых отношений между коммерческими предприятиями из различных стран является договор. Во внешнеторговых отношениях он чаще называется контрактом.

Количество заключаемых контрактов в условиях рыночной экономики из года в год увеличивается, более сложным становится его содержание, ускоряется и сам договорный процесс, которому в немалой степени способствуют современные достижения технического прогресса.

Бурное развитие мировой торговли, усложнение ее содержания усиливают значение единообразных норм, регулирующих один из наиболее распространенных видов сделок - контракт внешнеторговой купли-продажи.

Действительно, контракт внешнеторговой купли-продажи играет основную роль в международном торговом обороте. Путем его заключения и исполнения осуществляется большая часть внешнеторгового оборота России.

По своему характеру этот контракт связан с правом более чем одного государства, поэтому усложняется не только нормативная база его правового регулирования, но и практическое применение. В связи с этим возникает потребность пересмотра некоторых устоявшихся правил заключения договоров, которые перестали отвечать запросам современного рынка, т.е. необходимо создание инструмента, способного устранить частноправовые препятствия, что обеспечивало бы хозяйствующим субъектам возможность заключения и исполнения контрактов внешнеторговой купли-продажи, несмотря на их национальные различия, а также различия правовых систем, к которым они принадлежат.

По этой причине в области унификации международно-правового регулирования контрактов внешнеторговой купли-продажи предпринимаются немалые усилия.

Вместе с тем недостаточно рассматривать договор только как правовую форму, опосредующую разнообразные хозяйственные отношения, не затрагивая при этом его макроэкономическую составляющую. Следует согласиться с М.И. Кулагиным, который считает, что институт договора используется не только в качестве юридической формы обмена, но и как правовой инструмент организации рыночного хозяйства, опосредующий процессы концентрации капитала и производств.

В последнее время в России опубликован ряд работ по исследованию и практическому применению контракта внешнеторговой купли-продажи, однако монографических исследований, посвященных комплексному теоретическому анализу сделок международной купли-продажи с учетом экономических и правовых особенностей, а также практике рассмотрения споров, возникающих из данных правоотношений, недостаточно.

Целью курсовой работы является комплексная характеристика договора внешнеторговой купли-продажи.

Достижению поставленной цели способствуют следующие задачи:

1. Раскрыть понятие договора внешнеторговой купли-продажи.

2. Проанализировать виды договоров внешнеторговой купли-продажи.

3.Рассмотреть основные этапы заключения контракта внешнеторговой купли-продажи.

Поставленная Цель и задачи сформировали структуру курсовой работы, которая состоит из введения, трех параграфов, заключения и списка литературы.

# 1. Понятие контракта внешнеторговой купли-продажи

Развитие мировой экономики на современном этапе характеризуется резким увеличением и усложнением межгосударственных экономических связей. Центральное место в правовом регулировании международного имущественного оборота, который представляет собой совокупность всех гражданско-правовых сделок, занимают контракты внешнеторговой купли-продажи товаров.

Торговые договоры, договоры о торговле и мореплавании, торговые соглашения создают договорно-правовую базу в торгово-экономических отношениях, устанавливают принципы этих отношений, определяют их правовой режим (регулирование таможенного обложения, транспортных связей, торговой и другой экономической деятельности физических и юридических лиц одной страны на территории другой), дают право создавать торговые представительства на территории друг друга.

Контракт внешнеторговой купли-продажи товаров представляет собой коммерческий документ, которым оформляют внешнеторговую сделку и в котором содержится письменная договоренность сторон о поставке товара, а именно обязательство продавца передать определенный товар в собственность покупателя и обязательство покупателя принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму.

Приведенное определение позволяет выделить следующие признаки контракта внешнеторговой купли-продажи.

1. Контрагенты в сделке - из разных стран. В большинстве случаев контракт внешнеторговой купли-продажи характеризуется тем, что заключается с иностранными партнерами.

2. Сделка всегда имеет внешний характер.

3. Перемещение товара через государственную границу двух и более государств (на таможенную территорию другого государства). Перемещение территорию через государственную границу влечет применение к сделке таможенного законодательства.

Так, в соответствии со ст. 12 Таможенного кодекса РФ (далее - ТК РФ) все лица на равных основаниях имеют право на перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу в порядке, установленном ТК РФ, за исключением случаев, предусмотренных ТК РФ, иными федеральными законами и международными договорами Российской Федерации.

Порядок перемещения через таможенную границу валюты Российской Федерации, внутренних ценных бумаг и валютных ценностей регулируется валютным законодательством Российской Федерации, принятыми в соответствии с ним нормативными правовыми актами органов валютного регулирования и ТК РФ.

В качестве средства платежа обычно используется иностранная валюта. В соответствии со ст. 1 Федерального закона от 10 декабря 2003 г. N 173-ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле" к иностранной валюте относятся:

денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монеты, находящиеся в обращении и являющиеся законным средством наличного платежа на территории соответствующего иностранного государства (группы иностранных государств), а также изымаемые либо изъятые из обращения, но подлежащие обмену указанные денежные знаки;

средства на банковских счетах и в банковских вкладах в денежных единицах иностранных государств и международных денежных или расчетных единицах.

В правовом регулировании контракта важную роль играют нормы международных договоров.

Для стран Европейского Союза действует Римская конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам 1980 г., которая при отсутствии соглашения сторон о применимом праве предусматривает применение права страны, наиболее тесно связанного с договором.

Многие западноевропейские страны участвуют в Гаагской конвенции о праве, применимом к международной купле-продаже товаров 1955 г. В соответствии с ее положениями, если сторонами не определено право, подлежащее применению к договору, продажа регулируется внутренним правом страны продавца. Договор регулируется внутренним правом страны покупателя или местопребыванием предприятия, выдавшего заказ, если он был получен в этой же стране либо продавцом, либо его представителем, агентом или коммивояжером (ст. 3).

Для стран СНГ (за исключением Грузии) действует Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности 1992 г. (далее - Соглашение 1992 г.), в соответствии с которым при осуществлении соглашения сторон о применимом праве используется право места совершения сделки (п. "е" ст. 11 Соглашения 1992 г.).

Следует отметить, что многие соглашения, регулирующие коллизионные вопросы договора международной купли-продажи товаров, не вступили в силу. Например, Гаагская конвенция о праве, применимом к переходу права собственности при международной купле-продаже движимых материальных вещей 1958 г., Женевская конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров 1983 г., Гаагская конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров 1986 г.

Важным шагом в целях унификации материальных норм, регулирующих международную куплю-продажу, явилась разработанная Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (далее - Венская конвенция 1980 г.).

Венская конвенция 1980 г. устанавливает унифицированный правовой режим для договоров международной купли-продажи, это важно в связи с существенными различиями в национальном праве разных государств.

Значение Венской конвенции 1980 г. состоит в том, что она:

1) содержит единообразное регулирование заключения и использования договоров международной купли-продажи товаров и в основном позволяет устранить существенные расхождения в национальных законодательствах;

2) способствует ускорению, облегчению и удешевлению коммерческих переговоров, поскольку отпадает необходимость в изучении иностранного законодательства и практики его применения;

3) создает предпосылки для однозначного понимания сторонами договора их прав и обязанностей;

4) содействует устранению возможности навязывания более сильным партнером более слабому односторонних выгодных условий договора, что имеет существенное значение для ликвидации неравноправных дискриминационных отношений в международной торговле;

5) определяет основные обязательства продавца и покупателя по договору;

6) регулирует отношения по субъектам (сторона договора) и объектам (предмету) договора в случае возникновения споров между сторонами, относящимися к государствам, не участвующим в Венской конвенции 1980 г.;

7) устанавливает перечень объектов договора купли-продажи, на которые не распространяется ее действие;

8) определяет признаки договора купли-продажи, к которым Венская конвенция 1980 г. не применяется.

разграничение нарушений на существенные и несущественные с предоставлением потерпевшей стороне в отношении первых более широких прав, включающих в себя отказ от контракта.

Контракту внешнеторговой купли-продажи всегда присущ иностранный элемент, поскольку его стороны имеют разную государственную принадлежность, предметом контракта являются операции по экспорту или импорту товаров, в качестве средства платежа используется валюта, которая является иностранной для обеих или, по крайней мере, для одной из сторон контракта.

Важную роль при заключении контракта внешнеторговой купли-продажи играют стандартные условия договора, разрабатываемые отдельными фирмами или объединениями предпринимателей в определенной сфере деятельности. Так, ряд типовых контрактов разработан международными торговыми ассоциациями Великобритании: Торговой ассоциацией пищевого и кормового зерна (GAFTA), Федерацией ассоциации по торговле маслосемянами, растительным маслом и жирами семян и жира (FOSFA), Британской ассоциацией шерсти, Лондонской ассоциацией какао, Лондонской ассоциацией по торговле каучуком и др.

Под типовым контрактом на практике обычно понимается ряд унифицированных общих условий купли-продажи, сформулированных с учетом торговой практики в зависимости от базисных условий поставки. Однако сами по себе они не являются контрактом, а представляют собой лишь его составную часть. Это примерный договор, содержащий ряд заранее сформулированных унифицированных условий определенного вида, изложенных в письменной форме.

Общими для всех типовых контрактов являются их применение только по соглашению сторон, а также возможность внесения в них изменений договаривающимися сторонами.

Использование заранее подготовленных форм договоров, включающих в себя также и общие условия (проформы договоров), в экономике промышленно развитых стран приобрело массовый характер как в отношениях между предпринимателями, так и при оформлении сделок с участием потребителя.

При разработке текста контракта необходимо исходить из следующих принципов:

1) учет существующей нормативно-правовой базы для контракта внешнеторговой купли-продажи, выработанной мировым сообществом;

2) соблюдение национального законодательства участников договора в части порядка оформления внешнеторговых контрактов;

3) учет наличия типовых контрактов;

4) стороны контракта отстаивают свои взаимные интересы;

5) контрагенты должны учитывать типичные ошибки, допущенные в ранее заключенных контрактах.

По мнению И.Ю. Ленчевского, предварительная подготовка большей части условий контракта позволяет разработать документ гораздо лучшего качества, чем в случае согласования в процессе индивидуальных переговоров; существенно сокращается время на заключение сделки, а контрагенты получают возможность широко использовать накопленный опыт торговли в данной отрасли.

А.С. Комаров и другие ученые также рассматривают такое положение как положительное явление, способствующее более рациональному экономическому обороту, поскольку это значительно снижает временные и материальные затраты участников оборота при оформлении отношений.

Контракт внешнеторговой купли-продажи представляет собой основной коммерческий документ, оформляющий внешнеэкономическую сделку. Его функциями являются, во-первых, юридическое закрепление отношений между контрагентами; во-вторых, определение порядка, последовательности и способов совершения сделок между партнерами; в-третьих, закрепление мер по обеспечению выполнения обязательств сторонами.

Итак, контракт внешнеторговой купли-продажи выполняет следующие функции:

юридически закрепляет складывающиеся между контрагентами внешнеторговые отношения, придает им характер обязательств, выполнение которых защищается законом;

выявляет реальные потребности рынка в товарах;

определяет порядок и способы выполнения взаимных обязательств по контракту, взаимодействие и сотрудничество контрагентов, устанавливает правила их поведения, а также систему контроля над соблюдением этих правил;

предусматривает способы экономической защиты интересов участников договора на случай нарушения ими обязательств.

# 2. Виды контрактов внешнеторговой купли-продажи

В зависимости от принципов, которые лежат в основе классификации, контракты внешнеторговой купли-продажи можно разделить на следующие виды.

В зависимости от характера поставки и специфики взаимоотношений контрагентов:

контракт с разовой поставкой товара, после исполнения, которого юридические отношения между сторонами сделки прекращаются;

контракт с периодической регулярной поставкой товаров от продавца к покупателю в течение определенного срока.

Данные виды контрактов могут иметь как короткий, так и длительный срок исполнения, а основное их отличие состоит в специфике взаимоотношений между участниками.

**В зависимости от формы оплаты за товар**:

контракт с оплатой в денежной форме, который предусматривает расчеты в определенной согласованной сторонами валюте с применением указанных в контракте способа платежа и формы расчетов;

контракт с оплатой в товарной форме, который предусматривает продажу одного или нескольких товаров с одновременной покупкой у контрагента другого товара. Важно отметить, что расчеты в иностранной валюте не производятся. К таким контрактам относятся товарообменные и компенсационные соглашения;

контракт с оплатой в смешанной форме. В таких соглашениях обычно речь идет о строительстве на условиях целевого кредитования предприятия "под ключ" и оплате затрат частично в денежной, а частично в товарной форме. Данные контракты получили название "о разделе продукции", "о промышленной компенсации", "сделки на компенсационной основе", сделки "развитие-импорт". В них фактически связываются три долгосрочные сделки на одну и ту же сумму (без учета процентов по кредиту):

а) контракт купли-продажи технических средств и услуг по сооружению предприятия;

б) соглашение о долгосрочном кредите;

в) долгосрочный контракт на поставку сырья.

С практической точки зрения целесообразно различать лишь договоры международной купли-продажи, регулируемые Венской конвенцией 1980 г., и договоры международной купли-продажи, к которым она неприменима. К числу последних относятся не только сделки между контрагентами, коммерческие предприятия которых находятся в странах, не присоединившихся к Венской конвенции 1980 г., но и, например, весьма распространенные во внешней торговле договоры купли-продажи электроэнергии, ценных бумаг, морских и воздушных судов и др.

**В зависимости от характера перевозки товара:**

договоры купли-продажи товара, предусматривающие перевозку, в которых отчуждатель не обязан передать товар в определенном месте, однако обязан его сдать первому независимому перевозчику для передачи приобретателю.

договоры купли-продажи товара, предусматривающие перевозку, в которых отчуждатель обязан сдать товар независимому перевозчику в определенном месте для последующей передачи приобретателю (ст. 67(1) второе предложение Венской конвенции 1980 г., CIF, CFR, FAS, FOB Инкотермс 2000).

**В зависимости от характера поставки:**

контракт с разовой поставкой (разовое соглашение, разовая сделка) предусматривает поставку одной стороной другой стороне согласованного между ними количества товара к определенной установленной в контракте дате. После выполнения сторонами взятых на себя обязательств юридические отношения между ними прекращаются.

Разовые контракты бывают двух типов:

а) с короткими сроками поставки (на сырьевые товары);

б) с длительными сроками поставки (на комплектное оборудование, суда и др.);

контракт с периодической поставкой предусматривает регулярную периодическую поставку согласованного в нем количества товара на протяжении установленного срока. Этот срок может быть коротким (обычно годичным) и длительным, составляющим в среднем 5-10, а иногда 15-20 лет. Контракты с краткосрочными сроками называются краткосрочными или годичными; контракты с длительными сроками называются долгосрочными.

# 3. Основные этапы заключения контракта внешнеторговой купли-продажи

Процедура заключения и исполнения контракта внешнеторговой купли-продажи включает в себя ряд последовательных этапов, на каждом из которых разрешаются конкретные задачи и выполняются формальности, связанные с оформлением, пересылкой и обработкой документации, необходимой для исполнения данного контракта.

Прежде чем выделить основные этапы заключения внешнеторгового контракта, рассмотрим основные этапы типовой коммерческой сделки.

I этап - установление делового контакта с партнерами:

1. Предложение поставщика - оферта (твердая или свободная), деловые письма, проект контракта, факс-телекс, сообщение.

2. Ответ покупателя на размещение заказа - акцепт, контроферта, встречный запрос.

3. Обращение покупателя о конкретном предложении - запросы, заказы, инициативные письма.

4. Вызов на торги продавца - приглашение, уведомление.

5. Ответ продавца на запрос - оферта, проформа, проект контракта.

6. Подтверждение продавцом контракта.

7. Согласие на участие в торгах - тендер.

8. Платежные способности покупателя - справки, запросы, банк или коммерческие отзывы.

II этап - оформление заказов покупателей:

1. Принятие заказов продавцом - безусловный акцепт, проект контракта, индент.

2. Оформление сделки - акцепт твердой оферты продавца, встречная оферта.

3. Указание о поставке - график поставки, закупочный ордер, индент.

III этап - обеспечение поставки и расчетов:

1. Определение контрактной цены - консульский счет, счет-фактура, фирм-каталоги, прейскуранты, бирж-котировки, конкурентный лист.

2. Определение базисных условий поставки - ИНКОТЕРМС-2000.

3. Согласование условий расчета и способа платежа - аккредитивное письмо, инкассовое поручение, чеки, платежные расписки и требования.

IV этап - исполнение заказа продавцом:

1. Подготовка товара к погрузке - процедура счета - предварительный счет, счет-проформа, счет-спецификация, упаковочный лист, сертификаты, извещение о готовности к отгрузке.

2. Поставка и транспортировка, страхование - счет-фактура, консульский счет, сертификаты, извещение о поставке, транспортная накладная, извещение об отгрузке, транзитный сертификат, страховой полис.

3. Таможенная очистка - таможенные декларации.

4. Выставление платежного счета - коммерческий счет, платежное требование, счет к оплате, кредит, выписка из счета, счет продаж.

К основным этапам заключения внешнеторгового контракта относятся следующие.

Изучение конъюнктуры рынка по интересующему товару.

Намереваясь заключить контракт, предприниматель проводит комплексное изучение и анализ рынка по следующим направлениям:

вид продукции, которую он намерен производить, ее качество, возможные преимущества и недостатки по сравнению с уже имеющимися на рынке аналогами, сравнительная экономическая эффективность с учетом затрат на производство и сбыт (полных издержек);

рынок и рыночная сегментация: выявление и изучение конкретного потребителя продукции, и поиск своей ниши на рынке;

возможные покупатели и сложившийся на рынке потребительский спрос;

условия конкуренции на рынке конкретной продукции, изучение возможных конкурентов.

Направление предложения (оферты) и в ответ его соответствующего подтверждения (акцепта) либо обмен официальными сообщениями по электронной почте, факсу о намерении и готовности обсуждать условия предполагаемого контракта между предполагаемыми продавцом и покупателем.

Согласно ст. 14. Венской конвенции 1980 г. оферта является предложением о заключении договора, если оно достаточно определенно и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта.

В оферте указываются:

наименование товара;

количество предлагаемого товара в принятые единицах измерения;

качество;

цена за единицу измерения товара;

условия поставки;

условия платежа (с возможным предоставлением кредита);

характер тары и упаковки;

порядок приема-сдачи товара;

общие условия поставки;

срок действия предложения.

Аналогичное определение оферты закреплено в ст. 2.1.2 Принципов УНИДРУА.

Согласно ст. 435 ГК РФ предложение, признаваемое офертой, должно:

а) быть достаточно определенным и выражать явное намерение лица заключить договор. Без намерения лица заключить договор он не может быть заключен, даже если это лицо сообщило контрагенту все существенные условия договора;

б) содержать все существенные условия договора. В соответствии с п. 1 ст. 432 ГК РФ договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

Важно отметить, что условия контракта принято делить на **существенные** и **несущественные.**

***Существенные условия*** (condition) контракта - условия, без которых он не имеет юридической силы (с точки зрения международного права это условие о предмете договора; с точки зрения российского права - условие о предмете договора и сроке поставки).

В литературе к существенным условиям кроме предмета также относят: а) наименование сторон-участников сделки; б) количество и качество; в) базисные условия поставки; г) цену; д) условия платежа; е) санкции и рекламации (штрафы, претензии); ж) юридические адреса и подписи сторон.

***Несущественные условия*** (warranty) контракта - условия, невключение которых в контракт не влечет его недействительности. Т.е. нарушение несущественных условий контракта одной стороной контракта не является для другой стороны основанием для расторжения контракта, вместе с тем она вправе требовать выполнения обязательств и возмещения убытков.

К несущественным (дополнительным) условиям обычно относят: а) условия сдачи-приемки товара; б) условия страхования; в) отгрузочные документы; г) гарантии; д.) упаковку и маркировку; е) форс-мажорные обстоятельства; ж) арбитражную оговорку; З.) прочие условия.

Кроме того, условия контракта классифицируют с точки зрения их универсальности на индивидуальные и универсальные.

К индивидуальным, т.е. тем, которые присущи только одному конкретному контракту, относят:

1) наименование сторон в преамбуле;

2) предмет контракта;

3) качество товара;

4) количество товара;

5) цену;

6) срок поставки;

7) юридические адреса и подписи сторон.

К универсальным условиям относят:

1) условие сдачи-приемки товара;

2) базисные условия поставки;

3) условия платежа;

4) упаковку и маркировку;

5) гарантии;

6) санкции и рекламации;

7) форс-мажорные обстоятельства;

8) арбитраж

Во внешнеторговом обороте оферты выдаются в различных формах:

**письменно** - в виде делового письма, направляемого адресату почтой или вручаемого лично, сообщения по телеграфу, телетайпу, факсу, электронной почте, путем передачи (вручения) проекта контракта, подписанного оферентом, а в некоторых случаях в виде проформы счета на предназначенный к поставке товар;

**устно** - по телефону или при личной встрече. Как правило, предложение, сделанное в устной форме, сопровождается письменным подтверждением (например, деловым письмом);

**в смешанной форме** - частично письменно и дополнительно в устной форме либо первоначально устно с последующим письменным подтверждением. Например, оферент сначала передает адресату стандартные общие условия продажи, а в последующем стороны устно согласовывают условия конкретной сделки.

**Виды оферты:**

1) в зависимости от намерений оферента:

***твердая оферта*** - это предложение на продажу партии товара одному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец связан своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другим покупателям. В самом тексте такой оферты целесообразно указывать, что товар предлагается твердо с ответом до определенного срока (дата, час). Это позволяет сторонам предполагаемой сделки избежать неоднозначного понимания характера оферты;

***свободная (нетвердая) оферта*** - это предложение на продажу партии товара одновременно нескольким возможным покупателям без указания срока ответа и поэтому не связывает оферента своим предложением. Однако в этом случае покупатели могут предположить, что предлагаемый товар имеется в избыточном количестве, и попытаются воспользоваться этой ситуацией для снижения цены и получения иных уступок по коммерческим условиям предложения;

в зависимости от того, какая сторона - продавец или покупатель выступает с инициативой заключения договора:

инициативная оферта - применяется по усмотрению оферента в тех случаях, когда он не опасается раскрыть свое намерение заключить сделку;

пассивная оферта - направляется в ответ на полученный запрос контрагента.

Резюмируя вышеизложенное, необходимо выделить следующие отличительные особенности оферты:

1) оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты.

Кроме того, оферта, даже когда она является безотзывной, может быть отменена оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней;

2) пока договор не заключен, оферта может быть отозвана, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправления им акцепта.

Между тем оферта не может быть отозвана в случаях: если в оферте указывается путем установления определенного срока для акцепта или иным образом, что она является безотзывной;

если для адресата оферты было разумным рассматривать оферту как безотзывную и адресат оферты действовал, полагаясь на оферту;

3) лицо, которому направлена оферта (адресат оферты), может отклонить оферту либо акцептовать ее.

Оферта теряет силу, когда сообщение об отклонении оферты получено оферентом;

4) оферта должна быть акцептована в течение срока, указанного оферентом. В случае если такой срок не указан, в течение разумного срока с учетом конкретных обстоятельств, включая скорость средства связи, используемого оферентом.

Устная оферта должна быть акцептована немедленно, если обстоятельства не говорят об ином.

Акцептом признается согласие лица, которому адресована оферта, принять это предложение, причем не любое согласие, а лишь такое, которое является полным и безоговорочным.

Особенности акцепта:

1) акцепт оферты вступает в силу, когда акцепт получен оферентом;

2) молчание или бездействие не является акцептом;

3) акцепт может быть отменен, если сообщение об отмене получено оферентом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был вступить в силу;

4) акцепт, полученный с опозданием, сохраняет силу, если оферент без неоправданной задержки сообщит об этом адресату оферты или направит ему соответствующее уведомление;

5) акцепт считается отмененным, если сообщение об отмене получено оферентом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был вступить в силу;

6) не является акцептом и представляет собой встречную оферту ответ на оферту, который содержит дополнения, ограничения или иные изменения по сравнению с тем, что указано в оферте.

Покупатель, получив оферту, может:

а) согласиться с условиями оферты и послать продавцу акцепт или письмо, информирующее продавца о намерениях начать переговоры по заключения контракта;

б) не согласиться с одним или несколькими условиями (пунктами) оферты и послать:

контроферту, т.е. предложение с указанием своих условий и срока для ответа;

запрос, т.е. документ, уточняющий некоторые желаемые условия и адресуемый будущему продавцу в целях получения предложения;

в) не посылать никаких документов в течение установленного срока, что означает отказ от заключения сделки на предложенных условиях.

3. Подготовка проекта контракта на основе первой версии, предложенной одной из сторон, участвующей в контракте: продавцом или покупателем.

На данном этапе совершается несколько действий:

1) осуществляется подготовка текста контракта, в текст вносятся все достигнутые сторонами договоренности и поправки;

2) определяется процедура подписания контракта и устанавливается перечень документов, которые необходимо будет представить участникам на момент подписания текста контракта.

Кроме соблюдения требований законодательства о форме контракта, стороны должны руководствоваться правилами техники оформления контракта, а именно:

а) определяется сторона, ответственная за подготовку контракта к его подписанию (эта обязанность может быть возложена и на внешнего юридического консультанта);

б) отслеживаются все изменения, вносимые в первоначальный текст контракта. В тексте каждого контракта проверяются нумерация и ссылки. Особое внимание уделяется перекрестным ссылкам и отсутствию противоречий в тех условиях договоров, которые требуют взаимного согласования;

в) проводится окончательная проверка на предмет того, что все достигнутые договоренности, поправки, предложения внесены в тексты договоров;

г) заполняются все свободные графы (реквизиты, наименования), за исключением тех, в которые информация (даты, фамилии, имена и должности) будет заноситься в момент подписания договоров;

Д) при необходимости обеспечивается перевод текста на иностранный язык и распечатывается достаточное количество его экземпляров, каждый из которых постранично проверяется с целью устранения технических дефектов;

е) стороны переходят к заключительному этапу построения договорной системы.

4. Переговоры, обсуждение основных условий контракта, представленного продавцом или покупателем, обсуждение сроков поставки, технической спецификации и цены за единицу товара или за всю партию, подлежащую поставке.

Подготовка к конкретным коммерческим переговорам включает в себя два основных направления:

1) четкое определение стратегической цели предстоящих переговоров и изыскание средств достижения этой цели, для чего формируется позиция российской стороны на переговорах и разрабатывается тактика их проведения;

2) планирование и осуществление организационно-технических мероприятий, которые будут способствовать рациональному и эффективному проведению переговоров.

Лицам, проводящим переговоры, и остальным их участникам полезно заранее обстоятельно изучить предмет обсуждения, ориентируясь на следующие рекомендации:

возможно, полнее знать специфику товара (как объекта товароведения), его свойства, ассортимент, качественные характеристики, технические параметры, особенности производства и потребления;

иметь достаточное представление о проблемах конкретного товарного рынка, его конъюнктурообразующих факторах, тенденциях развития, динамике цен;

располагать информацией об иностранной фирме-контрагенте, ее должностных лицах и представителях, участвующих в переговорах;

изучать психологические аспекты делового общения, психологические типы собеседников, особенности психологии конкретных партнеров, суметь их заинтересовать, расположить к себе, убедить, чтобы добиться желаемого результата;

овладевать знанием иностранных языков, на котором говорят зарубежные партнеры, и совершенствовать эти знания;

владеть основами внешнеторгового дела и стремиться проникать в его тонкости;

не замыкаться в узко специальных вопросах, проявлять широкий кругозор и обладать должной эрудицией.

5. Внесение поправок, изменений к контракту продавцом и покупателем, обмен версиями проекта контракта в виде файлов по электронной почте в целях ускорения процесса подготовки контракта.

6. Проверка условий контракта коммерческим, юридическим, техническим, логистическими отделами фирмы, возможные окончательные поправки, изменение к контракту, обсуждение всех положений контракта продавцом и покупателем.

7. Подписание оригиналов контракта в экземплярах по количеству сторон (заключение контракта).

На данном этапе стороны определяют процедуру подписания контракта, место, время подписания, представителей сторон, которые будут подписывать договоры от имени каждого участника. Проверяется наличие всех необходимых документов, уточняется перечень вопросов, не согласованных между сторонами, требующих разрешения в будущем, проводится оценка обстоятельств, которые могут повлиять на исполнение контракта.

Затем следует процедура подписания договоров. Круг лиц, обладающих правом подписи контракта внешнеторговой купли-продажи от имени российской организации, включает в себя две категории:

лица, имеющие такое право по должности, что необходимо отражать в учредительных документах соответствующей организации. Как правило, такими лицами являются: руководитель организации, его заместители, а также руководители некоторых подразделений этой организации;

лица, уполномоченные доверенностью, которая подписывается руководителем организации. Такая доверенность может быть выдана любому работнику этой организации либо другим лицам, представляющим интересы юридического лица внутри государства или за рубежом

**4. Содержание контракта внешнеторговой купли-продажи**

Как показывает практика заключения контрактов внешнеторговой купли-продажи товаров, наряду с очень краткими контрактами, содержащими минимум условий (предмет контракта, включающий наименование и количество товара; цена с указанием базиса поставки; требования к качеству; срок поставки; условия платежа), нередко заключаются многостраничные и достаточно подробные контракты, предусматривающие значительное число дополнительных условий.

Существует мнение, что такие многостраничные контракты не всегда дают положительный результат для сторон:

такие контракты составляются, как правило, по трафарету, недостаточно учитывающему вид товара, являющегося предметом купли-продажи, т.е. одинаковые условия, предусматриваются в отношении как всех видов продовольственных и промышленных товаров, так и машин и оборудования;

контракты примерно одинакового содержания составляются независимо от того, с партнером из какой страны они заключаются, и без учета применимого права;

при составлении контрактов достаточно редко используются ссылки на принятые в международной торговле стандартные условия купли-продажи;

стремление предусмотреть в контракте условия на все случаи, которые могут возникнуть при его исполнении, с одной стороны, осложняет переговоры при заключении контракта, а с другой - приводит к отягощению контракта большим числом общих положений, зачастую более точно сформулированных, и к большой выгоде для российской стороны в применимых нормах права.

**4.1 Предмет контракта**

Предмет контракта представляет собой основное правоотношение, реализуемое в договоре. Он является существенным условием любого контракта, поскольку без его указания договор считается недействительным, и его роль состоит в том, чтобы по нему можно было определить вид договора.

Для того чтобы стороны точно знали, какой вид договора они заключают, необходимо, чтобы в разделе "Предмет контракта" было указано следующее:

наименование и полная характеристика товара. В случае если существо товара невозможно достаточно коротко описать в контракте (например, поставляется сложное оборудование), оно обозначается общими чертами, но в контракте делается ссылка на техническую документацию, которая в данном случае должна признаваться неотъемлемой частью соглашения;

полное коммерческое наименование товара, ассортимент, размеры, модели, комплектность, страна происхождения товара и другие данные, необходимые для описания товара, включая ссылки на международные и (или) национальные стандарты на продукцию;

тара (упаковка), маркировка товара, наименование тары или упаковки в соответствии с международным классификатором "Коды для видов груза, упаковок и материалов упаковок (с дополнительными кодами для наименований упаковок)", описание и требование к маркировке товара;

объем, вес, количество товара; объем груза, его вес с упаковкой (брутто) или без нее (нетто) в согласованных единицах измерения.

**4.2 Цена контракта**

Цена - это денежное выражение стоимости товара, а в контракте внешнеторговой купли-продажи - одно из его существенных условий. На практике цена, как правило, согласовывается в основном подписанном документе, а в некоторых случаях - в дополнительных соглашениях, спецификациях и т.д.

В контракте внешнеторговой купли-продажи определяют, во-первых, общую стоимость предназначенных для поставки товаров по ценам на дату его подписания; во-вторых, наименование и код валюты, в которой оценен товар в соответствии с классификатором валют, используемым для целей таможенного оформления.

При составлении текста контракта внешнеторговой купли-продажи сторонам целесообразно точно определять цены поставляемого товара. При этом способ фиксации цены определяется, когда она устанавливается в контракте - в момент его заключения, на протяжении срока его действия или в момент его исполнения.

Основными проблемами, которые следует решить при установлении цены на товар, являются следующие:

на какие цены ориентироваться экспортеру при установлении цены предложения и импортеру при определении целесообразности закупки (уровень цены);

как соотносится цена товара с расходами по доставке товара покупателю (базис цены);

каким способом рассчитать цену на товар;

как зафиксировать цену в контракте;

в какой валюте установить цену товара, производить платеж;

как избежать валютных рисков

Поскольку контракт, как правило, заключается на длительный срок, сторонам приходится дополнительно согласовывать цены на поставляемые товары (по причине инфляции, сезонных колебаний цен, изменения конъюнктуры рынка и т.д.). Такие изменения обычно оформляются протоколом согласования цен, являющимся неотъемлемой частью договора поставки. При этом в каждом последующем протоколе изменение цены согласовывается на часть товаров, оставшихся не отправленными на дату ее изменения.

В контракте может быть предусмотрено, что стороны согласовывают цену на товары до начала каждого месяца (квартала и т.д.) либо перед отгрузкой каждой партии товаров. В этом случае необходимо определить, кто посылает предложение о цене, в какой срок дается подтверждение, как решаются возможные разногласия. В предусмотренных законом случаях применяются цены (тарифы, расценки, ставки и т.п.), устанавливаемые или регулируемые уполномоченными на то государственными органами. В данном разделе договора следует также определить, что включается в цену товара и что оплачивает покупатель, а какие расходы берет на себя поставщик.

Цена товаров может использоваться как средство стимулирования сторон к надлежащему исполнению обязательств. Для этого в договоре устанавливают дифференцированные цены или изменяющиеся коэффициенты.

Например, в случае предварительной оплаты предусматривают снижение цены на 5 - 10%, при отгрузке товаров точно в срок товары оплачиваются по одной цене, при просрочке исполнения цены последовательно уменьшаются.

Покупатель обязан оплачивать поставляемые товары с соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных договором поставки. Расчеты по договору поставки могут осуществляться следующим образом: предварительная оплата, оплата по факту, плановые платежи, зачет взаимных требований и т.д.

Расчет наличными деньгами для контракта внешнеторговой купли-продажи нехарактерен. Обычно расчеты осуществляются безналично платежными поручениями, по аккредитиву, чеками, по инкассо, а также в иных формах, предусмотренных законом, установленными в соответствии с ним банковскими правилами и применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота (п. 1 ст. 862 ГК РФ). Если соглашением сторон порядок и форма расчетов не определены, то расчеты осуществляются платежными поручениями (п. 1 ст. 516 ГК РФ).

**5. Ответственность сторон контракта**

Ответственность за нарушение контракта в сфере предпринимательства представляет собой предусмотренную законом или соглашением сторон санкцию за совершенное правонарушение, связанную с дополнительными обременениями для правонарушителя в виде лишения его субъективных прав или возложения иных дополнительных имущественных обязанностей.

Приведенное определение позволяет выделить следующие признаки ответственности:

ответственность предусмотрена национальным законодательством государства либо нормой, содержащейся в международном договоре;

ответственность, как правило, характеризуется мерами имущественного воздействия на субъектов предпринимательских отношений или отношений, приравненных законом в вопросе ответственности к гражданско-правовым;

ответственность возникает в связи с неправомерным поведением субъектов;

ответственность есть мера государственного принуждения, за исключением случаев добровольного возложения правонарушителем на себя ответственности, а также случаев применения мер ответственности потерпевшим к правонарушителю в порядке самозащиты своих прав;

ответственность наступает перед потерпевшим, в имущественной или моральной сфере которого деликт вызвал отрицательные последствия;

ответственность имеет главной целью восстановление нарушенного субъективного права потерпевшего либо предоставление ему надлежащей компенсации за утрату (умаление) этого права;

ответственность всегда несет в себе карательный элемент, налагаемый помимо правовосстановительного элемента;

ответственность, помимо правовосстановительного (компенсационного) и карательного элементов, имеет также воспитательный элемент, нормализуя гражданский оборот примерами отрицательных последствий деликтов для правонарушителей, придавая уверенности правомерно действующим субъектам в защите их прав от возможных нарушений;

ответственность есть санкция, но санкция - более широкое понятие (по объему), чем гражданско-правовая ответственность.

Вопрос об ответственности сторон зависит от следующих факторов:

от применимого к контракту права, в том числе международных договоров, прежде всего Венской конвенции 1980 г.;

от условий контракта.

**5.1 Порядок разрешения споров**

В разделе "Рассмотрение споров" сторонам рекомендуется оговаривать порядок предъявления и рассмотрения неурегулированных претензий, порядок платежей по претензиям, рассмотрение спорных вопросов в арбитраже, а также указывать, правом какого государства будут регулироваться отношения по контракту.

Традиционно разрешение правовых конфликтов осуществляется с помощью правосудия. Однако в сфере внешнеторгового оборота не всегда целесообразно решать возникающие конфликты при помощи суда. Это связано с тем, что рассмотрение спора в государственном суде зачастую связано с многочисленными рисками и трудностями.

В юридической литературе к таковым относятся следующие:

незнание обязательного для применения иностранным государственным судом процессуального порядка, что на практике означает необходимость обращения к услугам местного адвоката;

обязательность осуществления судебного разбирательства на языке государства местонахождения суда, в связи, с чем возникает необходимость перевода всех документов, касающихся спора, на язык, подлежащий применению;

наличие нескольких инстанций и свойственный государственному суду процессуальный формализм, что способствует затягиванию разбирательства и влечет дополнительные расходы;

отсутствие необходимой компетенции у судей, поскольку подготовка судей государственных судов рассчитана на применение норм национальной правовой системы, хотя условия контракта не всегда подчиняются материальному праву данного государства;

неравное отношение к сторонам спора, в силу того что судьи государственных судов достаточно часто склонны более снисходительно относиться к участникам разбирательства, которые являются субъектами данного государства;

ограниченная возможность исполнения решения государственного суда на территории иностранного государства в силу отсутствия универсальных международных договоров, позволяющих осуществлять принудительное исполнение решения государственного суда одного государства на территории другого государства.

Желание участников контракта внешнеторговой купли-продажи избежать рассмотрения дела в суде иностранного государства, а следовательно, свести к минимуму влияние перечисленных негативных моментов, возникающих при рассмотрении дела в суде иностранного государства, способствовало поиску новых, экономичных, эффективных и простых методов урегулирования конфликтов. Очевидным фактом является то, что для разрешения споров стороны внешнеторговых контрактов выбирают альтернативные способы урегулирования конфликтов, прежде всего речь идет о международном коммерческом арбитраже.

Контракт внешнеторговой купли-продажи является наиболее распространенной юридической формой внешнеэкономической сделки, опосредующей взаимоотношения российских и зарубежных предпринимателей. Его разработка, выработка условий и составление проекта, заключение и исполнение требуют специальных знаний и навыков, учета специфических особенностей внешнего рынка.

Кроме того, данное соглашение, с одной стороны, определяет отношения между продавцом и покупателем товара, а с другой стороны, служит правовой предпосылкой возникновения иных правоотношений. С момента заключения контракта внешнеторговой купли-продажи товара его сторонам открывается правовая возможность вступить в прямые правоотношения с перевозчиком, кредитными организациями, страховщиками. Каждая часть данной триады есть самостоятельные договоры, имеющие в своем составе иностранный элемент. Только в комплексе, т.е. будучи вместе взятыми, они составляют конструкцию контракта внешнеторговой купли-продажи.

**Заключение**

В условиях глобализации, которая охватила все сферы жизни общества, меняется содержание международного торгового оборота. Его современными отличительными чертами являются: расширение предметов торговли, возникновение новых мировых рынков валюты и капиталов; появление новых видов контрактов; усиление роли универсальных международных договоров по вопросам торговли, услуг, результатов интеллектуальной деятельности; внедрение в торговлю новых информационных технологий; активизация деятельности международных экономических организаций.

Контракт внешнеторговой купли-продажи является наиболее распространенной юридической формой внешнеэкономической сделки, опосредующей взаимоотношения российских и зарубежных предпринимателей. Его разработка, выработка условий и составление проекта, заключение и исполнение требуют специальных знаний и навыков, учета специфических особенностей внешнего рынка.

Кроме того, данное соглашение, с одной стороны, определяет отношения между продавцом и покупателем товара, а с другой стороны, служит правовой предпосылкой возникновения иных правоотношений. С момента заключения контракта внешнеторговой купли-продажи товара его сторонам открывается правовая возможность вступить в прямые правоотношения с перевозчиком, кредитными организациями, страховщиками. Каждая часть данной триады есть самостоятельные договоры, имеющие в своем составе иностранный элемент. Только в комплексе, т.е. будучи вместе взятыми, они составляют конструкцию контракта внешнеторговой купли-продажи.

Для реализации контракта внешнеторговой купли-продажи товаров продавец должен провести комплексное исследование рынка и изучить, прежде всего:

1) конъюнктуру рынка товара, являющегося объектом договора, т.е. выявить осуществляемый и ожидаемый на него спрос, определить уровень цен, а также тенденции их изменения;

2) торгово-политические, транспортные и правовые условия работы на рынке, в частности содержание межправительственных соглашений, регулирующих ввоз товара;

3) систему государственного регулирования внешней торговли в стране-импортере, включая уровень таможенного обложения предлагаемого экспортером товара, нетарифные барьеры-запреты и ограничения, квоты и лицензирование, сертификацию товара, а также законодательство, регулирующее деятельность иностранных фирм в стране покупателя, и т.п.;

4) фирменную структуру рынка, определить организации, которые играют ведущую роль на рынке данного товара и могут быть потенциальными партнерами либо конкурентами, исследовать формы и методы их работы на рынке.

Вопросы международной купли-продажи входят в круг научных интересов ряда отечественных ученых. Широко известны труды Л.П. Ануфриевой, М.П. Бардиной, А.П. Белова, М.М. Богуславского, Е.В. Брунцевой, М.И. Брагинского, А.П. Вершинина, Н.Г. Вилковой, В.В. Витрянского, И.Н. Герчиковой, И.В. Елисеева, И.С. Зыкина, В.А. Канашевского, А.С. Комарова, А.Л. Маковского, В.А. Мусина, Е.Ф. Прокушева, М.Г. Розенберга, Е.А. Суханова и др.

**Литература**

**контракт внешнеторговый продажа**

1. Гражданский Кодекс РФ
2. Арустамов Э.А., Андреева Р.С. Внешнеэкономическая деятельность. - М.: ЗАО "Интерэксперт", 2008. - С. 105-107.
3. "Бейкер и Макензи": Международный коммерческий арбитраж. Государства Центральной и Восточной Европы и СНГ: Учебно-практическое пособие. / Отв. ред. А. Тынель, В. Хвалей. М.: БЕК, 2001. С. 4, 5.
4. Боуш Г.Д. Внешнеэкономическая деятельность. - Омск, 2003. - С. 48
5. Воронкова О.Н., Пузакова Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управления. - М.: Экономистъ, 2008. - С. 257-258.
6. Гражданское и торговое право зарубежных государств: Учебн.: В 2 т. Т. II / Отв. ред. Е.А. Васильев, А.С. Комаров. - М.: Международные отношения, 2005. - С. 14, 15.
7. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность. - М.: Дело, 2007. - С. 85.
8. Денисова Н.И., Диянова С.Н., Штессель Э.М. Организация предпринимательства в сфере коммерции: Учебн. пособие. - М.: Магистр, 2008. - С.
9. Елисеев И.В. Гражданско-правовое регулирование международной купли-продажи товаров. - СПб.: Юрид. Центр Пресс, 2002. - С. 100.
10. Кастрюлин Д.Ф. Переход риска утраты товара по договору международной купли-продажи. - Саратов: Изд-во ГОУ ВПО "Саратовская государственная академия права", 2006. - С. 97.
11. Кулагин М.И. Избранные труды. - М.: Статут, 1997. - С. 259
12. Ленчевский И.Ю. Международная торговля: современное состояние, операции и сделки, расчеты, валютные отношения: Учебн. пособие. - М.: Изд-во МСХА, 2005. - С. 94-96.
13. Международное регулирование внешнеэкономической деятельности. / Под ред. В.С. Каменкова. М.: Изд-во деловой и учебн. лит-ры; Мн.: Дикта, 2005. С. 392.
14. Николюкин С.В. Внешнеторговые сделки и обычаи в международном коммерческом обороте. - М.: Юрлитинформ, 2009. - С. 32.
15. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. М.: Книжный мир, 2007. С. 28.
16. Ростовский Ю.М., Гречков В.Ю. Внешнеэкономическая деятельность. - М.: Магистр, 2008. - С. 162, 163.
17. Шмиттгофф К.М. Экспорт: право и практика международной торговли / Пер. с англ. - М.: Юрид. лит., 1993. - С. 51.