Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

Контрольная работа

по Коммерческому праву

тема: Понятие и содержание внешнеторгового договора.

План

Введение

1. Понятие внешнеторгового договора

2. Содержание внешнеторгового договора

Заключение

Литература

Введение

В современных условиях отмечается усиление процессов интеграции России в мировую экономику. Немаловажную роль в данном процессе играет налаживание торговых связей российских хозяйствующих субъектов с зарубежными контрагентами, способствующее развитию внешнеторговой деятельности страны.

Внешнеторговая деятельность – деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью.[[1]](#footnote-1)

Внешнеторговая деятельность осложнена существованием «иностранного элемента», что обуславливает наличие специальных нормативных правовых актов, регулирующих внешнеторговую деятельность. Базовым документом правового регулирования внешнеторговой деятельности является Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» и ряд других нормативных актов Российской Федерации.

Большое значение во внешнеторговой деятельности принадлежит международным договорам. Основным международным актом во внешней торговле является заключенная в г. Вене Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., вступившая в силу для СССР в 1991 г. Венская конвенция является основным документом регулирующим порядок заключения договоров международной купли-продажи товаров, его основные условия, а также права и обязанности сторон.

1. Понятие внешнеторгового договора

Внешнеторговый договор – основной коммерческий документ внешнеторговой операции, свидетельствующий о достигнутом соглашении между сторонами. Предметом внешнеторгового договора может быть купля-продажа (поставка) товара, выполнение подрядных работ, аренда, лицензирование, предоставление права на продажу, консигнация и др.

Несмотря на то, что национальное законодательство целого ряда стран, в т.ч. в России, признает внешнеторговый договор только в письменной форме, в международной практике допускается устная форма заключения внешнеторгового договора. Права и обязанности сторон по внешнеторговому договору обычно вступает в силу с момента его заключения (подписания). Вместе с тем законодательство ряда стран признает внешнеторговый договор, заключенные путем переписки.

Внешнеторговые договоры различаются между собой, как по продолжительности действия, так и по целевому назначению. Одни из них предусматривают поставку товара к определенному сроку, причем в случае нарушения продавцом установленного срока поставки, покупатель вправе немедленно расторгнуть внешнеторговый договор. Другие заключаются на срок от 3 до 5 лет и более, обычно при регулярных и массовых поставках либо при растянутости во времени срока выполнения обязательств по внешнеторговому договору.

При прямых связях между предприятиями в целях оперативного обмена заключаются годовые внешнеторговые договоры, в которых указывается согласованная сумма взаимных поставок в течение года, как правило, на сбалансированной основе.

Специальные внешнеторговые договоры нацелены на обеспечение проектно-монтажных работ, техобслуживания, поставок специализированной продукции, запасных частей и др.

Рамковые внешнеторговые договоры включают лишь основные согласованные условия, которые не считаются окончательными, подлежат последующему уточнению в ходе выполнения соответствующих работ. Еще большей расплывчатостью, размытостью обязательств отличаются внешнеторговые договоры намерения. Расчеты за поставки товаров (услуг) по внешнеторговому договору могут производится в иностранной, международной, национальной валюте и на безвалютной основе.

2. Содержание внешнеторгового договора

Международная практика выработала целый ряд требований, предъявляемых обычно к содержанию и структуре международных коммерческих контрактов. На территории нашей страны такая практика закреплена в Письме ЦБ РФ N 300 «О рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов» от 15 июля 1996 г.

Международные коммерческие контракты обычно содержат несколько разделов, располагаемых в определенной логической последовательности, хотя содержание и даже структура контрактов могут меняться в зависимости от специфики товара и целого ряда других условий:

- Определение сторон контракта с указанием их полного официального наименования и адресов располагается на первой странице контракта, где указывается его регистрационный номер, место и дата подписания. Указание места подписания имеет большое значение для определения того, право какой страны применимо к контракту, если какой-либо вопрос в нем прямо не урегулирован. С учетом этого нередко в качестве места подписания указывается г. Москва, даже если фактически контракт подписывался за границей – это повышает шансы на то, что юрисдикционным органом в качестве применимого будет признано российское право.

- Предмет контракта. В этом разделе указывается наименование товара, его количество, комплектность, технические характеристики и качество. В этом же разделе определяются и базисные условия. Наименование товара дается, как правило, в соответствии с таможенной классификацией страны назначения или согласно международным стандартам. Количество определяется в метрической системе мер и весов или в других системах и единицах измерения (например, в мешках, кипах, бочках и т.д.). Контракты предусматривают следующие способы согласования качества:

1) соответствие товара определенному стандарту, сложившемуся в международной торговле;

2) соответствие качества товара определенному образцу;

3) использование показателя faq (fair average quality) – «хорошее среднее качество».

- Цена товара. Цена товара является существенным условием контракта и может выступать в нескольких видах:

а) твердая цена, которая указывается в контракте и не подлежит изменению в течение всего срока действия контракта;

б) скользящая цена, которая указывается в контракте, но может подвергаться соответствующей корректировке в случае изменения ценообразующих факторов (заработной платы, стоимости сырья и оборудования по производству товара) в период действия контракта. В контракте обычно оговариваются и пределы отклонения фактической цены от контрактной в ту или другую сторону (например, + 15%);

в) цена с последующей фиксацией, которая не указывается в контракте, а определяется соответствующей котировочной ценой товара на момент исполнения контракта. Котировочными ценами выступают:

справочные цены, которые публикуются в прейскурантах, бюллетенях и иных периодических изданиях. Реальные цены оказываются ниже справочных;

цены статистики международной торговли, которые рассчитываются как общая сумма, вырученная от продажи отдельных товаров, деленная на их количество;

биржевые цены, которые выступают как реальные цены сделок, совершаемых на бирже в тот или иной момент;

цены аукционов, которые выступают как реальные цены сделок, заключенных на международных торгах.

- Сроки поставки товара. Сроки поставки товара указываются либо в виде конкретных дат, либо как квартальные, полугодовые, годовые, либо в виде периода времени с даты подписания контракта. Во избежание споров в контракт обычно включается четкая формулировка о том, что считается датой поставки товара. Необходимо также сделать оговорку о том, допускается ли досрочная поставка. Покупателю важно знать время фактической отгрузки товара с тем, чтобы он мог позаботиться о его приемке. Для этого в контракте обычно предусматривается обязанность продавца известить покупателя о произведенной отгрузке товара. Обязанность высылки извещения об отгрузке вытекает в ряде случаев из торговых обычаев, т.е. даже тогда, когда она не предусмотрена контрактом. Международная коммерческая практика знает и такой способ обозначения срока, как немедленная поставка. Фактически это означает, что поставка должна быть произведена в течение 14 календарных дней с момента заключения контракта.

- Условия расчетов. Положения контракта об условиях расчетов составляются с учетом предписаний международных договоров и действующих норм национального законодательства. Указывается форма страхования валютного риска, форма расчетов (банковский перевод, инкассо, аккредитив, открытый счет, вексель, чек) и форма кредита (банковский или коммерческий), если он предоставляется. В контракте должны быть четко зафиксированы условия платежа по кредиту и указано, против комплекта каких документов осуществляется платеж.

- Тара, упаковка и маркировка товара. Тара – внешняя упаковка товара (ящики, бочки, мешки, контейнеры). Она отличается от непосредственной упаковки, в которую уложен товар и которая неотделима в торговом обороте от самого товара. Маркировка помещается на таре, бирке или самом товаре. В международной торговле применяются следующие виды маркировки:

товарная – содержит наименование товара, вес брутто и нетто;

грузовая – содержит наименование государства и пунктов отправления и назначения, наименование получателя, маршрут следования, номер груза и его вес;

специальная – содержит наименование товара, инструктивные надписи об обращении с ним во время погрузки, разгрузки, перевозки и хранения;

транспортная – представлена в виде дроби, числитель которой обозначает порядковый номер грузового места в партии, перевозимой по одному перевозочному документу, а знаменатель – общее число мест в этой партии. Эту маркировку наносит не грузоотправитель, а перевозчик.

Маркировка наносится несмываемой краской с противоположных сторон тары на языке страны продавца с переводом на язык страны покупателя.

- Гарантии исполнения контракта. Гарантии надлежащего исполнения контракта предоставляются продавцом и служат средством обеспечения исполнения им своих обязательств по контракту. Как правило, такие гарантии принимают форму банковских гарантий, выдаваемых по инструкции продавца-принципала банком-эмитентом в пользу покупателя-бенефициара.

- Ответственность сторон контракта за его неисполнение или ненадлежащее исполнение. Для повышения ответственности сторон за выполнение принятых на себя обязательств в условиях контрактов обычно предусматриваются штрафные санкции, которые по своим размерам и порядку должны стимулировать выполнение обязательств. Например, штраф за просрочку поставки может быть прогрессивным, т.е. возрастать по мере увеличения просрочки. Вместе с тем штрафные санкции не должны носить разорительный характер – обычно общий размер штрафа ограничивается суммой в 8-10% от стоимости просроченной партии товара. Необоснованное ужесточение штрафных санкций покупателями часто вызывает ответную реакцию продавцов: они закладывают возможные штрафы в цены. Положения о штрафных санкциях обычно формируются на основе взаимной ответственности: например, наряду со штрафами за просрочку поставки продавцом предусматривается штраф за задержку платежа покупателем.

- Страхование товара. Проблема возмещения убытков тесно связана со страхованием. Указание в контракте базисных условий определяет и обязанности сторон по страхованию. Так, по условиям ФОБ экспортер страхует груз при транспортировке до порта погрузки и в порту до погрузки его на борт судна. Дальнейшая забота о страховании лежит на покупателе. В контрактах встречаются и специальные подробные положения о страховании (что страхуется, от каких рисков, кто страхует и в чью пользу).

- Порядок разрешения споров и применимое право. Порядок разрешения споров между сторонами регулируется арбитражной оговоркой, содержащей договоренность сторон о передаче споров на рассмотрение в арбитраж, или пророгационным соглашением, выражающим волю сторон о передаче споров на рассмотрение в суд какого-либо государства. Применимое право определяется сторонами путем указания на соответствующую правовую систему, и это обстоятельство служит реализацией принципа автономии воли в международном частном праве, в соответствии с которым стороны международного коммерческого контракта вправе самостоятельно определять правовой статут своих контрактных обязательств.

Заключение

Для того чтобы коммерческий контракт был признан международным, необходимо наличие в совокупности двух признаков – одного основного и одного из трех дополнительных. Основной признак заключается в том, что на территории различных государств должны располагаться главные коммерческие предприятия контрагентов – продавца и покупателя. Дополнительный признак – в том, что на территории различных государств должны располагаться пункты:

отправления и назначения проданного товара;

совершения оферты и акцепта;

заключения и исполнения договора.

Третьим и самым важным шагом в этом направлении можно считать Венскую конвенцию ООН 1980 г. Согласно требованиям Венской конвенции ООН 1980 г. международный характер присущ тем коммерческим контрактам, стороны которых имеют свои коммерческие предприятия на территории разных государств (п. 1 ст. 1). Ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание (п. 3 ст. 1). Таким образом, современное понимание международного характера торгового договора предполагает, что он имеет коммерческую природу (т.е. заключен в коммерческих целях, а не с целью индивидуального потребления) и включает иностранный элемент в виде нахождения коммерческих предприятий продавца и покупателя на территории разных государств.

Литература

1. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 г., г. Вена // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации, №1 1994 г.
2. Гусева Т.А. Предпринимательское право. Учебно-методический комплекс. – М.6 Издательство «Экзамен», 2006
3. Международное коммерческое право: новеллы правового регулирования международных контрактных обязательств Н.Ю. Ерпылева, // «Адвокат», № 6, 8, 9, 2005 г.
4. Пугинский Б.И. Коммерческое право. – М.: Изд-во «Зерцало», 2005 г.
5. Трунина Е.В., Федасова Ю.В. Комерческое право: учебное пособие. – М.: Юристъ, 2006
1. П. 5 ст. 2 Федерального закона от 8 декабря 2003 г. «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» [↑](#footnote-ref-1)