Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

«Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет»

Кафедра мировой экономики и международного менеджмента

ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

КУРСОВАЯ РАБОТА

На тему: Анализ международного контракта купли-продажи

Выполнила

Студентка гр.№ 1351

Кумари Паяль

Руководитель

к.э.н., доцент

Соколов А.И

Санкт-Петербург 2009

Оглавление

Резюме

Краткая характеристика компаний

Бизнес-идея работы

Предконтрактная деятельность

Деятельность по заключению контракта

Заключение

Список литературы и информационных источников

Резюме

Современный этап развития общества характеризуется быстрым ростом производительных сил, обусловленным ускорением научно-технического прогресса. Следствием этого является возрастание концентрации и укрупнения производства, что усиливает тенденцию к интернационализации хозяйственной жизни, способствует развитию международной специализации и кооперирования производства. Углубление специализации и кооперирования производства и научных исследований как выражение международного разделения труда требует, в свою очередь, расширения рынков сбыта и ведет к развитию всех форм международных хозяйственных связей.

Одной из основных особенностей современного этапа экономического развития является чрезвычайно быстрый рост международной торговли научно-техническими знаниями и результатами производственно-технического сотрудничества; услугами, связанными с предоставлением товаров в аренду; международного туризма и т.д.[[1]](#footnote-1) Различия в темпах развития отдельных форм международных экономических отношений привели к существенному изменению структуры мирохозяйственных связей. В сложившихся условиях усилились взаимозависимость и тесное взаимодействие отдельных стран как в рамках экономических группировок, так и вне их.

В настоящее время в мире бурно идет процесс интеграции стран. Все больше государств прибегают к сотрудничеству, взаимопомощи, также постоянно растет число сделок и контрактов, заключенных между компаниями и организациями разных стран. Международные сделки являются неотъемлемой частью механизма проведения международных экономических отношений, и с каждым днем их роль увеличивается.

В данной работе осуществляется анализ международного контракта по поставке продукции химической отрасли, производимой словенской компанией на российский рынок. В работе приводятся данные о компании, ее продуктах, профиле деятельности, а также коммерческая документация по конкретной сделке. В процессе исследования проводится детальный анализ контракта, приводится краткое обоснование выбора тех или иных условий, а также условий дополнительно согласованных с партнером, вводятся некоторые поправки и желательные исправления в целях формирования контракта наиболее корректного и логичного содержания. Тщательному анализу подвергается каждый раздел договора для того, чтобы его структура была, как можно более продумана и доведена до наиболее приемлемого вида. Таким образом, в результате работы становятся ясными все недостатки и недочеты данного контракта, и появляется та структура, по которой он может быть исправлен, дополнен и доведен до совершенного вида.

Для проведения максимально подробного и результативного исследования в работе была использована наиболее актуальная и новейшая источниковедческая база, отвечающая всем требованиям, поставленным в процессе данной работы.

Краткая характеристика компаний

В данном контракте участвует две стороны – «KOBRAM SLOVENIJA» Ltd (Словения), именуемая «ПРОДАВЕЦ» и ОАО «РЕАКТИВ», именуемая «ПОКУПАТЕЛЬ». Приведем краткую характеристику компаний, чтобы составить наиболее полное представление о дальнейшем исследовании.

Итак, «KOBRAM SLOVENIJA» – это одна из крупных компаний химической промышленности в области производства кислот и реагентов, оборудования для производства химической продукции.[[2]](#footnote-2) Она находится в Словении, генеральный директор компании – Дэян Смолей. В настоящее время происходит внедрение и продвижение на российском рынке ее производственной линии "Ультра Энерджи", включающую в себя полные решения вопросов автоматизации, контроля и оптимизации деятельности нефтяных компаний, измерительно-управляющих систем для АЭС и крупных нефтяных терминалов, где хранятся основные запасы топлива. Технологии «Ультра Энерджи» позволяют также решать подобные проблемы и в области сжиженного газа.

Что касается второй компании, то она была основана в 1947 г. и сегодня является образующим предприятием химического дивизиона холдинга «Стратегия Рост».[[3]](#footnote-3) Основное направление деятельности – комплексные поставки химических реактивов, технической химии, лабораторного оборудования, приборов, мебели и посуды промышленным предприятиям, научно-исследовательским организациям, институтам и лабораториям во все уголки России и СНГ. Кроме того, ОАО «Реактив» также производит флюсы и электролиты, растворы солей кислот и щелочей, рентгеновские наборы и фотоматериалы, дистиллированную воду и наборы солей для получения питьевой воды, наборы реактивов для химических анализов. Компания владеет собственным земельным участком, зданием и складами, позволяющими поддерживать в наличии постоянный ассортимент из 2500 наименований химических продуктов. ОАО «Реактив» обладает всем необходимым для перевалки, хранения и фасовки любой химической продукции. Собственная лаборатория ОАО «Реактив» отслеживает качество всей поступающей и производимой продукции. Компания является дилером и прямым поставщиком продукции ведущих производителей: Panreac , BASF, Sigma, Aldrich, Fluka, Stanchem, Supelco , Haltermann, Polynt , Produits Chimiques , Manuchar , Михайловский завод химических реактивов, химический завод им. Л.Я. Карпова, Уральский завод химических реактивов, Буйский химический завод, Nikon , AND , Термоприбор, Химлаборприбор, Люмэкс, ЛОИП, ЛаМО и многих других.

Бизнес – идея работы

Международная торговая сделка – это договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества и качества товарных единиц и (или) оказанию услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями. Международный характер договора вытекает из того, что его субъектами (сторонами) являются коммерческие предприятия (фирмы), находящиеся в разных странах. Такое толкование договора содержится в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.) и в Гаагской конвенции о праве, применимом к договорам международной купли-продажи с 1985г.[[4]](#footnote-4)

В нашем контракте предметом договора являются химические реактивы, инструменты и принадлежности к ним, которые словенская фирма обязуется поставить ОАО “РЕАКТИВ”. Таким образом, поставка будет осуществляться по запросу российской компании, причиной которого явилась ее потребность в данной продукции. Побудительным мотивом здесь послужило то, что “РЕАКТИВу” в целях его производственной деятельности понадобилось соответствующее оборудование, которое и будет поставлено Словенией по договору. Почему российская компания выбрала именно этого поставщика однозначно сказать нельзя. Возможно, из-за его безупречной репутации, высокого качества производимой продукции или же из-за каких-либо особо выгодных условий поставки. Так или иначе, это становится более понятным и ясным в процессе анализа и проработки контракта.

Целью данной внешнеэкономической сделки является со стороны продавца – поставка обозначенной в контракте продукции и получение за это соответствующей прибыли, со стороны покупателя – приобретение товара для собственных пользования и целей. Таким образом, при благополучно осуществленной сделке обе стороны должны остаться удовлетворенными, немалую роль при этом играет непосредственно их добросовестное выполнение обязательств со своей стороны. Так как, как показывает практика, при подобном соблюдении всех правил, любая коммерческая операция заканчивается успешно и выгодно для обеих сторон.

Предконтрактная деятельность

Установлению договорных отношений всегда предшествует преддоговорный период, в течение которого ведутся предварительные переговоры о предстоящей сделке и согласовываются ее основные условия (трактация сделки). Эти переговоры могут вестись путем переписки, путем личных средств и по телефону. Обычно эти способы сочетаются в различных комбинациях. Например, переговоры, начатые перепиской, могут быть продолжены по телефону или путем личных встреч. В течение преддоговорного периода стороны стремятся согласовать как можно больше уточняющих условий, придать условиям договора конкретный и точный смысл.

Наиболее распространены в коммерческой практике переговоры, проводимые путем переписки. Инициатива вступления в переговоры может быть проявлена как продавцом, так и покупателем. Если обе стороны заинтересованы в заключении предполагаемой сделки, то при каких-либо разногласиях по инициативе одной из них вступают в переговоры с целью в свою пользу тех или иных условий предложения или запроса. Во время переговоров контрагенты более подробно обсуждают и уточняют условия сделки.

В преддоговорный период обычно составляется проект договора, в котором учитывается фактическая договоренность, достигнутая сторонами. Проект контракта составляется одной из сторон и тщательно изучается другой стороной. Согласование ведется до тех пор, пока не будет достигнута договоренность по всем условиям контракта. После этого вырабатывается окончательный текст контракта.

В нашем случае переговорный процесс велся комбинированно: изначально вопросы согласовывались путем переписки, возможно по телефону, а затем рядом личных встреч, так как сумма контракта немаленькая и оборудования для поставки сложное и серьезное. Тем более что практика показывает, что в деловых отношениях постоянного успеха добиваются те фирмы, которые систематически поддерживают личные контакты со своими основными контрагентами. Что касается исходных позиций сторон, то они не были противоречивыми, и на их урегулирование не понадобилось много времени. Условия сделки, согласованные в процессе переговоров, были отражены в контракте, а именно прописаны условия поставки и платежа, общая сумма контракта, сроки, упаковка и требования к маркировке. Таким образом, были предусмотрены и оговорены все наиболее ключевые моменты сделки.

Деятельность по заключению контракта

Вводная часть (преамбула) контракта купли-продажи.

Преамбула предшествует тексту договора и имеет обычно следующее содержание: наименование и номер контракта; место и дата его заключения; определение сторон, совершающих сделку.

Что касается нашего контракта, то в его преамбуле подробно и верно прописана информация о договаривающихся сторонах (указаны названия фирм, их правовое положение, местонахождение и наименования сторон). Но отсутствует наименование контракта, хотя номер и дата проставлены, а также не указано место его заключения.

Предмет контракта.

При определении предмета контракта указывается наименование товара, его характеристика и ассортимент. В данном разделе настоящего договора не прописано о характеристиках и ассортименте товара, но подробно излагается в спецификации, где достаточно полно указано об этом. И это правильно, так как когда осуществляется поставка товара разных качественных характеристик или разного ассортимента, то обычно он перечисляются в спецификации, прилагающейся контракту и являющейся его неотъемлемой частью, о чем в нем и делается соответствующая оговорка. Здесь же указано об объемах поставки, хотя корректнее было бы прописать это непосредственно в контракте. В целом, в данном случае информация о предмете контракта предоставлена, верно.

Следующий пункт 1.2. является здесь неуместным, так как его содержание не соответствует той информации, которая указывается в подобном разделе. Данный пункт скорее следовало бы указать в разделе “Условия платежа”. Пункт 1.3. также не подходит, так как в нем не содержится информации ни о предмете контракта как таковом (его характеристике, ассортименте), ни об объемах поставки, а о качественных характеристиках, которым должна отвечать продукция.

Вообще, данный раздел контракта я бы предложила переделать, а именно: разбить его на две составляющие – “Предмет контракта” и “Количество”. Также следует добавить раздел “Качество”, где отдельно, наиболее подробно указать о требованиях, предъявляемых к товару. Все это сделало бы контракт более исчерпывающим и предотвратило бы возможные последующие недоразумения между участниками сделки. Что касается информации о предмете контракта, то она достаточно корректна. В разделе «Количество» следовало бы отдельно прописать информацию о единице измерения, порядке установления количества товара, а не как здесь – кратко перечислить данные в спецификации. Количество товара, подлежащего поставке по данному контракту, определено твердо фиксированной цифрой, единица измерения – штука и килограмм (в зависимости от характера товара).

Теперь несколько слов о требованиях качества поставленной продукции. Определение качества товара в контракте купли-продажи предполагает установление качественной характеристики, то есть совокупности свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению. Выбор способа определения качества зависит от характера товара, практики, сложившейся в международной торговле данным товаром, и других условий. В пункте 1.3. данного договора прописано, что «Поставляемые «Изделия»должны быть изготовлены в полном соответствии с технической характеристикой и требованиями стандарта Российской Федерации.

Вообще, способ определения качества по стандарту предполагает поставку товара по качеству, точно соответствующему определенному стандарту. Стандарт – это документ, в котором дается качественная характеристика товара. В зарубежных странах стандарты разрабатываются различными правительственными организациями (так называемые национальные стандарты), союзами предпринимателей, научно-техническими ассоциациями и институтами, страховыми компаниями и др. Применение национальных стандартов в зарубежных странах не является обязательным. В связи с этим наибольшее распространение получили стандарты, разрабатываемые союзами предпринимателей и различными ассоциациями. Наличие стандартов значительно облегчает установление качества товара в контрактах купли-продажи на товары, обладающие родовыми признаками, и на унифицированную продукцию. В этом случае в контракте достаточно сослаться на номер и дату стандарта и указать организацию, его разработавшую.[[5]](#footnote-5) Таким образом, в нашем контракте следовало бы указать конкретные стандарты, а не ограничиться общими словами, так как в дальнейшем это может привести к недоразумениям и конфликту сторон.

Что касается технических условий, то они, как правило, содержат подробную техническую характеристику товара, описание материалов, из которых он должен изготовляться, правили и методы проверки и испытаний. Технические условия обычно определяют качество товаров, производимых на основе индивидуальных заказав, в частности на уникальное оборудование, сложное промышленное оборудование и аппаратуру, суда и пр. На машины и оборудование они могут быть либо предоставлены самим заказчиком и при подписании контракта купли-продажи приняты поставщиком, либо разработаны фирмой-поставщиком и подтверждены заказчиком. Технические условия контракта приводятся или в самом тексте контракта, или в приложении к нему, чего в нашем контракте не наблюдается.

Условия поставки

Надо сказать, что данный раздел контракта логичнее было бы отнести ближе к его середине, то есть основной части. До этого раздела было бы разумнее указать ту информацию, которая здесь идет позже: цена, условия платежа, упаковка и маркировка, а срок и дата поставки в контракте вовсе не указаны. Тем не менее, рассмотрим раздел “Условия поставки”.

В первом пункте данного раздела прописано, что изделия будут отгружаться на условиях FCA, либо железнодорожным транспортом на условиях DAF – российская граница. Вообще, в этом разделе, как правило, указывается: порядок отгрузки и сдача-приемка. В информации о порядке отгрузки говорится об обязанности продавца уведомить покупателя о готовности товара к отгрузке и о производимой отгрузке, а также устанавливается порядок выполнения этой обязанности. Также в контракте обычно определяется срок, исчисляемый числом дней до начала сроков поставки, в течение которого продавец обязан по телеграфу уведомить покупателя по соответствующей форме о готовности товара к отгрузке. Уведомление о готовности заключается во вручении покупателю документов, отвечающих условиям контракта. Покупатель, как правило, имеет некоторое время на уведомление продавца, что он принимает документы. Если в контракте установлено, что местом поставки будет склад продавца, то продавец должен уведомить о готовности товара не тогда, когда товар изготовлен, а тогда, когда он будет индивидуализирован и подготовлен для сдачи. Если продавец принимает на себя обеспечение перевозки, он обязан немедленно после отгрузки или в течение срока, установленного в договоре, послать покупателю по телеграфу извещение об отгрузке. Часто в этом пункте контракта дается перечень отгрузочных документов, которые продавец обязан представить покупателю в установленные сроки. Данные требования в нашем контракте соблюдены довольно корректно и полно.

Что касается сдачи-приемки, то здесь составителям контракта следовало бы остановиться подробнее. Под сдачей товара понимается передача товара продавцом во владение покупателя в соответствии с условиями контракта купли-продажи. Под приемкой понимается проверка соответствия качества, количества и комплектности товара его характеристике и техническим условиям, указанным в договоре. Сдача и приемка – это один акт, который в контракте может быть выражен следующей формулировкой: “Товар считается поставленным продавцом и принятым покупателем…” В контракте обычно устанавливается порядок сдачи-приемки: вид сдачи-приемки, место фактической сдачи-приемки, срок сдачи-приемки, способ проверки качества товара, способ приемки товара по качеству, метод определения количества и качества фактически поставленного товара, кем осуществляется сдача-приемка товара. По видам сдача-приемка может быть предварительной и окончательной. Предварительная приемка обычно имеет целью осмотр товара на предприятии продавца для установления соответствия его количества и качества условиям договора, а также для установления правильности упаковки и маркировки товара. Окончательная сдача-приемка имеет целью установить фактическое выполнение поставки в установленном месте и в надлежащий срок. Место фактической сдачи-приемки обычно устанавливается в договоре, и может быть обозначено следующим образом: предприятие или склад продавца, согласованный порт отгрузки, железнодорожная станция отправления или аэропорт, порт назначения, пограничная или конечная железнодорожная станция в стране назначения, склад покупателя или конечный пункт реализации товара. Что касается сроков сдачи-приемки товара по количеству и по качеству, то они как правило, не совпадают. Покупатель обычно обязан произвести количественную приемку немедленно по прибытии товара, а для качественной приемки часто устанавливаются более длительные сроки.

В данном контракте подобная информация вовсе отсутствует. Лишь немного об этом сказано в пунктах 2.5. и 2.6., где указано о товаросопроводительных документах и сроках их предоставления покупателю. Таким образом, данный раздел требует самой серьезной доработки, так как он одним из ключевых и наиболее важных моментов в контракте.

Цена и общая стоимость.

При установлении цены товара в контракте купли-продажи определяются единица измерения, базис цены, валюта цены, способ фиксации цены и уровень цены. Определение единицы измерения и выбор той, за которую устанавливается цена, зависит от характера товара и от практики, сложившейся в торговле данным товаром на мировом рынке. Цена в контракте может быть установлена: 1. За определенную количественную единицу товара, обычно применяемую в торговле данным товаром или в счетных единицах; 2. За весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре (для таких товаров как руды, концентраты, химикалии и др.); 3. За весовую единицу в зависимости от колебаний натурного веса, содержания посторонних примесей и влажности. При поставке товара разного качества и ассортимента цена устанавливается за единицу товара каждого вида, сорта, марки в отдельности. При поставке по одному контракту большого числа разных по качественным характеристикам товаров цены на них, как правило, указываются в спецификации, составляющей неотъемлемую часть контракта.[[6]](#footnote-6)

Данное изречение справедливо и для нашего контракта. Единица измерения у нас указана в спецификации. Следует отметить, сто их две – штуки и килограммы для соответствующих товаров. Валюта цены в данном контракте – USD. Однако следовало оговорить ее конкретно в тексте контракта, а не просто упомянуть как сопроводительную деталь после стоимости.

Вообще, цена, устанавливаемая в контракте, может быть выражена в валюте страны-экспортера, импортера или в валюте третьей страны. От выбора валюты цены зависти риск валютных потерь, то есть возможность не получить эквивалент стоимости, предусмотренный в момент предложения цены и подписания контракта. Страхование ценовых рисков осуществляется в контрактах купли-продажи различными способами: 1. Фиксацией контрактной цены в твердой, наиболее устойчивой валюте; 2. Применением оговорки о пересмотре контрактной цены при изменении курса валюты цены, превышающего установленный коэффициент колебаний. Здесь выбрана американская валюта, как наиболее устойчивая и стабильная.

Цена в нашем договоре зафиксирована в момент его заключения, то есть в данном случае имеет место твердая цена (fixed price). Твердая цена устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение срока его действия. Она применяется как в сделках с немедленной поставкой и с поставкой в течение короткого срока, так и в сделках, предусматривающих длительные сроки поставки. В последних обычно делается оговорка “цена твердая, изменению не подлежит”. Также в контракте существует указание, что его общая сумма включает в себя стоимость маркировки и упаковки. Никаких прочих дополнительных условий в договоре нет, скидки также не предусматриваются.

Условия платежа.

При определении условия платежа в контракте устанавливаются: валюта платежа, срок платежа, способ платежа и форма расчета, оговорки, направленные на уменьшение или устранение валютного риска. При заключении контракта купли-продажи устанавливается, в какой валюте будет произведена оплата товара: в валюте страны экспортера, в валюте страны импортера или в валюте третьей страны. Иногда в контракте предусматривается право импортера произвести по своему выбору платеж в различных валютах. Валюта, в которой производится платеж за товар, называется валютой платежа, или валютой расчета. Валюта платежа может совпадать с валютой цены товара, а может и не совпадать. В последнем случае в контракте указывается курс, по которому валюта цены будет переведена в валюту платежа, в частности: курс какого денежного рынка (страны экспортера, импортера или третьей страны) и курс какого вида платежных средств (телеграфного или почтового перевода) будут использованы для оплаты; курс продавцов, покупателей или средний между ними.

В разделе «Условия платежа» нашего контракта о валюте платежа ничего не сказано, возможно, предполагается, что она совпадает с валютой цены товара. В пункте 4.1. сказано: “Покупатель переводит на счет Продавца 100% стоимости отгружаемой партии “Изделий…” Также в данном разделе указывается срок платежа. Стороны обычно устанавливают в контракте конкретные сроки платежа. Если они не установлены прямо или косвенно, то платеж обычно производится через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя о том, что товар представлен в его распоряжение, при других условиях поставки – через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя об отправке товара (в зависимости от торговых обычаев, принятых в международной практике), что и есть в нашем случае.

Способы платежа существуют различные: наличный платеж, платеж с авансом и платеж в кредит.[[7]](#footnote-7) В нашем контракте установлен единовременный наличный платеж всего товара: “Покупатель переводит на счет Продавца 100% стоимости отгружаемой партии “Изделий… ” Наличный платеж производится через банк (то есть в безналичной форме) до или против передачи экспортером товаросопроводительных документов или самого товара в распоряжение покупателя. Наличный платеж предусматривает оплату товара в полной стоимости в период от его готовности для экспорта до перехода в распоряжение покупателя. Он может осуществляться единовременно и по частям. Наличный платеж единовременный предполагает оплату полной стоимости товара по одному из перечисленных условий: по получении телеграфного извещения экспортера о готовности товара к отгрузке (как в нашем случае); по получении телеграфного извещения капитана судна об окончании погрузки товара на борт судна в порту отправления; против вручения импортеру комплекта товарных документов, перечисленных в контракте; против вручения комплекта товарных документов с предоставлением для оплаты нескольких льготных дней и часов. В этом случае экспортер требует обычно от импортера предоставления банковской гарантии против приемки товара импортером в порту назначения. Указанные условия приведены в определенной последовательности с точки зрения интересов экспортера. Для экспортера наиболее выгодным будет первое условие, для импортера – последнее.

В нашем контракте интересы продавца превалируют. Недостатком же договора является то, что ничего не сказано о форме расчета. Никаких дополнительных оговорок по этому поводу в данном контракте нет.

Упаковка и маркировка.

Требования к упаковке товара в нашем договоре, можно сказать, вовсе отсутствуют. В пункте 5.1. лишь указывается, что “Продукция должна отгружаться в соответствующей ей экспортной упаковке”. Вообще, в контракт вносится условие, содержащее указание относительно вида и характера упаковки, ее качества, размеров, способа оплаты, а также нанесения на упаковку каждого места маркировки.

Определение вида упаковки зависит от особенностей товара, подлежащего упаковке. Обычно в контракте различают внешнюю упаковку – тару и внутреннюю упаковку, неотделимую от товара. Качество как внешней, так и внутренней упаковки чаще всего устанавливается перечислением требований, которым она должна удовлетворять. При наличии установленных стандартов или технических условий на упаковку, ее качество может определяться ссылкой на соответствующие стандарты и технические условия.

При переходе упаковки в собственность покупателя он уплачивает ее цену продавцу. Способы оплаты упаковки устанавливаются сторонами в контракте и могут предусматривать: включение цены упаковки в цену товара; определение цены упаковки в процентах от цены товара. Таким образом, данный пункт настоящего раздела требует серьезной доработки, ведь, исходя из его содержания следует, что покупатель не заинтересован в сохранности товара, в том виде, в котором он будет транспортироваться и т.д.

К маркировке здесь также не предъявлено особых требований, указано лишь, что она должна содержать наименование продукции и надпись с названием страны-происхождения. Вообще же, маркировка должна содержать информацию еще и о производителе, грузоотправителе, количестве, какие-либо весовые характеристики, пункт назначения, особенности обращения с товаром, возможное наличие опасных компонентов.

Форс – мажор.

Что касается данного раздела контракта, то здесь все прописано достаточно полно и корректно. Указано о конкретных обстоятельствах, относящихся к форс-мажорным по данному контракту, о порядке формирования сроков отсрочки. В пункте 6.2. прописано о длительности устанавливаемого срока действия обстоятельств непреодолимой силы и перечислены обязанности сторон при подобной ситуации.

Отношения сторон.

Первые три пункта данного раздела посвящены вопросам урегулирования возможных споров и разногласий между сторонами. Вообще же, лучше было бы отнести их к отдельному разделу контракта “Арбитраж”.

В этом пункте контракта устанавливается порядок разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами и не могут быть урегулированы мирным путем. В большинстве контрактов предусматривается разрешение спора в порядке третейского суда, или так называемого арбитража. Арбитраж обычно состоит из двух арбитров и одного суперарбитра. Чаще всего для арбитража избирается одна из постоянных арбитражных комиссий, создаваемых при товарных биржах, торговых палатах, союзах предпринимателей, или специализированная арбитражная ассоциация. Также стороны могут предусмотреть в контракте рассмотрение возможных споров в арбитражном суде при Международной торговой палате (МТП).[[8]](#footnote-8) Каждая из сторон обязана выполнить в сроки, установленные решением или правилами арбитражного органа, вынесенное против нее арбитражное решение.

Пункт 8.4. содержит в себе рекламацию. Рекламация – это претензия, предъявляемая покупателем к продавцу в связи с несоответствием качества и количества поставленного товара условиям контракта. Стороны в контракте устанавливают: порядок предъявления рекламации, сроки, в течение которых рекламация может быть заявлена; права и обязанности сторон в связи с предъявлением рекламации; способы урегулирования рекламации.

В нашем контракте пункт, касающийся рекламации, изложен достаточно полно. Единственное, что логичнее было бы организовать его в отдельный раздел “Рекламации”. Таким образом, в данный раздел контракта было бы разумнее разбить на два соответственно с их тематикой – один, касающийся урегулирования споров и разногласий; второй, касающийся процесса подачи и удовлетворения рекламации.

Общие положения.

В разделе “Общие положения” данного контракта содержатся условия, обеспечивающие выполнение договора. Вообще, в мировой практике к таким условиям относят условия: 1. Содержащие гарантии, достаточные для защиты интересов контрагентов на случай нарушения условий договора одной из сторон. Обычно они содержат определение различного рода санкций в виде пени, неустойки, штрафов, уплачиваемых стороной, не выполнившей своих обязательств в отношении одного из договорных условий. Наиболее распространенным видом санкций является неустойка – конвенциональный штраф за опоздание в поставке товара; 2. Содержащие оговорку о том, что ни одна из сторон не вправе передавать свои права по контракту третьей стороне без письменного согласия другой стороны; 3. О том, что после заключения контракта вся предшествующая переписка и переговоры по контракту теряют свою силу; 4. Условия, определяющие порядок изменения договора или его аннулирования. В этих условиях обычно оговаривается, что на внесение изменений в договор и на его аннулирование необходимо письменное согласие обеих сторон, оформленное с соблюдением всех правил о порядке подписания внешнеторговых сделок.[[9]](#footnote-9)

В принципе, все необходимые пункты в нашем договоре указаны, единственное, что не оговорены условии, содержащие гарантии для защиты интересов контрагентов на случай нарушения условий договора одной из сторон. Данный пункт следует обязательно внести в раздел, так как при возникновении каких-либо недоразумений и неисполнения обязательств стороны не предусмотрели никаких санкций, что неизбежно приведет к конфликту сторон.

Заключение

Международная коммерческая деятельность, осуществляемая путем проведения коммерческих операций, представляет собой один из важнейших элементов механизма управления международными экономическими отношениями, то есть объективными устойчивыми отношениями между отдельными странами или группами стран, складывающимися и развивающимися на основе международного разделения труда. И для того, чтобы эти отношения были успешными взаимосвязь между государствами должна строиться на экономически верных расчетах и юридически грамотно. Только тогда это будет способствовать дальнейшему взаимодействию и интеграции.

В данной курсовой работе был проведен анализ международного контракта купли-продажи. Тщательным образом были рассмотрены все разделы и пункты контракта, после чего сделаны соответствующие выводы и поправки. Вообще, подход к подобному исследованию может быть различным и нельзя какой-либо конкретный из них принимать за единственно верный. Тем не менее, в процессе данного исследования была сделана попытка выявления недостатков договора, внесения в него наиболее уместных поправок и исправлений максимально объективным и непредвзятым образом.

Список литературы и информационных источников

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. – Москва, ЮНИТИ, 2001;

2.Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие. – Москва, Дело, 1999;

3.Пузакова Е.Н., Бодягин О.В. Внешнеэкономическая деятельность торгово посреднического предприятия Москва, Приор, 1997;

4.Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи: Современная практика заключения. Разрешение споров, Москва, Книжный мир, 1998;

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. – Москва, ЮНИТИ, 2001г. [↑](#footnote-ref-1)
2. http:// www.kobram.si/history-35.htm [↑](#footnote-ref-2)
3. http://www.arhr.ru/members/sostav-21.htm [↑](#footnote-ref-3)
4. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие. – Москва, Дело, 1999г. [↑](#footnote-ref-4)
5. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. – Москва, ЮНИТИ, 2001г. [↑](#footnote-ref-5)
6. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи: Современная практика заключения. Разрешение споров, Москва, Книжный мир, 1998г. [↑](#footnote-ref-6)
7. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. – Москва, ЮНИТИ, 2001г. [↑](#footnote-ref-7)
8. Пузакова Е.Н., Бодягин О.В. Внешнеэкономическая деятельность торгово-посреднического предприятия Москва, Приор, 1997г. [↑](#footnote-ref-8)
9. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. – Москва, ЮНИТИ, 2001г. [↑](#footnote-ref-9)