**I. Фирмы в рыночной экономике: их классификация и направленность коммерческой деятельности.**

 Первоначально слово «фирма» означало «торговое имя коммерсанта. В настоящее время фирма – элемент любой рыночной экономики, организационно-экономическая структура предпринимательской деятельности, обладающая экономической и юридической самостоятельностью.

 *Фирма в течение более чем 100 лет была основным инструментом социального прогресса и является, в свою очередь, продуктом эволюционного развития. Развитие происходило в благоприятной социальной обстановке, когда основными ценностями были неприкосновенность частной собственности и свобода личности, а основной целью – экономический прогресс. Фирма получила свой правовой статус на основе теории А. Смита о том, что свобода каждого человека действовать в своих экономических интересах обеспечивает благодаря «невидимой силе» максимальный экономический выигрыш для всего общества.*

 *Фирма концентрирует и через свою деятельность реализует практически все экономические интересы, возникающие в национальном хозяйстве. Фирмы являются местом приложения труда, капитала, предпринимательского потенциала.*

 *Фирмы пытаются удовлетворить безграничные потребности общества и одновременно наиболее рационально использовать ограниченные возможности имеющихся факторов производства. Те фирмы, которые добиваются средней эффективности в своей деятельности, определяемой состоянием национальной экономики, уровнем развития науки и техники, выживают, другие – разоряются. Постоянно возникают новые фирмы и исчезают разорившиеся. Таким образом, реализуется экономическая проблема, стоящая перед обществом: что производить? каким образом производить? для кого производить?*

 *В настоящее время несмотря на то, что понятие «фирма» широко используется в странах с разным уровнем экономического развития, в лучших современных западных учебниках не отведено достойного места экономической теории фирмы.*

 *Фирма как важнейший экономический институт требует создания и соблюдения ряда условий для своего развития в институциональной структуре общества.*

 *Фирма имеет свою организационно-правовую форму и цель деятельности, в соответствии с которыми создает свою внутреннюю структуру. Организационная форма – это структура фирмы, устанавливающая состав (одно или несколько предприятий), способ формирования (индивидуальное, партнерское, корпоративное) и иерархию по распределению собственного капитала (зависимые или не зависимые одно от другого предприятия).*

 *В Гражданском кодексе Российской Федерации, который вступил в действие с 1 января 1995 г., не употребляется понятие фирмы, принятое в международное практике и используемое по отношению к промышленной, посреднической, торговой и другой деятельности, приносящей прибыль. В нем указывается:*

 *Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.*

 *Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью.*

 *Предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав.*

 *В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором.*

 *Понятия «фирма» и «предприятие» не тождественны. Предприятием уместно называть производственную организацию, осуществляющую с технологической точки зрения достаточно однородную деятельность (выпуск товаров, оказание услуг). Фирма может заниматься различными видами деятельности, совершенно не связанными между собой (производственная, торговая, финансовая), и производить весьма разнородную продукцию. Например, международная корпорация 3М Minnesota, Mining and Manufacturing Co выпускает 60 тыс. наименований товаров: шлифовальные материалы, клеющиеся ленты, кинокамеры, дискеты для компьютеров, знаки с отражающим покрытием для автодорог, медицинское оборудование и много другое. Как правило, подавляющее большинство современных предприятий входит в состав тех или иных фирм. Если фирма имеет только одно предприятие, то понятия фирмы и предприятия совпадают.*

 *В условиях рыночной экономики через фирмы граждане осуществляют предпринимательскую деятельность «исходя из того, что предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».*

 *Фирма, не имея абсолютной гарантии в успехе при производстве одного вида товара (услуги), расширяет сферу своей деятельности, т.е. происходит диверсификация производства и деятельности.*

 *В развитой рыночной экономике фирмы многообразны. Они занимаются производством товаров, их реализацией, оказанием самых различных услуг – финансовых, посреднических, информационных, консультативных, научно-исследовательских.*

 *По сферам предпринимательской деятельности они могут быть промышленными, агропромышленными, сельскохозяйственными, строительными, транспортными, телекоммуникационными, торгово-посредническими, венчурными, рекламными, инжиниринговыми, юридическими и т.д.*

 *Согласно ГК РФ в России могут создаваться организации с правом юридического лица, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации). Это могут быть хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия. Допускается объединение коммерческих организаций в ассоциации и союзы.*

*ОСНОВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИНОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И НЕКОТОРЫЕ НАИБОЛЕЕ СУЩЕСТВЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИХ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОГЛАСНО ГК РФ:*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Предприниматель | Субъект права | Форма деятельности | Особенности создания, имущественная ответственность. |
| Индивидуальный предприниматель | Гражданин (физическое лицо) | Индивидуальное предприятие без образования или с образованием юридического лица. | Отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание. |
| Коммерческие организации (юридические лица) | Хозяйственные товарищества | Полное хозяйств-е товарищество | Участники (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. |
| Хозяйственные товарищества | Товарищество на вере (коммандитное товарищество) | Участники товарищества делятся на полных и участников-вкладчиков. Полные товарищи осуществляют от имени товарищества предпринимате-ю деятельность и отвечают по обязательствам своим имуществом, участники-вкладчики (коммандитисты) несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм, внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деят-ти. |
| 1  |  2 |  3 |  4 |
| Коммерческие организации (юридические лица) | Хозяйственные общества | Хозяйственное общество с дополнительной ответственностью. | Уставной капитал делится на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. |
| Хозяйственные общества |  | Участники общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемой учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок ответственности не предусмотрен учредительными документами общества. |
|  Коммерческие организации (юридические лица) | Хозяйственные общества | Акционерное общество открытого типа | Уставной капитал делится на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятель-ю общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Об-во проводит открытую подписку на выпускаемые им акции. Акционеры могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Общество обязано ежегодно публиковать годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.  |
| Хозяйственные общества | Акционерные общ-ва закрытого типа. | Акции распределяются только среди его учредителей или иного заранее оговоренного круга лиц. Об-во не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции. Его акционеры имеют преимущественное право приобретать акции, продаваемые другими акционерами этого общества. |
|   |   |   |   |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  1 |  2 |  3 |  4 |
| Коммерческие организации | Государствен-ные и муници- пальные унитарные предприятия | Унитарное предприятие на праве хозяйственного ведения | Предприятие не наделено правом собственности на закрепленное за ним имущество. Имущество предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. Устав должен содержать сведения о предмете и целях деятельности уставного фонда, порядке и источниках его формирования.  |
| Государствен-ные и муници-пальные унитарные предприятия | Унитарное предприятие на праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие) | Образуется по решению Правительства Российской Федерации на базе имущества, находящегося в федеральной собственности. Устав предприятия утверждается Правительством Российской Федерации, которое несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества.  |
| Коммерческие организации (юридические лица) |  Производственные кооперативы (артели) | Добровольное объединение граждан на основе членства для совместной деятельности (производственной или хозяйственной), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединения его членами имущественных паевых взносов. Члены производственного кооператива несут по его обязательствам субсидиарную ответственность.  |

**II. Понятие и содержание типового контракта купли-продажи; преимущества его использования фирмой.**

 *Договором купли-продажи называется договор, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать имущество в собственность другой стороне (покупателю), которая обязуется уплатить за него определенную денежную сумму.*

 *Купля продажа сегодня – это самый распространенный договор гражданского оборота. Перемещение материальных благ в товарной форме, составляющее основу любого обязательства, в договоре купли-продажи выступает в наиболее чистом виде, является его непосредственным содержанием.*

 *Договор купли-продажи играет ведущую роль в опосредовании международных экономических отношений, в сфере внешней торговли. Его регулированию служит множество международных конвенций и соглашений, среди которых главное место занимает Конвенция ООН 1980 г о договорах международной купли-продажи товаров. С декабря 1991 года этот акт входит в состав гражданского законодательства РФ и непосредственно регулирует отношения по купле-продаже в области внешней торговли.*

 *Договор купли-продажи всегда является консенсуальным, поскольку считается заключенным с момента, когда сторон достигли соглашения по всем существенным условиям.*

 *В российской цивилистике к элементам договора традиционно относят его стороны, предмет, цену (в возмездных договорах), срок, форму и содержание, т.е. права и особенности сторон.*

 *Сторонами договора купли-продажи – продавцом и покупателем – могут выступать любые субъекты гражданского права: граждане, юридические лица или государство. Однако возможность их участия в отдельных видах купли-продажи может быть ограничена как природой самого договора, так и особенностями правового положения субъекта (объемом правоспособности, характером вещных прав на имущество и т.д.).*

 *Государство, обладающее целевой правоспособностью, не может выступать стороной договоров купли-продажи, ориентированных на участие предпринимателей или граждан-потребителей (например, договоров розничной купли-продажи, поставки, контрактации, энергоснабжения). Наиболее типичные случаи непосредственного участия государства в договорах купли-продажи связаны с поставками товаров для государственных нужд) в частности, в государственный резерв), продажей предприятий или другой недвижимости, а также продажей государственных ценных бумаг.*

 *Возможность заключения договоров купли-продажи гражданами определяется объемом их право- и дееспособности. Участие в отдельных видах купли-продажи, предусмотренных ГК, обусловлено наличием у гражданина статуса предпринимателя (например, в договорах поставки или контрактации).*

 *Предметом договора купли-продажи, т.е. товаром, по общему правилу, может выступать любое имущество, не изъятое из гражданского оборота.*

 *Вещи являются наиболее распространенным, традиционным объектом купли-продажи, на который ориентированно правовое регулирование этого института. Товаром могут быть любые вещи: движимые и недвижимые, определенные родовыми либо индивидуальными признаками, потребляемые и непотребляемые, делимые и неделимые (в том числе сложные). Единственным исключением из перечня возможных товаров являются деньги (кроме иностранной валюты), что обусловлено самой природой договора купли-продажи.*

 *Цена договора купли-продажи является его существенным условием лишь в случаях, прямо предусмотренных законом. Например, при продаже товара в рассрочку или продаже недвижимости, в том числе предприятия. В других видах договора купли-продажи условие о цене может и отсутствовать, что не подрывает действительности сделки. Цена в договоре купли-продажи, как правило, согласуется самими сторонами, т.е. является свободной (договорной). Обычно цена товара устанавливается в российских рублях, однако возможно ее определение и в валюте другой страны. Этому не препятствует и существующий в законодательстве запрет на производство расчетов между российскими резидентами в иностранной валюте. Свобода определения цены сторонами договора купли-продажи не является абсолютной и в ряде случаев прямо ограничена законом. Так, цена продаваемых товаров, по общему, устанавливается одинаковой для всех потребителей. В договорах присоединения свобода определения цены трансформируется в возможность согласиться с предложенной контрагентом ценой либо вообще отказаться от заключения.*

 *Срок договора купли-продажи, по общему правилу, не является его существенным условием. Однако для договоров поставки или продажи товаров в кредит с рассрочкой платежа срок исполнения соответствующих обязательств, приобретает особое значение. Срок договора купли-продажи может быть сторонами календарной датой, истечением периода времени, указанием на событие, которое неизбежно должно наступить (например, открытие навигации), либо моментом востребования. Если же срок договора сторонами на установлен, его следует определять исходя из общих правил ст. 314 ГК.*

 *Форма договора купли-продажи определяется его предметом, субъектным составом и ценой. Все договоры продажи недвижимости (в том числе – предприятий) должны под угрозой недействительности заключаться в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами, и подлежат обязательной государственной регистрации.*

 *Основной для продавца является обязанность по передаче товара покупателю, конкретное содержание которой раскрывается в главе 30 ГК. Структурно этот параграф распадается на группы статей, регулирующих отдельные условия договора купли-продажи, связанные, в частности, с передачей товара. Сначала законодатель формулирует соответствующее условие, затем определяет последствия его нарушения (ответственность).*

 *Обязанность по передаче товара покупателю включает в себя целый ряд условий (требований) и предлагает передачу товара:*

 *а) путем вручения товара или предоставления его в распоряжение покупателя;*

 *б) вместе с принадлежностями и документами, относящимися к товару;*

 *в) в определенном количестве;*

 *г) в согласованном ассортименте;*

 *д) соответствующей комплектности и в комплекте, если таковой предусмотрен;*

 *е) установленного качества;*

 *ж) свободным от прав третьих лиц;*

 *з) в таре и упаковке.*

 *Основу содержания обязательства из купли-продажи образуют встречные по отношению к обязанностям продавца по передаче товара обязанности покупателя принять товар и оплатить его. Наряду с ними закон регулирует и ряд дополнительных обязанностей покупателя: известить продавца о ненадлежащем исполнении договора, а также застраховать товар (эта обязанность может возлагаться как на покупателя, так и на продавца).*

Типовой контракт купли-продажи

 КОНТРАКТ N

г.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ "\_\_\_\_"\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_199 г.

Поставка ФОБ ИНКОТЕРМС-90 Москва.

 ПОКУПАТЕЛЬ: Фирма \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, полные реквизиты (почтовые и

банковские), в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_с одной стороны и

#  ПРОДАВЕЦ: Фирма \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, полные реквизиты (почтовые и

банковские), в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_с другой стороны

заключили настоящий контракт о нижеследующем.

 1.Предмет контракта

 Продавец продал, а Покупатель купил товары:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

на нижеуказанных условиях и в соответствии с "Общими условиями продажи",

изложенными на оборотной стороне настоящего Контракта.

 2.Общие условия продажи

 2.1. Цены на товар остаются неизменными на весь срок действия Договора и включают стоимость упаковки, маркировки и консервации товаров, стоимость лихтерных работ, работы кранов, погрузки товаров на борт и/или в трюм судна, укладки и укрепления их в трюме и/или на палубе и связанных с этим сепарационных материалов, а также все налоги, таможенные пошлины, портовые, доковые и все иные сборы, взимаемые в стране Продавца в связи с исполнением настоящего Контракта.

 2.2. Качество товаров должно соответствовать условиям завода-изготовителя и подтвердиться сертификатом о качестве товаров, выданным заводом-изготовителем, или гарантийным письмом Продавца.

 2.3. Платеж осуществляется после получения Покупателем следующих документов:

 а) специфицированного счета - в 4 экземплярах;

 б) чистых бортовых коносаментов - 1 оригинал и 4 копии;

 в) сертификат завода-изготовителя о качестве товаров или гарантийного письма Продавца;

 г) упаковочных листов - в 2 экземплярах.

 2.4. Товары должны быть законсервированы, упакованы и замаркированы таким образом, чтобы обеспечить их сохранность при длительной транспортировке различными видами транспорта до конечного пункта назначения с учетом неоднократных перегрузок в пути и возможного длительного срока хранения их на складе грузополучателя.

 Продавец несет ответственность за убытки Покупателя, вызванные ненадлежащей упаковкой, маркировкой или консервацией товаров, а также несоблюдением Продавцом положений отгрузочной инструкции.

 Продавец должен обеспечить отправку вместе с товарами сертификата о качестве товаров или гарантийного письма Продавца и упаковочных листов. Частичная и/или досрочная поставка, а также отгрузка на палубе разрешается только с согласия Покупателя.

 Продавец обязан погрузить в течение рабочего дня \_\_\_\_\_ тонн товаров на 1 люк в течение 1 суток. Расходы, вызванные простоем судна из-за невыполнения указанной нормы погрузки, оплачиваются Продавцом.

 2.5. Продавец обязан известить Покупателя за свой счет по средствам оперативной связи о готовности к отгрузке не позднее, чем за 30 дней до наступления срока поставки, а также в течение 24 часов с момента выхода судна из порта погрузки сообщить Покупателю название судна, дату отгрузки, наименование товаров, номер договора и коносамента, количество мест, вес нетто и брутто. Извещение об отгрузке товаров должно быть подтверждено письмом.

 2.6. За 20 дней до начала срока поставки Продавец вышлет Покупателю следующую техническую документацию на\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ языке:

 а) инструкцию по эксплуатации в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ экземплярах;

 б) руководство по техническому обслуживанию и ремонту машин и оборудования в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ экземплярах;

 в) каталог запасных частей в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_экземплярах.

 Кроме того, к каждой машине или комплектной единице оборудования должна быть приложена инструкция по эксплуатации.

 2.7. Товары считаются сданными Продавцом и принятыми Покупателем:

 - по количеству: согласно количеству мест и весу, указанным в коносаменте;

 - по качеству: согласно качеству, указанному в сертификате завода-изготовителя о качестве товаров или в гарантийном письме Продавца.

 Окончательная приемка товаров производится после их прибытия на

склад грузополучателя.

 2.8. Продавец гарантирует нормальную работу товаров в течение\_\_\_\_\_\_\_месяцев со дня пуска их в эксплуатацию или при пробеге до \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_тыс. км (в зависимости от того, какое из этих обстоятельств наступит ранее), но во всех случаях не более \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_месяцев с даты поставки. При задержке пуска товаров в эксплуатацию по вине Продавца (непредоставление Продавцом чертежей, инструкций по эксплуатации и других данных или услуг, предусмотренных Договором, и т.п.) срок гарантии продлевается на это время. В случае исправления или замены дефектных товаров или дефектных частей товаров сроки гарантии для основного оборудования или машин продлеваются на время, в течение которого товары не использовались вследствие обнаруженных дефектов.

 2.9. Датой поставки считается дата чистого бортового коносамента. В случае просрочки в поставке товаров Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,5 % стоимости некомплектно поставленных или не поставленных в срок товаров за каждую начавшуюся неделю просрочки, однако общая сумма штрафа не должна превышать 10 % стоимости некомплектно поставленных или не поставленных в срок товаров. Если просрочка в поставке превысит 3 месяца, Покупатель вправе аннулировать Контракт полностью или частично без возмещения Продавцу каких-либо убытков, вызванных аннуляцией Контракта; при этом Продавец обязан уплатить Покупателю штраф в размере 10 % стоимости не поставленных в срок товаров. Уплата штрафа не освобождает Продавца от обязательств по выполнению настоящего Контракта. Если Продавец допустит опоздание в представлении технической документации, он уплачивает штраф, исчисляемый от стоимости товаров, к которым относится техническая документация, в порядке и размере как за просрочку в поставке товаров.

 2.10. Продавец должен получить экспортную лицензию, если она необходима, за свой счет и риск. О получении лицензии Продавец обязан проинформировать Покупателя не позднее 1 месяца с даты подписания настоящего Договора. Если Продавец не сможет получить экспортную лицензию, или экспортная лицензия будет аннулирована компетентными органами страны Продавца, или срок действия лицензии истечет до окончания срока поставки, Покупатель вправе аннулировать Договор полностью или частично без возмещения Продавцу каких-либо убытков.

 2.11. Претензии Продавцу могут быть заявлены Покупателем:

 а) в отношении качества товаров, на которые не представляется гарантия (включая нарушение комплектности или ассортимента) - в течение 8 месяцев с даты поставки;

 б) в отношении количества товаров (включая бой или повреждения) - в

течение 6 месяцев с даты поставки;

 в) в отношении товаров, на которые предоставлена гарантия - в течение 30 дней по истечении срока гарантии.

 При предъявлении претензии по количеству Покупатель может требовать недостающего количества товаров либо возврата уплаченной им суммы за не достающее количество товаров, а при предъявлении претензии по качеству - устранения обнаруженных дефектов либо уценки товаров. Если Продавец по требованию Покупателя не устранит без промедления обнаруженные дефекты, Покупатель вправе самостоятельно устранить их за счет Продавца, при этом Продавец обязан оплатить стоимость ремонта. Мелкие недостатки, устранение которых не терпит отсрочки и не требует участия Продавца, исправляются Покупателем с отнесением на Продавца фактических расходов. Если Продавец не сможет устранить дефекты товаров или, если Покупатель не согласится с уценкой, предложенной Продавцом, то Покупатель вправе аннулировать Договор с отнесением на Продавца всех убытков. Все расходы, связанные с возвратом и/или заменой дефектных товаров, или их частей и/или доставкой товаров, несет Продавец.

 При повторяющихся поставках дефектных партий товаров Покупатель вправе потребовать приостановления дальнейшей их поставки до тех пор, пока Продавцом не будут устранены обстоятельства, порождающие дефекты. Замена или исправление некачественных товаров, допоставка товаров, возврат стоимости некачественных товаров и предоставление уценки должны быть произведены в течение 30 дней с даты получения Продавцом соответствующего требования Покупателя. Независимо от уплаты штрафа Покупатель вправе требовать от Продавца возмещения убытков, вызванных нарушением Договора в части, не покрываемой штрафом.

 2.12. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Контракту, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы (пожара, наводнения или землетрясения) и если эти обстоятельства непосредственно повлияли на исполнение настоящего Контракта. При этом срок исполнения обязательств по Контракту отодвигается соразмерно времени, в течение которого действовали такие обстоятельства. Если эти обстоятельства будут продолжаться более 4-х месяцев, то каждая из Сторон будет иметь право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по Договору: в этом случае ни одна из Сторон не будет иметь права на возмещение другой Стороной возможных убытков. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязанностей по Договору, должна немедленно, но не позднее 10 дней, известить другую сторону о наступлении и прекращении обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств. Надлежащим доказательством наличия указанных обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые соответственно Торгово-промышленными палатами страны Покупателя или Продавца. Неуведомление или несвоевременное уведомление о наступлении или прекращении форс-мажорных обстоятельств лишает Сторону права ссылаться на них.

 2.13. Все споры и разногласия, возникающие в связи с настоящим Контрактом, подлежат (за исключением подсудности общим судам) разрешению в арбитраже ad hoc в Стокгольме, Швеция. Решения этого арбитража будут окончательными и обязательными для обеих Сторон.

 2.14. Все приложения и дополнения к настоящему Договору являются его неотъемлемой частью.

 2.15. Продавец гарантирует Покупателю, что он обладает в необходимом объеме правами на все патенты и изобретения в отношении поставленных в связи с исполнением настоящего Договора товаров, технологических процессов, знаний и опыта. В случае, если к Покупателю или его клиентам будут предъявлены со стороны третьих лиц какие-либо претензии, вытекающие из нарушения их патентных прав, Продавец обязуется возместить Покупателю все убытки и расходы, понесенные им или его клиентами в связи с нарушением таких прав, и за свой счет и риск принять меры к урегулированию заявленных претензий.

 2.16. Ни одна из Сторон не вправе передавать свои права и обязанности по настоящему Контракту третьей Стороне без письменного согласия другой Стороны.

 2.17. Банковские расходы, связанные с открытием и использованием аккредитива в банке страны Продавца, несет Продавец, а в банке страны Покупателя - Покупатель. Все расходы, связанные с продлением и/или изменением аккредитива, произведенные не по вине Покупателя, относятся на счет Продавца.

 2.18. Все изменения и дополнения к настоящему Контракту действительны лишь в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными представителями обеих сторон.

 2.19. После подписания настоящего Контракта все предыдущие переговоры и переписка по нему теряют силу.

 **П Л А Н:**

1. **Понятие и назначение фирмы.**
2. **Задача фирмы.**
3. **Основная классификация фирмы.**
4. **Понятие типового контракта купли-продажи.**
5. **Элементы договора купли-продажи.**
6. **Содержание контракта купли-продажи:**

**а) права и обязанности продавца;**

**б) права и обязанности покупателя;**

1. **Типовой контракт купли-продажи.**

**Использованная литература:**

1. **«Экономическая теория» (курс лекций) Е.Ф. Борисов**
2. **«Основы экономической теории» В.Д. Камаев**
3. **Комментарии к гражданскому кодексу (часть II).**

**4. «Гражданское право» А.П. Сергеев, Ю.К. Толстой.**

МИНИСТЕРСТВО ТОРГОВЛИ ВНЕШНИХ ЭКОНОИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТЕ КОММЕРЦИИ

ЮЖНО-САХАЛИНСКИЙ ИНСТИТУТ КОММЕРЦИИ

КАФЕДРА ГОСУДАРСТВЕННО-ПРАВОВЫХ ДИСЦИПЛИН

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА ПО КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

 СТУДЕНТКИ 2-го курса, заоч. формы обуч.

 факультета коммерции и права

 ОБУЧАЮЩЕГОСЯ по НАПРАВЛЕНИЮ

 юриспруденция

. О ВАЛЕРИИ ВЛАДИМИРОВНЫ

 ЮЖНО-САХАЛИНСК

 1998 г.