СОЖЕРЖАНИЕ

введение…………………………………………………………………………….4

Глава 1. правовое регулирование международной купли-продажи товаров и Особенности договора международной купли-продажи товаров………………………………………………………6

1.1 Понятие международной купли - продажи товаров……………………………..6

1.2 Унификация международной купли - продажи товаров………………………...8

1.3 Классификация договоров купли-продажи товаров в международной практике………………………………………………………………………………..11

1.4 Порядок заключения международного коммерческого контракта……………14

1.5 Форма, структура и содержание международных коммерческих договоров…18

1.6 Обязательства продавца и покупателя по международным коммерческим контрактам…………………………………………………………………………….22

1.7 Расторжение договора и ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение контрактов……………………………………………...25

Глава 2. разработка внешнеторгового договора купли-продажи Товаров……………………………………………………………….30

ЗАКЛЮЧЕНИЕ……………………………………………………………………….39

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК……………………………………………….40

ВВЕДЕНИЕ

С каждым годом в России наблюдаются следующие тенденции: рост внешней торговли, увеличение числа заключаемых внешнеторговых сделок, прежде всего, договоров международной купли-продажи товаров. Хотя доля России в мировой торговле остается достаточно скромной и носит ярко выраженный сырьевой характер, постепенное увеличение доли РФ в внешнеторговом обороте, несомненно, – положительное явление.

Для России внешнеэкономическая деятельность ее хозяйствующих резидентов является фактором финансовой стабилизации, вследствие чего необходимо обеспечить оптимальные правовые условия этой деятельности. В таких условиях роль договора в регулировании внешнеэкономической деятельности резко возрастает.

В связи с этим, проблемы правового регулирования внешней торговли являются очень актуальными.

Тема данной работы: разработка внешнеторгового договора купли-продажи товаров.

Объектом исследования в работе выступают: общественные отношения, возникающие в области внешнеторговой купли-продажи товаров.

Предмет исследования составляют:

1. Нормы Гражданского кодекса Российской Федерации и других федеральных законов;
2. Нормы международного права в области внешней торговли;
3. Международные договоры купли-продажи товаров.

Целью курсовой работы является разработка договора международной купли-продажи товаров.

Направленность работы обусловила необходимость решения следующих задач:

1. Определение понятия договора внешнеторговой купли-продажи;
2. Изучение процесса унификации международной купли-продажи;
3. Выделение видов договоров купли-продажи товаров в международной практике;
4. Определение порядка заключения международного коммерческого контракта;
5. Рассмотрение формы, структуры и содержания международных коммерческих договоров;
6. Определение обязательств продавца и покупателя по международным коммерческим контрактам;
7. Рассмотрение меры ответственности сторон за ненадлежащие исполнение договора;
8. Разработка международного договора купли-продажи товаров.

ГЛАВА 1. правовое регулирование международной купли-продажи товаров И Особенности договора международной купли-продажи товаров

* 1. Понятие международной купли - продажи товаров

*Договор купли-продажи* – один из самых распространенных и важных видов договора в гражданском обороте.

Этот договор является наиболее часто применяемым и доступным как для физических, так и для юридических лиц, но именно с этим связаны многие сложности его правового регулирования.

Объектом договора является движимое имущество, приобретенное не для личного, семейного или домашнего использования, т.е. для предпринимательских целей.

 Под *куплей-продажей* понимается передача одной стороной права собственности на индивидуально-определенную вещь и передача данной вещи другой стороне, которая обязуется принять и оплатить ее по согласованной цене. *Основной функцией договора* купли-продажи является оформление перехода имущества из собственности одного лица в собственность другого.

Договор купли-продажи (sale-and-purchase contract) является консенсуальным, возмездным и двусторонне обязывающим (взаимным).

*Консенсуальным* он признается, потому что договор считается заключенным, а обязательство — возникшим с момента достижения сторонами соглашения. *Возмездным* договор купли-продажи признается, потому что интерес покупателя удовлетворяется передачей ему товара (предмета договора), а интерес продавца — предоставлением ему встречного удовлетворения в виде денежного эквивалента стоимости предмета договора. Договор купли-продажи является *взаимным* (двусторонним), так как каждая сторона договора наделяется не только субъективными гражданскими правами относительно другой стороны (контрагента), но и юридическими обязанностями перед другой стороной.

 ***Купля-продажа*** (purchase and sale) является самым распространенным видом коммерческих операций в международной торговой практике. Она имеет глубокие традиции и хорошо отработанные нормы права. В настоящее время контракты купли-продажи регулируются Венской конвенцией 1980 г. и национальным законодательством.

Под ***международным контрактом*** понимается сделка (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества товарных единиц и/или оказании услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.

*Контракт международной купли-продажи* является наиболее распространенной юридической формой внешнеторговой сделки. Его разработка (выработка условий и составление проекта), заключение и исполнение требуют специальных знаний и навыков, а также учета специфических особенностей внешнего рынка.

Согласно Венской конвенции 1980 г. понятие «международная купля-продажа товаров» определяется с учетом следующих критериев:

* юридическое понятие договора международной купли-продажи товаров (международного коммерческого контракта);
* порядок заключения таких контрактов между отсутствующими сторонами;
* форма контрактов;
* основное содержание прав и обязанностей продавца и покупателя;
* ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение контрактов.

Стоит отметить, что под понятие «международная купля-продажа» в соответствии с Конвенцией не подпадает купля-продажа:

— товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования, за исключением случаев, когда продавец в любое время до или в момент заключения договора не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для такового использования;

— с аукциона;

— в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;

— фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;

— судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке;

— электроэнергии.

1.2 Унификация международной купли - продажи товаров

В международной торговле проводится большая работа по унификации правил и условий международного торгового оборота. Благодаря международной унификации права исчезают различия в регулировании международных торговых отношений в национальных системах государств, в результате чего и создается единообразное право.

Наиболее значимым для международной торговли явился процесс унификации правил и условий в области международной купли-продажи товаров, и наиболее весомый вклад в этот процесс в настоящее время вносит Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Данная комиссия разработала несколько важных документов в области международного торгового права:

* Конвенцию о единообразном законе о заключении договоров международной купли-продажи товаров (1964 г.);
* Конвенцию ООН об исковой давности в международной купле-продаже товаров (1974 г.);
* Конвенцию ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.);
* Конвенцию ООН о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (1985 г.).

Большое значение для международной торговли имеют также конвенции в области международного торгового арбитража, который стал преобладающим способом разрешения споров, возникающих в международном торговом обороте.

*Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров* – это международный документ, который содержит унифицированные правила, объединяющие международную практику торговли товарами. Конвенция регулирует порядок заключения и основные условия договора международной купли-продажи товаров, определяет основные обязательства продавца и покупателя по договору, устанавливает перечень объектов договора купли-продажи, на которые не распространяется ее действие, позволяет устранить существенные расхождения в национальных законодательствах. Регулирование основано на принципе сбалансированности интересов сторон договора (продавца и покупателя) с учетом обычаев и практики, установившихся в международной торговле. Это позволяет избежать дискриминационных условий взаимоотношений сторон договора, содействует устранению возможности навязывания односторонних выгодных условий, помогает контрагентам по сделке однозначно понимать свои права и обязанности.

Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА) в 1994 году были разработаны *Принципы международных коммерческих договоров* (Принципы УНИДРУА), которые позволяют охватить аспекты, не урегулированные Венской конвенцией (действительность договора, переход права собственности на товар, вопросы о штрафах и неустойках и др.).

В международной торговле проводится также большая работа по унификации и гармонизации торговых обычаев. Основную роль в этом процессе играет созданная в 1919 году Международная торговая палата (МТП), Штаб-квартира которой находится в Париже. Под ее руководством был разработан ряд документов, целью которых являлось информирование об обычаях и практике международной торговли.

*Торговый обычай* – общепризнанное правило, сложившееся в сфере международной торговли на основании постоянного и единообразного повторения фактических отношений между контрагентами.

*Торговое обыкновение* – заведенный порядок или фактически установившееся в торговых отношениях правило, которое служит для определения воли сторон, прямо не выраженной в контракте.

Одним из первых и наиболее часто используемых актов МТП являются *Международные правила по толкованию торговых терминов* – INCOTERMS (редакции 1936, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 гг.). В настоящее время действует редакция: **INCOTERMS 2000,** но с 01 января 2011 года в действиевступают **INCOTERMS 2010[[1]](#footnote-1)** года. Инкотермс – это международные правила, признанные правительственными органами, юридическими компаниями и коммерсантами по всему миру как толкование наиболее применимых в международной торговле терминов. Эти правила определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя.

Большое значение в практике международного торгового оборота при проведении расчетов между контрагентами имеют единообразные правила и обычаи, касающиеся документарных аккредитивов (Публикация МТП №500 1993 г.). Важную роль играют также принятые в 1977 году Единообразные правила, касающиеся договорных гарантий (банковских и др.), новая редакция 1990 года.

В международной торговой практике помимо торговых обычаев достаточно распространены типовые контракты (договоры на типовом формуляре без данных контрагентов), общие условия сделок (могут быть составной частью договора) и руководства по заключению контрактов (содержат советы, варианты текста договора и рекомендации по заключению договора).

Обычно типовые контракты разрабатываются крупными участниками международного торгового оборота, профессиональными объединениями субъектов международной торговли (Торговые палаты, отраслевые ассоциации либо международные организации).

В настоящее время большое значение имеют типовые контракты и общие условия сделок, разработанные Европейской экономической комиссией ООН. Под ее руководством было разработано более 30 вариантов типовых контрактов и общих условий поставок по определенным видам товаров: Общие условия экспортных поставок машинного оборудования; Типовые контракты для торговли зерновыми – 16 вариантов; Общие условия экспорта инвестиционных товаров; Руководство по заключению договора о передаче “ноу-хау” в области машиностроительной продукции и т.д.

1.3 Классификация договоров купли-продажи товаров в международной практике

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

В зависимости от **формы оплаты** за товар контракты делятся на:

— *контракт с оплатой в денежной форме* (предусматривает расчеты в определенной согласованной сторонами валюте с применением обусловленных в контракте способа платежа и формы расчетов);

— *контракт с оплатой в товарной форме* (продажа одного или нескольких товаров одновременно увязывается с покупкой другого товара, и расчеты в иностранной валюте не производятся). К таким контрактам относятся товарообменные и компенсационные соглашения;

— *контракты с оплатой в смешанной форме* (наиболее распространенные в современных условиях). 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. Такие 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): контракт купли-продажи технических средств и услуг по сооружению предприятия; соглашение о долгосрочном кредите; долгосрочный контракт на поставку сырья.

С практической точки зрения целесообразно различать лишь договоры международной купли-продажи, регулируемые Венской конвенцией, 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, 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 должен его сдать первому независимому перевозчику для передачи приобретателю (ст. 67 (1) Венской конвенции, FCA, CIP, CPT Инкотермс 2000);

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

В зависимости от **характера поставки**: контракты разовые и с периодической поставкой:

— *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 соглашения бывают двух типов: с короткими сроками поставки (на сырьевые товары) и с длительными сроками поставки (на комплектное оборудование, суда и др.);

— *контракт с периодической поставкой* предусматривает регулярную периодическую поставку согласованных в нем количеств 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, а контракты с длительными сроками — долгосрочными.

Международные контракты также подразделяются на ***основные*** (prime contracts) и ***обеспечивающие*** (контракты товародвижения, посреднические), связанные с продвижением товара от продавца к покупателю.

 К *основным* относятся контракты купли-продажи или обмена:

* любой продукции (товара);
* научно-технических знаний (в форме торговли патентами, лицензиями, «ноу-хау»);
* научно-технических услуг (консалтинг и инжиниринг);
* кино-, телепродукции и иных объектов искусства;
* аренды, включая лизинг;
* международного туризма;
* консалтинга в области информации и совершенствования управления производством.

К *обеспечивающим контрактам* международного товарооборота относятся:

* международные перевозки грузов (продукции, товара);
* транспортно-экспедиторские услуги;
* услуги по страхованию грузов (продукции, товара);
* услуги по хранению грузов при международных перевозках;
* агентские и дилерские услуги;
* услуги по международным расчетам;
* факторинг.

 Признание за контрактом торгового характера подчиняет его и сделку в целом не только общим нормам гражданского права, но и специальным нормам торгового права, определяющим правила их заключения и исполнения.

1.4 Порядок заключения международного коммерческого контракта

Контракт может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами. Он может быть заключен и путем обмена письмами, телеграммами, телефонограммами, телефаксами и т.п., подписанными стороной, которая их направляет.

Заключение договоров состоит из двух основных стадий. Это предложение заключить договор (оферта) и принятие предложения (акцепт). Порядок заключения договора регулируется Венской конвенцией 1980 г. (ст. 14-24).

Оферта должна удовлетворять двум требованиям: содержать в себе все существенные пункты предполагаемого договора и быть адресованной конкретному лицу или неопределенному кругу лиц при условии возможной индивидуализации одного или нескольких из них, желающих принять предложение. В последнем случае имеет место так называемая публичная оферта, широко применяемая в торговле и иных сферах обслуживания граждан. При отсутствии одного из указанных требований нет и предложения о заключении договора. На практике часто встречаются обращения к публике или отдельным лицам, которые не имеют силы оферты, их следует рассматривать как приглашения к переговорам по поводу заключения договора. Сюда относятся различные формы рекламы (каталоги, буклеты) и объявления. Они не связывают лиц, распространяющих данную информацию, какими-либо юридическими обязанностями по заключению договоров.

С принятием оферты лицом, которому она адресована, законодательно установлено совершенно определенное правовое последствие, а именно признание контракта заключенным[[2]](#footnote-2). Это правовое последствие может быть достигнуто только в том случае, если принимаемое предложение уже содержит те минимальные условия, которые признаются существенными по закону или необходимы для контрактов данного вида. Однако право различных государств неодинаково определяет условия, являющиеся существенными для того или иного вида договоров, в том числе для международных коммерческих контрактов.

По общему правилу коммерческое предложение (оферта) должно содержать: точное и сокращенное наименование продавца; его торговую марку, фирменный знак (если имеется); наименование товара; краткую и достаточную характеристику товара; предлагаемый объем поставки; минимальное количество поставляемого товара в партии; сведения об упаковке; условия поставки по ИНКОТЕРМС; цену на условиях поставки за штуку и за партию; сроки поставки; порядок оплаты; оптовую скидку, реквизиты продавца.

Таким образом, любая оферта должна включать в себя все существенные условия контракта и содержать окончательное решение оферента связать себя таким контрактом при условии принятия его предложения. Это требование позволяет отличить оферту от вызова на оферту, а также от предложения, в котором лицо, сделавшее его, сохраняет за собой право принять окончательное решение по получении ответа на предложение.

Оферта, направленная конкретному лицу, должна быть получена адресатом оферты (п. 1 ст. 15). Из этого следует, что до тех пор, пока оферта не прибудет к контрагенту, она не влечет за собой никаких юридических последствий. Кроме того, до момента получения оферты адресатом и сам оферент юридически не связан сделанным им предложением, которое может быть им отменено. Для этого необходимо, чтобы сообщение об отмене оферты достигло контрагента ранее или одновременно с прибытием к нему оферты (п. 2 ст. 15). Полученная контрагентом оферта может быть им акцептована или отклонена. Период, в течение которого контрагент может акцептовать оферту, фиксируется в оферте или устанавливается в конкретном случае с учетом обстоятельств сделки, в частности "скорости использованных средств связи" (п. 2 ст. 18). В международной коммерческой практике последовательно проводится разграничение между так называемыми твердыми (безотзывными) и свободными (отзывными) офертами. Так оферент может отозвать свободную оферту после ее вступления в силу, и до окончания срока, предоставленного контрагенту для акцепта, но твердая оферта отозвана быть не может.

Согласно Венской конвенции ООН 1980 г. *оферта не может быть отозвана*: если в ней путем установления определенного срока для акцепта или иным образом указывается, что она безотзывная, или если для адресата оферты было разумным рассматривать ее как безотзывную и он действовал соответственно (п. 2 ст. 16). Следовательно, своевременная отправка акцепта, не приводя к заключению контракта, имеет существенное юридическое значение: в этот момент оферент утрачивает право на отзыв оферты, иными словами, свободная оферта трансформируется в твердую. Итак, необходимо разграничивать отмену и отозвание оферты. Любая, как твердая, так и свободная оферта, может быть отменена, но только до ее вступления в силу. В то время как, свободная оферта может быть отозвана только в промежутке времени между ее вступлением в силу и отправкой акцепта[[3]](#footnote-3).

При определении того, состоялся ли акцепт, возможны проблемы. Так, предполагаемый акцепт может оказаться:

а) отказом и встречной офертой;

б) акцептом с некоторым изменением или дополнением условий;

в) акцептом неопределенным или содержащим ссылку на дополнительное согласование условий.

Под акцептом понимается согласие адресата, данное в установленный срок, заключить договор на условиях предложенных оферентом. По своему содержанию акцепт должен отвечать условиям, сформулированным в предложении заключить договор. “Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет встречную оферту”, (п.1 , ст.19. Венской конвенции 1980г.). Но если изменения незначительны и оферент не возражает, то оферта считается акцептованной (п.2, ст.19 Венской конвенции 1980г.).

Встречная оферта не может быть акцептом оферты, т.к. означает отклонение оферты и, таким образом, прекращает ее. Акцепт оферты может включать условия, не содержащиеся в оферте, и в таких случаях договор не возникает, так как акцептант тем самым отказывается принять оферту и сам делает встречную оферту.

Акцепт должен быть выражен недвусмысленно и не должен содержать дополнительных условий в отношении оферты. Акцепт также может содержать ссылку на подготовку более формального договора или на условия, которые должны быть предметом переговоров. В таких случаях соглашение является неполным и договор не возникает.

Договор считается заключенным, когда две стороны – экспортер и импортер достигли соглашения в торговой сделке по всем ее существенным условиям, т.е. в момент, когда акцепт оферты вступает в силу в соответствии с положениями Конвенции. Договор международной купли-продажи признается консенсуальным, т.е. права и обязанности контрагентов возникают в тот момент, когда они в необходимой форме достигнут соглашения по всем существенным условиям договора, а не в момент реального выполнения каких-либо юридически значимых действий.

Таким образом, необходимо различать момент подписания (заключения) договора, момент возникновения у сторон прав и обязанностей, момент исполнения сделки, которые в зависимости от реального либо консенсуального характера договора могут не совпадать.

Местом заключения договора по законодательству Российской Федерации и ряду других стран считается место получения акцепта.

1.5 Форма, структура и содержание международных коммерческих договоров

Форма и содержание договора определяются Венской конвенцией и применимым правом.

*Применимое право* – это нормы, которыми регулируется отношения, возникающие из международного договора, в частности, купли-продажи.

Стороны в договоре согласовывают, какое право будет подлежать применению. В противном случае к договору будет применяться право продавца.

Определение применимого права является определяющим и имеет важное практическое значение. Например, действительность договора зависит от того, соблюдены ли нормы применимого права. Например, если применимым является российское право, то договор купли-продажи в обязательном порядке должен содержат условия о наименовании и количестве товаров, так как это требует Гражданский кодекс РФ.

Существуют две формы международного коммерческого контракта – *устная* и *письменная*. Первая предполагает наличие устной договоренности сторон о заключении контракта. Вторая – фиксацию волеизъявления сторон на материальном носителе, под которым понимается как наличие единого документа, подписанного обоими контрагентами, так и сообщения, переданные по телеграфу, телефаксу, телетайпу и т.п. Венская конвенция ООН 1980 г. допускает заключение международного коммерческого контракта в любой форме, в том числе и в устной (ст. 11). Факт заключения контракта может доказываться любыми средствами, включая и свидетельские показания. Однако сделано очень важное исключение, учитывающее предусмотренное некоторыми национальными законодательствами, в частности и российским, требование об обязательности письменной формы. Государство-участник Конвенции, законодательство которого требует обязательной письменной формы международного коммерческого контракта, в любое время может сделать соответствующее заявление (ст. 12). В этом случае, если хотя бы одна из сторон контракта имеет свое коммерческое предприятие в государстве, сделавшем такое заявление, к данному контракту не будут применяться положения Конвенции, допускающие применение не письменной, а любой иной формы. Только в письменной форме в такой ситуации должны совершаться как сам контракт или его прекращение соглашением сторон, так и оферта, акцепт или иное выражение намерения. Это единственная императивная норма Конвенции, все остальные ее положения носят диспозитивный характер. Наличие такой нормы делает возможным участие в Конвенции государств, законодательство которых предъявляет различные требования к форме контрактов.

Принципы УНИДРУА 1994 г. также согласуются с российским законодательством. Хотя они не устанавливают никаких требований о том, что договор должен быть заключен или подтвержден в письменной форме (его существование может быть доказано любым способом, включая свидетельские показания (ст. 1.2)), никакие нормы Принципов не ограничивают применение обязательных (императивных) положений национального, международного или наднационального происхождения, которые подлежат применению в силу соответствующих норм международного частного права (ст. 1.4). Таким образом, императивные нормы российского законодательства, касающиеся формы внешнеэкономических сделок, будут соблюдены и в том случае, если стороны международного коммерческого контракта изберут Принципы УНИДРУА для определения правового статуса своих обязательственных отношений.

В *структуре внешнеторговых контрактов* обычно выделяют следующие основные разделы:

1) определение сторон;

2) предмет договора;

3) цена и общая сумма контракта;

4) сроки поставки товаров;

5) условия платежа;

6) упаковка и маркировка товаров;

7) переход права собственности;

8) гарантии продавцов;

9) штрафные санкции и возмещение убытков;

10) обстоятельства не преодолимой силы;

11) страхование;

12) арбитраж.

Условия купли-продажи включают согласованные сторонами и зафиксированные в договоре статьи, отражающие взаимные права и обязанности контрагентов. Стороны контракта самостоятельно выбирают те или иные формулировки статей контракта, руководствуясь ситуацией на рынке, торговыми обычаями и потребностями сторон. Исключение составляют случаи, когда содержание соответствующего условия контракта установлено нормативными правовыми актами.

Условия контракта принято делить на:

* Существенные;
* 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:

— наименование сторон — участников сделки;

— количество и качество;

— базисные условия поставки;

— цену;

— условия платежа;

— санкции и рекламации (штрафы, претензии);

— юридические адреса и подписи сторон.

*Несущественные условия (warranty) контракта* — условия, невключение которых в контракт не влечет его недействительность. То есть нарушение несущественных условий контракта одной его стороной 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:

— условия сдачи-приемки товара;

— условия страхования;

— отгрузочные документы;

— гарантии;

— упаковку и маркировку;

— форс-мажорные обстоятельства;

— арбитражную оговорку;

— прочие условия.

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

К индивидуальным, т.е. присущим только одному конкретному контракту, относят наименование сторон в преамбуле, предмет контракта, качество товара, количество товара, цену, срок поставки, юридические адреса и подписи сторон.

К универсальным условиям относят условие сдачи-приемки товара, базисные условия поставки, условия платежа, упаковку и маркировку, гарантии, санкции и рекламации, форс-мажорные обстоятельства, арбитраж.

1.6 Обязательства продавца и покупателя по международным коммерческим контрактам

Во второй главе части III Конвенции речь идет об обязательствах продавца. Согласно ст. 30 он обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и право собственности на товар в соответствии с требованиями контракта.

*Датой поставки* считается та, которую устанавливает или позволяет определить контракт. Если такая дата или такой период им не предусматриваются, поставка должна быть произведена в разумный срок (ст. 33). Под разумным сроком понимается обычно приемлемый при данных условиях. Правила передачи документов определяются положениями контракта. Если продавец передал документы ранее определенного в контракте срока и в них имеются несоответствия, он может до истечения этого срока устранить любое несоответствие в документах при условии, что осуществление им этого права не причинит покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов (ст. 34).

*Товар должен соответствовать контракту по количеству, качеству, описанию, таре и упаковке*. При условии, что стороны не договорились об ином, товар не соответствует контракту, если он:

* не пригоден для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется;
* не пригоден для любой конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения контракта, за исключением тех случаев, когда из обязательств следует, что покупатель не полагался или что для него было неразумным полагаться на компетентность и суждения продавца;
* не обладает качествами товара, предоставленного продавцом покупателю в качестве образца или модели;
* не затарирован или не упакован обычным для таких товаров способом, а при отсутствии такого - способом, который является надлежащим для сохранения и защиты данного товара (ст. 35).

Продавец несет ответственность за несоответствие товара в момент перехода риска, даже если это несоответствие становится очевидным только позднее (ст. 36).

Следующий важный вопрос связан с правом покупателя на предъявление рекламации продавцу в случае несоответствия товара по качеству требованиям контракта. Конвенцией установлено правило, по которому покупатель должен осмотреть товар в практически возможный при данных обстоятельствах короткий срок. Если контрактом предусматривается перевозка товара, осмотр может быть отложен до прибытия товара в место назначения, а если товар переотправлен покупателем и продавец знал об этом во время заключения контракта, то осмотр товара может быть отложен до его прибытия в новое место назначения (ст. 38). Согласно Конвенции покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если не дает извещение продавцу в разумный срок после того, как оно было или должно было быть обнаружено покупателем (ст. 43). Если покупатель не дал извещение в разумный срок, он не лишается возможности снизить цену или потребовать возмещения убытков, за исключением упущенной выгоды, при условии, что у него имеется разумное оправдание, почему он не дал требуемого извещения (ст. 44). Конвенция устанавливает: в любом случае покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если не дает продавцу извещение о нем не позднее чем в пределах двухлетнего срока, считая с даты фактической передачи товара покупателю, поскольку этот срок не противоречит договорному сроку гарантии (п. 2 ст. 39).

В случае нарушения контракта продавцом покупатель может заявить претензию и никакая отсрочка не может быть предоставлена продавцу судом или арбитражем. Покупатель прежде всего может потребовать исполнения продавцом его обязательств (ст. 45). Это положение, смягчено требованием ст. 28, согласно которой, если в соответствии с положениями Конвенции одна из сторон имеет право потребовать исполнения какого-либо обязательства другой стороной, суд не будет обязан выносить решение об исполнении в натуре, кроме случаев, когда он сделал бы это на основании своего собственного закона в отношении аналогичных договоров купли-продажи, не регулируемых Конвенцией.

Нарушение контракта, допущенное одной из сторон, является существенным, если влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании контракта, за исключением случаев, когда нарушившая контракт сторона не предвидела такого результата и разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельствах, не предвидело бы его (ст. 25). Таким образом, покупатель не может потребовать от продавца устранить несоответствие при любых условиях, а только тогда, когда это требование разумно в данной ситуации. Затрудняет исправление и замену товара также и то, что требование должно быть заявлено в разумный срок. Покупатель может потребовать и уступки в цене. Он может снизить цену в той же пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, какую на тот же момент имел бы товар, соответствующий контракту (ст. 50).

Если контракт нарушен существенно, покупатель вправе расторгнуть его. Заявление о расторжении контракта имеет силу лишь в том случае, если оно сделано другой стороне посредством извещения.

Кроме вышеуказанных прав, покупатель может также (при наличии условий, упомянутых в ст. ст. 74 - 77) потребовать возмещения убытков (п. 1 ст. 45).

Покупатель обязан уплатить цену за товар и принять поставку товара. В тех случаях, когда контракт был заключен юридически действительным образом, но в нем прямо или косвенно не устанавливается цена или не предусматривается порядок ее определения, считается, что стороны при отсутствии какого-либо указания об ином подразумевали ссылку на цену, которая в момент заключения контракта обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли (ст. 55). Однако следует обратить внимание на то, что согласно п. 1 ст. 14 при отсутствии порядка установления цены договор является недействительным. Если покупатель не обязан уплатить цену в каком-либо ином определенном месте, он должен уплатить ее продавцу в месте нахождения коммерческого предприятия продавца; если платеж должен быть произведен против передачи товара или документов - в месте их передачи (ст. 57).

В российском законодательстве основным документом в сфере регулирования отношений в области купли-продажи является Гражданский Кодекс РФ (гл.30).

1.7 Расторжение договора и ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение контрактов

В основных нормативных документах, регулирующих международную куплю-продажу товаров (Венской Конвенции и ГК РФ) также говорится об ответственности сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение контрактов и условиях расторжения договора. Рассмотрим эти положения более подробно.

Под исполнением договора понимается осуществление кредитором прав и исполнение должником обязанностей, возникшие из заключенного соглашения. Главным принципом, лежащем в основе исполнения договора, является принцип надлежащего исполнения обязательства. Исполнение договора должно быть четким и точным. При отклонении от условий договора исправная сторона будет в праве предъявить иск об убытках ввиду нарушения договора, а в определенных случаях, может рассматривать договор прекращенным.

По стечению объективных или субъективных обстоятельств, а иногда вследствие умышленных действий или бездействия, одна сторона, а иногда и обе стороны, контракта не исполняют, частично не исполняют или исполняют ненадлежащим образом свои обязательства. При недостижении компромисса по доброй воле сторон, что адекватно изменению первона­чально принятых условий сделки, наступает ответственность за такие нарушения.

Трактовка понимания ответственности существенным образом зависит от вида сделки и внутренней природы взаимоотношений ее сторон.

Ответственность в международных сделках можно разделить по трем основным признакам:

*- безусловную ответственность* (strict liability);

*- условную ответственность* (qualified liability);

*- ответственность за вину* (fault liability).

Ответственность и меры ответственности за нарушение контрактных обязательств в условиях свободной коммерческой деятельности обычно закрепляются в условиях сделки. Однако, ответственность в отношении сделки и ее последствий может проистекать и из закона, подзаконных и нормативных актов, применяемых по умолчанию. В отношении междуна­родных сделок стороны обязаны информировать друг друга о националь­ных законах и особенных требованиях к продукту или изделиям.

Ответственность за нарушение обязательства по контракту выражается в уплате кредитору определенной денежной суммы (или иных ценностей). *Неустойка,* штраф (penalty) является наиболее распространенным послед­ствием нарушения контрактного обязательства в связи с простотой опре­деления причитающегося денежного вознаграждения. Неустойка — гарант исполнения обязательств и чаще всего в контракте включается в главу "Особые условия" или "Санкции", которыми предусматривается уплата в случае нарушения контракта виновной стороной определенной денежной суммы в твердом процентном отношении к обязательству. Неустойку можно в ряде случаев рассматривать как заранее исчисленные убытки.

Уплата неустойки не зависит от того, потерпел ли фактически контр­агент ущерб или нет. Потерпевшая сторона не должна доказывать наличие убытков, причиненных нарушением, и их размер, а может ограничиться только доказательством факта неисполнения обязательства. Даже если контрагент приобрел выгоду, он все равно имеет право требования уплаты неустойки. Уплата неустойки не освобождает должника от исполнения обязательств.

Обычно обязательства и соответственно контракт прекращаются его надлежащим исполнением. После исполнения обязательств прекращаются все взаимные права и обязанности сторон, установленные гарантии и т.п. Однако, в ряде случаев контракт прекращается в связи с невозможностью исполнения, или по инициативе одной, или согласию обеих сторон. На практике предусматриваются и иные мотивы прекращения контракта: замена исполнения, новация, соглашение о прекращении обязательства или зачет.

Реализация права на расторжение контракта вследствие нарушения его условий ограничена. Например, по контракту купли-продажи покупатель не вправе заявить о расторжении контракта, если он не совершит таковое расторжение:

* в отношении просрочки в поставке - в течение разумного срока после того, как он узнал о том, что поставка осуществлена;
* в отношении любого другого нарушения контракта, исключая про­срочку в поставке, — в течение разумного срока:
* после того, как он узнал или должен был узнать о таком нарушении;
* после истечения дополнительного срока, установленного покупателем или после того, как продавец заявил, что он не исполнит своих обяза­тельств в течение такого дополнительного срока;
* после истечения любого другого дополнительного срока, указанного продавцом, или после того, как покупатель заявил, что он не примет исполнения.

Выводы по разделу один

 *Контракт международной купли-продажи* является наиболее распространенной юридической формой внешнеторговой сделки.

 В международной торговле проводится большая работа по унификации правил и условий международного торгового оборота. В настоящее время наиболее весомый вклад в этот процесс вносит Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ).

Основным международным документомявляется *Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров* (1980 г.), в которой содержатся унифицированные правила, объединяющие международную практику торговли товарами. Наряду с Конвенцией действуют *Принципы международных коммерческих договоров* (Принципы УНИДРУА), которые позволяют охватить аспекты, не урегулированные Венской конвенцией. В международной торговле проводится также большая работа по унификации и гармонизации торговых обычаев, наиболее распространенными из которых являются **INCOTERMS** (правила толкования наиболее применимых в международной торговле терминов).

В зависимости от принципов, лежащих в основе классификации, контракты купли-продажи можно классифицировать в зависимости от:

* формы оплаты;
* субъекта регулирования;
* характера перевозки товара;
* характера поставки;
* вида контракта.

Порядок заключения договора регулируется Венской конвенцией и состоит из двух основных стадий: предложение заключить договор (оферта) и принятие предложения (акцепт). Оферта должна включать в себя все существенные условия контракта и содержать окончательное решение оферента связать себя таким контрактом при условии принятия его предложения. Договор считается заключенным в момент, когда акцепт оферты вступает в силу в соответствии с положениями Конвенции.

Существуют две формы международного коммерческого контракта – *устная* и *письменная*.

В *структуре внешнеторговых контрактов* обычно выделяют следующие основные разделы: определение сторон; предмет договора; цена и общая сумма контракта; сроки поставки товаров; условия платежа; упаковка и маркировка товаров; переход права собственности; гарантии продавцов; штрафные санкции и возмещение убытков; обстоятельства не преодолимой силы; страхование; арбитраж.

Условия контракта делятся на:

* Существенные;
* Несущественные.

Права и обязанности продавца и покупателя регулируются:

* + Главой 2 части III Венской Конвенции;
	+ Главой 30 Раздела IV Гражданского Кодекса РФ.

В обязанности продавца входит:

* + - * поставить товар;
			* передать относящиеся к товару документы;
			* передать право собственности на товар.

В обязанности покупателя входит:

* уплатить цену за товар;
* принять поставку товара в соответствии с требованиями договора.

Положения о Расторжении договора и ответственности сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора купли-продажи содержатся в Части III Венской Конвенции и Главе 30 Раздела IV ГК РФ.

Глава 2. разработка внешнеторгового договора купли-продажи Товаров

Контракт на поставку листового чая

г. Москва "18" ноября 2010 г.

Чайная компания Femrich Lanka (Pvt) Ltd (Лондон), именуемая в дальнейшем Продавец, с одной стороны, и Чайная компания «Лотос» (Москва), именуемая в дальнейшем Покупатель, с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта

Продавец продал, а Покупатель купил листовой чай, именуемый в дальнейшем "Товар", на условиях СИП Санкт-Петербург (Россия) в количестве, ассортименте, по ценам и срокам, указанным в приложении No. 1, которое является неотъемлемой частью настоящего контракта.

2. Цена

Цена устанавливается в долл. США согласно Приложению No. 1. В цену товара включена стоимость тары, упаковки и маркировки, погрузки товара на борт судна, укладка товара, страховка, фрахт.

3. Сроки и условия поставки

Поставка товара по настоящему контракту должна быть произведена в сроки, обусловленные в приложении No. 1 к настоящему контракту.

Продавцу предоставляется право досрочной отгрузки товара с разрешения Покупателя.

4. Платеж

Платеж по настоящему контракту осуществляется Покупателем в долларах США следующим образом: Покупатель переводит на счет Продавца авансовый платеж в размере 30 % от суммы настоящего контракта. Оплата Покупателем оставшейся суммы в размере 70 % от стоимости контракта осуществляется через Банк в течение 30 дней после получения копий следующих документов:

- счет Продавца в 3-х экземплярах;

- комплект коносаментов на имя Торгового дома;

- спецификация в 3-х экз.;

- сертификат качества в 3-х экз., представленный Продавцом;

- страховой полис - один оригинал и две фотокопии;

- упаковочный лист в 1 экз. для каждого ящика.

Все банковские и другие расходы на территории Продавца несет Продавец, а территории Покупателя несет Покупатель.

5. Качество товара и гарантия

Качество отгружаемого товара должно полностью соответствовать сертификату в Приложении No. 1 к контракту.

6. Упаковка и маркировка

Упаковка должна обеспечивать полную сохранность товара и предохранить при транспортировке всеми видам и транспорта с учетом перевалок.

На каждом ящике должна быть нанесена несмываемой краской следующая маркировка по трафарету на русском языке:

- номер контракта;

- номер транса;

- номер места;

- вес брутто в кг.;

- наименование получателя;

- "Осторожно";

- "Не бросать";

- "Держать в сухом месте".

На ящиках и изделиях не допускается любая символика, не относящаяся к предмету настоящего контракта.

В случае поставки Товара в дефектной таре Покупатель имеет право вернуть товар Продавцу. В этом случае транспортные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом товара, относятся на счет Продавца. Основанием для возврата товара будет считаться акт, составленный в пункте назначения.

7. Порядок отгрузки

Продавец сообщает по телеграфу/телефаксу Покупателю о готовности товара к отгрузке не позднее, чем за 15 дней до планируемой даты отгрузки.

В каждой отдельной накладной указывается: номер контракта, номер транса, товар, его количество, количество ящиков, вес брутто и нетто.

Исправления, дописки и подчистки в накладной не допускаются.

После отгрузки товара, но не позднее чем через 24 часа после отгрузки, Продавец сообщает Покупателю по телеграфу/факсу следующие данные:

- номер контракта;

- наименование товара;

- номер транса;

- номер коносамента;

- дату отгрузки;

- общую стоимость Товара;

- вес брутто и нетто.

Кроме того, Продавец обязан отправить в день отгрузки курьерской почтой в адрес Покупателя копии счетов, подробных спецификаций и накладной в двух экземплярах.

8. Сдача-приемка Товара

Приемка Товара производится:

- по количеству мест, согласно количеству, указанному в накладной;

- по количеству изделий, согласно спецификации и упаковочным листам;

- по качеству, согласно качеству, указанному в сертификате качества, и техническим требованиям контракта.

9. Рекламации

Рекламации могут быть заявлены Покупателем Продавцу не позднее 12 месяцев с даты поставки в отношении качества Товара в случае несоответствия его качеству, обусловленному в контракте. В отношении количества - в случае недостачи Товара.

Содержание и обоснование рекламации должно быть подтверждено либо актом экспертизы ТПП РФ, либо актом, составленным с участием представителя незаинтересованной компетентной организации в РФ, либо коммерческим актом.

Данный акт является обязательным и окончательным для обеих сторон, подтверждающим количество и качество Товара, поступившего в страну Покупателя, и основанием для произведения возможных перерасчетов.

Если при принятии груза на территории Продавца обнаружено несоответствие поставленного Товара условиям настоящего контракта, Покупатель имеет право требовать от Продавца снижения стоимости Товара в отношении, определяемом сторонами по договоренности, или возвратить забракованный Товар Продавцу для замены Товаром надлежащего качества. Все транспортные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом дефектного товара, несет Продавец.

Рекламации на брак могут быть заявлены Продавцу в случае, если брак был обнаружен при приемке товара.

Продавец обязан рассмотреть рекламацию и ответить Покупателю по существу рекламации в течение 10 дней, считая с даты получения ее Продавцом, но не позднее, чем через 40 дней с даты ее направления. Расчеты по рекламациям производятся переводом сумм Продавцом на счет Покупателя.

К счету по рекламации прикладывается сама рекламация в 2-х экземплярах, документ ее обосновывающий и подтверждение Продавца о признании рекламации.

10. Санкции

Если поставка товара не будет производиться в установленные в контракте сроки, Продавец оплачивает покупателю штраф, исчисленный в стоимости недопоставленного в срок Товара из расчета 0,3% стоимости за каждый день опоздания.

Если опоздание превышает 20 дней, начисление штрафа прекращается, и Продавец платит Покупателю сверх суммы начисленного штрафа неустойку в размере 2% стоимости непоставленного в срок товара. Уплата штрафа и неустойки не освобождает Продавца от обязанности выполнения контракта.

Если просрочка в поставке всего товара или его части превышает 40 дней со дня установленного срока согласно Приложению No. 1, в этом случае Продавец обязан уплатить Покупателю неустойку в размере 4% от суммы всего контракта или недопоставленной части контракта, а Покупатель в безакцептном порядке имеет право отозвать свои денежные средства.

В случае поставки дефектного товара и/или несоответствующего по своему качеству условиям контракта, Продавец платит Покупателю неустойку в размере 1% от первоначальной стоимости забракованного товара, начисляемого на Продавца при предъявлении ему рекламации. За неправильную маркировку грузовых мест, несоответствующую условиям контракта, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,5% от стоимости товара, находящегося в местах с неправильной маркировкой.

За нарушение в оформлении товаросопроводительных и платежных документов Продавец обязан уплатить Покупателю штраф в размере 1,5% от стоимости партии товара.

За отгрузку товара в дефектной упаковке и/или упаковке, не соответствующей условиям контракта, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,7% от стоимости товара, находящегося в такой упаковке.

Уплата штрафа за нарушение условий контракта по маркировке грузовых мест, неправильное оформление отгрузочной документации не освобождает Продавца от возмещения ущерба, нанесенного Покупателю из-за несоблюдения Продавцом указанных условий контракта.

11. Форс-мажор

1. Ни одна из сторон не будет нести ответственность за полное или частичное неисполнение любой из своих обязанностей, если неисполнение будет являться следствием форс-мажорных обстоятельств, как наводнение, пожар, землетрясения и другие стихийные бедствия, а также войны или военные действия разного рода, блокады, запреты на экспорт или импорт.

Если любое из таких обстоятельств непосредственно повлияло на исполнение обязательства в срок, установленный в контракте, то этот срок соразмерно отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства.

2. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательства, о наступлении, предполагаемом сроке действия и прекращении вышеуказанных обстоятельств обязана немедленно, однако не позднее 10 дней с момента их наступления и прекращения, в письменной форме уведомить другую сторону. Факты, изложенные в уведомлении, должны быть подтверждены ТПП или иным компетентным органом или организацией соответствующей страны.

Неуведомление или несвоевременное уведомление лишает Продавца права ссылаться на любое вышеуказанное обстоятельство как на основание, освобождающее от ответственности за неисполнение обязательства.

3. Если невозможность полного или частичного исполнения обязательства будет существовать свыше 3-х месяцев, Покупатель будет иметь право расторгнуть контракт полностью или частично без обязанности по возмещению возможных убытков (в т.ч. расходов) Продавца.

12. Арбитраж

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть по настоящему контракту или в связи с ним, подлежат, с исключением подсудности общим судам, разрешению в Арбитражном Суде при ТПП РФ в соответствии с Регламентом указанного Арбитражного Суда. Решение Арбитражного Суда является окончательным и обязательным для обеих сторон.

13. Другие условия

Все сборы, налоги и таможенные расходы на территории страны Продавца, связанные с выполнением настоящего контракта, оплачиваются Продавцом и за его счет.

Получение экспортных лицензий, если таковые потребуются, является обязанностью Продавца и производится за его счет.

С момента подписания настоящего контракта все предыдущие переговоры и переписка по нему теряют силу.

Ни одна из сторон не вправе передать свои права и обязательства по контракту третьим лицам без письменного на то согласия другой стороны.

Всякие изменения и дополнения к настоящему контракту будут действительны лишь при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих сторон.

Настоящий контракт составлен в 2-х экземплярах на русском и английском языках, причем оба текста аутентичны и имеют одинаковую силу.

Контракт вступает в силу с момента получения Продавцом авансового платежа.

Выводы по разделу два

В структуре разработанного контракта международной купли-продажи можно выделить следующие разделы:

1) предмет договора;

2) цена;

3) сроки и условия поставки;

4) платеж;

5) качество товара и гарантия;

6) упаковка и маркировка;

7) порядок отгрузки;

8) сдача-приемка Товара;

9) рекламации;

10) санкции;

11) форс-мажор;

12) арбитраж;

13) другие условия.

 При заключении договора купли-продажи требуется умение правильно составлять контракты. Практика показывает, что тщательное формулирование договорных условий является одним из надежных средств во избежание возникновения различных недоразумений в последующем, в частности касающихся коммерческих, валютно-финансовых, юридических, транспортных проблем и споров.

Можно сделать вывод, что данный договор составлен с учетом положений основных нормативных документов в области международной купли-продажи товаров.

Т.о. договор содержит все необходимые аспекты и положения, и является взаимным (двусторонним), возмездным и консенсуальным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Контракт международной купли-продажи является наиболее распространенной формой внешнеторговой сделки.

Нормы права, условия и обычаи делового оборота во внешней торговле в значительной степени унифицированы, что позволяет контрагентам из разных стран легко находить общий язык. Законодательные нормы отдельных стран дополняют и уточняют общепризнанные нормы и правила, но не противоречат им.

В первой главе данной работе рассмотрены: процесс унификации международной купли-продажи; понятие, форма и структура договора международной купли-продажи товаров; классификация договоров; порядок заключения договора; обязательства продавца и покупателя по международным коммерческим контрактам; меры ответственности сторон за ненадлежащие исполнение договора;

Вторая глава работы посвящена разработке международного договора купли-продажи товаров, т.е. практическому применению теоретических аспектов.

Т.о. цель и задачи работы выполнены в полном объеме.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.) / (Документ A/СОNF.97/18, Annex I);
2. Гражданский Кодекс РФ (часть вторая (гл.30)) № 14-ФЗ от 26 января 1996 г. (с измен. и доп.) // http://base.garant.ru/10164072/
3. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации;
4. Вельяминов Г.М., Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. – М., Волтерс Клувер. 2007.
5. Гражданское и торговое право зарубежных государств: Учебник: В 2 т. Т. I / Отв. ред. Е.А. Васильев, А.С. Комаров. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Междунар. отношения, 2006. – 678 с.
6. Розенберг М. Г., Международная купля-продажа товаров. Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров: Учебник. – М., Статут, 2006. – 480 с.
7. Лазарев А.А. Существенные условия в конвенции о договорах международной купли-продажи товаров // Право и экономика. – 2008. – № 8.
8. Смирнова Е. Применение конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров // Российская юстиция. – 2009. – № 11.
9. http://www.portallaw.ru/articles/tamognia/kontrakt\_mezhdunarodnojj\_kupli-prodazhi/
10. http://www.tamognia.ru/incoterms\_2010/
11. http://www.vch.ru/urlica/vk.html#6
1. http://www.tamognia.ru/incoterms\_2010/ [↑](#footnote-ref-1)
2. Лазарев А.А. Существенные условия в конвенции о договорах международной купли-продажи товаров // Право и экономика. – 2005. – № 8. – С. 19. [↑](#footnote-ref-2)
3. Вельяминов Г.М., Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. – М., Волтерс Клувер. 2004. – С. 178. [↑](#footnote-ref-3)