

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kursovaya-rabota/13035>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Внешнеэкономическая деятельность

Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Международные контракты: основные понятия.....	4
Глава 2. Международные контракты во внешнеэкономической деятельности ООО «САДКО».....	9
Заключение.....	12
Список использованной литературы.....	13

Введение

Многообразные формы и виды ВЭД представлены различными видами международных договоров. Для всех видов договоров, оформляющих различные отношения в ВЭД, роль базового выполняет договор международной купли-продажи товаров, в международной коммерческой практике называемый контрактом.

Контракт международной купли-продажи - основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержатся договоренности сторон о поставке товара: обязательство продавца-экспортера в оговоренные сроки передать в собственность покупателя-импортера товары согласованного количества и качества и обязательство покупателя-импортера принять и оплатить поставленные товары.

Достаточно полно сформулировать условия контракта довольно трудно. Практически при заключении контракта невозможно предусмотреть все возможные вопросы, которые могут возникнуть при его исполнении. Тем более что разнообразие контрактов весьма значительно. Поэтому имеется необходимость классифицировать их по некоторым признакам.

Глава 1. Международные контракты: основные понятия.

Сущность международного контракта

Осуществление международных коммерческих операций требует определенной правовой нормы - заключения соглашения между партнерами разных стран.

Внешнеторговые сделки двух или более сторон в процессе их производственной, хозяйственной и торговой деятельности оформляются контрактом (договором), совершаемым, как правило, в письменной форме.

Контракт - это юридический документ по оформлению внешнеторговой сделки. Отношения, возникающие из контракта, называются контрактными (договорными), а обязательства сторон, вытекающие из контракта - обязательствами по контракту (договору).

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

Соглашение сторон об основных условиях взаимных обязательств, достигнутое в ходе переговоров между участниками внешнеэкономических связей, как правило, оформляется письменным документом, который может носить название "Контракт", "Соглашение", "Предварительный контракт", "Общий (генеральный) контракт", "Договор".

Структура международного контракта

В зависимости от предмета и других условий сделки возникают разные виды контрактов, которые весьма существенно отличаются по форме и содержанию. Общие (типовые) правила заключения и исполнения контрактов (договоров) содержатся в различных международных документах (соглашениях, конвенциях, правилах), а также в многочисленных методических документах, разработанных Международной торговой палатой и другими институтами.

Составление договора - самая сложная и ответственная операция в процедуре заключения внешнеторговой сделки. От того, как составлен договор, во многом зависит поведение сторон, поскольку именно он определяет условия сделки, права и обязанности сторон, их ответственность в случае неисполнения договора и т.д. При составлении договора стороны должны определить, законодательство какой страны

будет применяться к данному договору. Стороны внешнеторговой сделки по общему правилу могут сами выбрать право, применимое к данной сделке. Форма договора зависит от желания сторон, предмета и объема обязательств сторон, а также применимого права.

На практике при составлении контрактов (договоров) часто используются так называемые типовые контракты (договоры). Типовой контракт - это разработанный в соответствии с установленными правилами документ, содержащий примерные образцы формулировок условий определенного договора. Типовой контракт не имеет юридической силы, и стороны, заключающие договор, не обязаны строго следовать его содержанию. Типовой контракт позволяет не тратить много времени на поиск необходимых формулировок условий договора, помогает сформировать скелет реального договорного отношения.

Большинство конфликтных ситуаций в бизнесе - это результат неквалифицированно составленных договоров. Для успешного ведения дел недостаточно быть предприимчивым, инициативным, рискованным. Прежде всего необходимо знать правила и нормы, которые регулируют поведение людей в условиях рыночной экономики.

Что необходимо принимать во внимание при составлении и заключении «надежного» договора?

Во-первых, договор должен быть заключен в ваших интересах.

Во-вторых, он не должен нарушать действующего законодательства.

В-третьих, ваши интересы должны быть надежно защищены, а обязанности вашего контрагента по бизнесу строго обеспечены его ответственностью.

В-четвертых, договор не должен содержать каких-либо «подводных камней» или так называемых «юридических мин». Наличие в договоре последних создает серьезную угрозу всей сделке и может свести на нет любой прекрасный и хорошо проработанный с экономической точки зрения коммерческий проект.

На основании этих рекомендаций можно выделить 4 основных правила заключения сделки любого вида:

1. Необходимо четко представлять, что вы хотите сделать и что желаете получить. Т.е., необходимо самым тщательным образом распланировать предстоящую операцию, составить ее схему, выделить этапы, сроки и т.д.

2. Проект предстоящего договора лучше готовить самому, чем доверять контрагенту.

3. Никогда не подписывайте договор, пока его не проверил и не завизировал ваш юрист. Это правило может быть отнесено к «золотой заповеди бизнесмена», т.к. любой договор - это всегда юридический документ.

4. Не допускайте двусмысленностей и недомолвок при формулировке статей договора таких, как размытость фраз, нечеткость и т.д.

Каждый договор должен содержать наименование договора (договор купли-продажи, комиссии, аренды, страхования и т.д.), дату и место подписания. Точное название договора сразу даст представление читающим, о каких правоотношениях идет речь. Если названия нет, то придется читать текст договора, чтобы понять, о чем договор, что является крайне нежелательным для арбитра или налоговой инспекции (психологический фактор).

С датой подписания договора связаны определение момента заключения и установление окончания срока действия договора, а значит и юридических последствий, которые с этим связаны.

Список использованной литературы

1. Борисова И.И. Правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности. Учебно-методическое пособие, Нижний Новгород, Нижегородский государственный университет, 2010.

2. Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте М., 2002.

3. Вилкова Н.Г. Юридические способы продвижения товаров на международные рынки: учебное пособие ВАВТ. М., 2008.

4. Зульфугарзаде Т. Э. Контракты в международной торговле: Учебник. — Москва: Российский новый университет, 2006. — С. 264.

5. Лукашук И.И. Современное право международных договоров. Том 1. Учебно-практическое пособие - М.: Волтерс Клувер, 2004.- С.337.

6. Лукашук И.И. Международное право: особенная часть: учебник для студентов юридических факультетов и вузов. - Изд. 3-е, перераб. и доп. - М.: Волтерс Клувер, 2005. - 517 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kursovaya-rabota/13035>