Дистанционное обучение гр38 на 13 мая

Дисциплина: «Предпринимательская деятельность»

Преподаватель : Резанова С.В.

Ответы отправляйте на почту:rezanovasvet1970@yandez.ru

Задание: прочитайте лекцию и запишите схему написания договора.

**Лекция 9. Заключение договора**

Экономическая сторона заключения договора. Наиболее распространенный договор - коммерческий, заключаемый как по поставкам, так и по сбыту. Процесс заключения договора условно делится на четыре этапа: 1. Поиск и выбор контрагента. 2. Подготовка к написанию договора. 3. Заключение договора. 4. Выполнение условий договора. Поиск и выбор контрагента состоит из нескольких операций: а) Необходимо четко представлять, у кого покупать сырье и кому реализовывать продукцию. б) Решение вопроса о финансировании - или расчет на наличные деньги фирмы, или кредит, или на наличную продукцию будущего предприятия, или за счет встречных поставок. в) На основе а) и б) готовится технико-коммерческое задание на при обретение товаров. При этом должны описаны коммерческие условия и параметры товара. г) Осуществление конкретного определения партнера - посещение выставок, презентаций, знакомство с коммерческими бюллетенями. Партнеру посылается письмо (оферта); при получении ответа обговаривается будущий договор, иначе процедура поиска повторяется. Подготовка к написанию договора включает в себя: 1. Проведение переговоров с целью уточнения технико-коммерческих условий заказа. 2. Предварительное обговаривание условий платежа. 3. Осуществление необходимых расчетов. При покупке товаров за валюту в других странах следует учесть то обстоятельство, что цены на товары (например, оборудование) могут поддерживаться госдотациями, поэтому необходимо заранее обговорить, что товары приобретаются либо по свободной рыночной цене, либо же дотируются государством. Подписание договора предполагает следующие операции: 1. Согласование всех статей договора и парафирование, причем оно может производиться или постатейно, или в форме подписания каждого листа договора. 2. Окончательно определяются все условия. 3. Договор подписывается двумя ответственными лицами (по одному от каждой стороны). Реализация условий договора кроме выполнения непосредственно его содержания включает: - деловую переписку; - заключение договоров с транспортными организациями; - заключение договоров со страховыми компаниями; - получение лицензии, если это необходимо для осуществления деятельности по договору. Если речь идет о строительно-монтажных работах, то предварительно с заключаемым договором представляются необходимые чертежи и документы. Запуск оборудования и его приемка оформляются отдельным актом, прилагаемым к договору. Если предусмотрены гарантии, то гарантийный срок также определяется отдельным актом. Основные требования к договору. В договоре обязательно должны обговорены следующие условия: - способы определения количества и качества товаров; - срок, место, условия поставки; - цена контракта; - условия платежа и наименование валюты платежа; - порядок сдачи и приемки товаров; - гарантии поставок (штрафы, санкции, стимулы); - условия и порядок обращения в арбитражный суд; - обстоятельства непреодолимой силы; - юридические адреса сторон; - подписи участников;

- в особых случаях - обязательства сторон и условия изменения/расторжения договора. Примерная схема договора.

1. Преамбула. В преамбуле даются общие сведения сторон, их полные юридические наименования, местонахождение, место заключения сделки, дата заключения сделки, а также другие общие условия.

2. Предмет договора - наименование товара и определение его количественных и качественных характеристик. Если номенклатура товаров большая, то можно дать их перечень в приложении

. 3. Количество товара по договору. Здесь определяется и регламентируется единица измерения товара, причем поставка товара должна определяться либо фиксированной величиной, либо в пределах допусков, либо по утвержденному графику (а также комбинировано).

При заключении договора следует иметь в виду, что при внешнеэкономической деятельности необходимо учитывать различия в системах мер и весов различных стран (метрическая в странах Западной Европы и американская в США и Канаде). Лучше, чтобы количество товаров указывалось в одной из характерных для одной из двух стран системе (на упаковке товара важно указывать массу нетто и брутто). Следует также указать валюту платежа.

4. Определение качества товара. Этот раздел определяет метод и процесс определения качества, кто и где будет осуществлять оценку качества. Имеются несколько вариантов определения качества товара: а) по стандарту страны-покупателя или страны продавца; б) по техническим условиям; в) по спецификации, указанной в договоре; г) по образцу, который на стадии заключения договора был утвержден обеими сторонами; д) по содержанию необходимых свойств или веществ; е) так называемый "тель-кель" - по соглашению сторон товары будут поставляться такими, какими они являются в момент заключения договора. Качеств товара может быть определено любым способом в любой стране или таможне.

5. Условия поставки. В мировой практике используются 14 базисных условий поставки, разработанных и утвержденных Международной Торговой Палатой в сборнике "Incoterms 1980". Ниже приведены некоторые из них:

1) "Франко-завод" или "франко-склад" (EX works) - с завода или скла да продавца, то есть, продавец не несет ответственности и транс портных расходов за транспортировку товара покупателю.

2) "Франко-склад покупателя" - полностью обратен франко-складу продавца.

3) FOB (Free On Board) - свободно на борту судна - покупатель фрахтует судно; товар грузится на судно продавцом, и с этого момента вся ответственность и риск ложатся на покупателя. Продавец получает от капитана судна консамент - свидетельство в форме договора о доставке груза в место назначения, принятие груза на борт и согласие с условиями перевозки (возможно, имелось в виду FAS - "Free Alongside Ship").

4) CIF (Cost, Insurance & Freight) - продавец фрахтует судно, оплачивает страховку и грузит на него товар, но с момента погрузки вся ответственность и риск ложатся на покупателя

. 6. Срок и дата поставки - отмечают или дату поставки, или период ее выполнения. Здесь же указывается дата вступления контракта в силу.

7. Цена договора. Цена может назначаться за количественную или весовую единицу. При поставках разнородного товара цена устанавливается на каждую его единицу. Цена должна быть фиксирована: или на момент подписания, или на срок действия договора, или же на момент его исполнения. В этой связи цены подразделяются на: а) твердые цены на момент подписания договора - не изменяются до его исполнения; б) подвижные цены - фиксируются на момент подписания договора с оговоркой, что с изменением цен на рынке цена договора также будет изменена; при этом в обязательном порядке указывается источник информации о ценах; в) скользящие цены - цены по моменту исполнения договора; при этом а) инкассовая - передача продавцом поручения своему период действия договора.

Ориентиром по ценам могут быть справочники, биржевые котировки, цены аукционов, цены ведущих фирм. При установлении окончательной цены покупателю следует оговорить скидки и льготы. В этой статье определяется и валюта, по которой осуществляются расчеты.

8. Условия и сроки платежа: наличный платеж, с авансом или без, платеж в кредит, комбинированные формы расчетов. В международной практике обычно не применяются наличные средства платежа, а используются следующие формы:

1) инкассовая - передача продавцом поручения своему банку на получение от покупателя суммы платежей при предъявлении товарных документов.

2) аккредитивная - обязательство банка по указанию и за счет покупателя осуществить платеж продавцу на сумму стоимость товаров при предъявлении товарных документов. Аккредитивы бывают: а) подтвержденные, то есть, это обязательство банка, в котором открыт аккредитив банка покупателя, оплатить определенную сумму продавцу вне зависимости от того, перевел ли банк покупателя банку продавца определенную сумму;

б) неподтвержденные - банк продавца извещает, что банк покупателя открыл аккредитив, но выплачивает суммы по мере их поступления от банка покупателя;

в) отзывные - аккредитивы, которые могут быть аннулированы или изменены по инициативе банка покупателя;

г) безотзывные - аккредитивы, которые не могут быть изменены или аннулированы без согласия продавца, в пользу которого открыт аккредитив;

д) делимые аккредитивы - выплаты сумм продавцу после каждой поставки партии товаров;

е) неделимые - выплата всей суммы по контракту в конце его исполнения.

10. Рекламация. Порядок предъявления претензий сторонами при невыполнении условий контракта. Здесь необходимо предусмотреть, что означает невыполнение условий, какой документ (акт) представляется, какая сумма и в какие сроки взыскивается.

11. Гарантии. Ответственность продавца за качество товара в определенный срок.

12. Форс-мажорные обстоятельства. - перечень обстоятельств; - порядок предоставляемых документов о случае непреодолимой силы; - экспертиза случаев(специалистами; утверждается торговой палатой).

13. Арбитраж - порядок разрешения споров между сторонами, решаемых арбитражными комиссиями при торговых палатах, биржах или при Международной Торговой Палате.