**Министерство образования и науки РФ**

**Федеральное государственное бюджетное**

**образовательное учреждение**

**высшего образования**

**«Тверской государственный университет»**

**Юридический факультет**

**КАФЕДРА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ПРАВА И ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 38.05.02 – ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**Содержание и характер международных торговых сделок по купле -продаже нефти**

**Выполнила: студентка 1 курса ДО**

**Боровская Анастасия Андреевна**

**Научный руководитель:**

**к.филос.н., доцент Сладкова А.А.**

**Тверь 2017**

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

**Введение**

**Глава 1. Понятие и роль международных торговых сделок**……………………………………………………………………………...5

§ 1. Сущность и значение международных торговых сделок для внешнеэкономической торговли ………………………………………………...5

§ 2. Международные торговые сделки во внешнеэкономической деятельности, их характеристика и классификация…………………………….7

**Глава 2. Технология осуществления международных торговых сделок по купле-продаже нефти**………………..……………………………………………………………10

§ 1. Этапы осуществления международной торговой сделки………………...10

§ 2. Правила и условия заключения внешнеторгового контракта……………13

**Заключение**

**Библиография**

**Введение**

Значение международных торговых сделок во внешнеэкономической деятельности неуклонно возрастает. Данная работа посвящена исследованиям в области внешней экономики и касается изучения международных торговых сделок, в частности сделок по купле-продаже нефти. Актуальность данной темы заключается в том, что процесс глобализации предполагает формирование конкурентоспособной экономики, которую в свою очередь невозможно представить без международного торгового взаимодействия. Основной задачей экономической системы является обеспечение благоприятных условий для развития международной торговли, в том числе, и в сфере нефтяного бизнеса.

Цель курсовой работы заключается в изучении технологии осуществления международных торговых сделок, способов заключения их на практике экспорта-импорта нефти. Для осуществления обозначенной цели применяются следующие задачи:

1. Выявление значения международных торговых сделок для внешнеэкономической торговли
2. Изучение классификаций и характеров международных торговых сделок
3. Рассмотрение этапов осуществления международной торговой сделки
4. Определение правил и условий заключения внешнеэкономического контракта по купле-продаже нефти

Объект исследования – технология осуществления международной торговой сделки купле-продажи нефти.

Предмет исследования – условия внешнеэкономического контракта, как основная составляющая международной сделки.

Методологической основой для исследования послужили научные труды известных отечественных и зарубежных юристов и экономистов. В качестве теоретической базы исследования были использованы публикации, посвящённые внешнеэкономической деятельности предприятий и внешнеторговой документации.

**Глава 1. Понятие и роль международных торговых сделок**

**§ 1. Сущность и значение международных торговых сделок для внешнеэкономической торговли.**

Законодательство РФ не содержит легального определения международной сделки, так как данный термин является собирательным. А.В.Канашевский выделяет четыре основных направления в определении, приводя в пример толкования их сторонников.[[1]](#footnote-1)

Так приверженцы первого направления связывают определение внешнеэкономической сделки с производством экспортно-импортных операций. Л.А. Лунц считал, что к международным сделкам относятся такие, «в которых по меньшей мере одна из сторон является иностранцем (иностранным гражданином или иностранным юридическим лицом), и содержанием сделки являются операции по ввозу из-за границы товара или по вывозу товаров за границу либо какие-нибудь подсобные операции, связанные с вывозом или ввозом товаров. Сюда, следовательно, относятся прежде всего договор купли-продажи товаров, подлежащих ввозу из-за границы или вывозу за границу, а также связанные с товарным по экспортом или импортом сделки подряда, комиссии, кредитно-расчетные отношения и др.».[[2]](#footnote-2)

За основу второго направления принимают нахождение фирм сторон в разных странах. И.С. Зыкин, к внешнеэкономическим сделкам относит «совершаемые в ходе осуществления предпринимательской деятельности договоры между лицами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах».[[3]](#footnote-3)1

Сторонники третьего направления определяют международную сделку, указывая на различную государственную принадлежность совершающих ее партнёров. В.А. Мусин определяет внешнеторговые сделки как «сделки, совершаемые в коммерческих целях лицами различной государственной принадлежности и влекущие возникновение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей, связанных с созданием, использованием или реализацией благ, или иных результатов человеческой деятельности».[[4]](#footnote-4)2

Четвёртое направление формирует определение понятия путём указания на ее правовые характеристики, то есть на регулирование сделки нормами международного частного права.

На наш взгляд, **международная торговая сделка** – это договор или соглашение между несколькими или двумя сторонами, расположенными в разных государствах, по поставке определенного количества товаров, услуг, результатов интеллектуальной собственности или работ в соответствии с согласованными субъектами сделки условиями.

Международный характер сделки определяется местом расположения коммерческих предприятий партнёра: предприятия не должны находиться на территории одного государства.

Система международной торговли представляет собой различные коммерческие операции по купле и продаже, осуществляемые между продавцами, покупателями и посредниками различных государств. Следовательно, торгово-экономическое взаимодействие между странами предполагает заключение соответствующих внешнеэкономических сделок или, иначе говоря, торговых сделок. Таким образом, значимость данных сделок во внешнеэкономической деятельности (ВЭД) заключается в том, что они в большинстве случаев выступают основанием возникновения обязательств во внешнем обороте.

В торговых сделках стороны относятся к специальной категории предпринимателей – коммерсантам. Деятельность коммерсантов во многом подчиняется специальному правовому режиму. Данный режим освобождает предпринимателей от определенных сложностей в доказательстве принятия договора. Также стоит отметить, что это ослабляет формализм заключения сделок. Режим позволяет рассматривать сделку сразу в двух формах: не только в письменной, но и устно (по телефону, телетайпу).

В международной коммерческой практике взаимное волеизъявление может быть представлено в следующих формах:

* договор купли-продажи
* лицензионный арендный договор
* договор страхования, перевозки, хранения и др.

Важно очень тщательно изучать все документы и процедуры, связанные с внешней торговлей, иначе возможен риск непоправимого ущерба сторонам, участвующим во внешнеторговой сделке, так как даже мелкая неучтенная при подписании контракта деталь может повлечь за собой определенные потери для предпринимателей[[5]](#footnote-5)1.

**§ 2. Международные торговые сделки во внешнеэкономической деятельности, их характеристика и классификация**

Наличие разнообразия внешнеторговых операций лишает возможности предложить один критерий, в соответствии с которым можно дать исчерпывающую классификацию международных сделок. Выделить можно следующие критерии: по направлениям торговли; видам товаров и услуг; степени готовности товаров; применяемым методам торговли; организационным формам.

По признаку предмета сделки их разделяют на:

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | сделки купли-продажи товаров |
| 2 | сделки купли-продажи услуг |
| 3 | сделки купли-продажи научно-технической продукции |

В зависимости от каналов сбыта различаются сделки напрямую и косвенные. Сделки напрямую предполагают прямые связи между производителем и конечным потребителем. А косвенные сделки предполагают участие третьих лиц — посредников. В международной торговле около половины товаров реализуется именно косвенным методом. Данный метод торговли имеет ряд преимуществ, но и достаточно недостатков.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Экспортные | Импортные | Реэкспортные | Реимпортные | Встречной торговли |

Сделки купли-продажи товаров делятся на:

Согласно главе 31 статье 212 Таможенного кодекса Таможенного союза: «Экспорт - таможенная процедура, при которой товары таможенного союза вывозятся за пределы таможенной территории таможенного союза и предназначаются для постоянного нахождения за ее пределами»[[6]](#footnote-6)1. Экспортные операции связаны с продажей и вывозом за границу товаров национального происхождения или продукции, в значительной мере, переработанной в данном государстве, для передачи ее в собственность иностранному партнёру без обязательств об обратном ввозе.

Импортные операции – это операции по покупке на зарубежном рынке иностранных товаров и их ввоз для последующей реализации на внутреннем рынке своего государства без обязательств об обратном вывозе. Производными формами экспортно-импортных операций выступают реэкспортные и реимпортные операции.

По направлениям торговли:

|  |  |
| --- | --- |
| основные сделки | вспомогательные сделки |
| Представляют собой договорные сделки по купле-продаже товаров или по обмену товарами (бартер), т.е. эти сделки зафиксированы во внешнеторговых договорах. | Обеспечивают надлежащее выполнение основных операций. Включают в себя операции по транспортировке и экспедированию грузов, страхованию грузов, финансированию внешнеторговых операций, расчетам между экспортерами и импортерами, гарантированию их взаимных обязательств, а также таможенные и другие операции.[[7]](#footnote-7)1 |

Таким образом, приходим к выводу, что огромное количество разновидностей внешнеторговых операций служит подтверждением того, что международные торговые сделки играют ключевую роль во внешнеэкономической деятельности. Выражается значимость данных сделок в том, что они в большинстве случаев выступают основанием возникновения обязательств во внешнем обороте.

**Глава 2**. **Технология осуществления международных торговых сделок по купле-продаже нефти.**

**§ 1. Этапы осуществления международной торговой сделки**.

Внешнеторговые сделки купле-продажи нефти составляют лишь 5 % от общего объема сделок на рынке, однако считаются наиболее прибыльными. Проведение таких сделок подразделяется на этапы:

|  |
| --- |
| Этапы подготовки и проведение международной торговой сделки |
| 1. маркетинговые исследования внешнего рынка |
| 1. поиск зарубежного партнера |
| 1. установление контактов с иностранной фирмой |
| 1. анализ и проработка конкурентоспособных материалов, расчет экспортных цен |
| 1. подготовка условий платежа и поставки |
| 1. подготовка проекта контракта |
| 1. проведение переговоров и согласование проекта контракта |
| 1. подписание контракта |
| 1. исполнение контрактных обязательств: поставка товаров, расчетно-платежные операции |
| 1. контроль за выполнением контрактных обязательств |
| 1. рассмотрение возможных претензий |

Нефтяную отрасль в течение уже достаточно долгого времени заслуженно считают одной из самых благополучных: растет объем переработки, производства и сбыта нефтепродуктов, осваиваются новые стратегические направления развития. Соответственно усиливается и конкуренция между основными игроками рынка.

При осуществлении сделки особое внимание стоит уделить выбору контрагента и проведению переговоров. Выбор партера начинается обычно с выбора страны и предпочтения отдаются тому государству, с которым уже имеются стабильные деловые отношения, изучена правовая база, отсутствует дискриминация по отношению к другим странам.[[8]](#footnote-8)1

При выборе фирмы партнера изучают ее характеристики:

* Технологические
* Научно-технические
* Экономические
* Организационные
* Правовые

На данный момент лидерами по объему переработки сырой нефти являются такие компании как: ExxonMobil (США), Royal Dutch Shell (Великобритания, Нидерланды), BP (Великобритания). А самой крупной площадкой по продаже нефти считается NYMEX, на которой годовой объем продаж нефти на - 120 млрд. долларов в год.[[9]](#footnote-9)2

Стоит также обратить внимание, что в мире существует несколько десятков марок нефти, различных сортов. Эталонными марками на рынке выступают сорта: Brent Blend, West Texas Intermediate (WTI) и Dubai Crude. [[10]](#footnote-10)3

* «Brent» производят путем смешивания трех видов нефти, добываемых с подводного шельфа Северного моря на территориях, подконтрольных Великобритании и Норвегии.
* «WTI» добывается на территории западной части Техаса. Это очень качественная нефть, используемая в основном для производства бензина.
* «Dubai Crude» нефть из ОАЭ. Также имеет название Fateh и широко используется при определении цен нефти, экспортируемой из стран Персидского залива.

Из-за многочисленности видов сырой нефти и их свойств, при торговле принято использовать несколько региональных основных сортов:

|  |  |
| --- | --- |
| фьючерская биржа IPE в Лондоне | сорт Brent, который добывают в Северном море. |
| нью-йоркская биржа NYMEX | сорт West Texas Intermediate (WTI) |
| Сингапур | азиатский сорт Tapis |
| Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) | «корзина OPEC»: Saharan Blend (Алжир), Arab Light (Саудовская Арабия), Minas (Индонезия), Bonny Light (Нигерия), Dubai (Объединенные Арабские Эмираты), Tia Juana (Венесуэла) и Isthmus (Мексика) |
| Россия | Urals, Sokol, ESPO, Vityaz, Arctic Oil, Siberian |

Страны, импортирующие нефть (покупатели нефти):

|  |  |
| --- | --- |
| **Страна** | **Импортирует, баррелей в день** |
| США | 10,270,000 |
| Китай | 5,010,000 |
| Япония | 4,394,000 |

Страны, экспортирующие нефть (продавцы нефти):

|  |  |
| --- | --- |
| **Страна** | **Экспортирует, баррелей в день** |
| Саудовская Аравия | 7,635,000 |
| Россия | 5,010,000 |
| Иран | 2,523,000[[11]](#footnote-11) |

Касаемо переговоров, выделяют следующие виды: телефонные переговоры (партнеры согласуют лишь такие условия как цена, количество и сроки поставки и далее оформляется это контрактом) и личная встреча с контрагентами (используется для установления деловых контактов с партнёрами на выставках, ярмарках; при заключении кредитных контрактов; при согласовании условий кооперации и т.д.). В обобщающей форме классическая схема переговоров может быть сведена к решению следующих задач: обсуждение условий контракта (валюта цены, условия платежей, условия доставки, сроки и объемы поставки, риски), установление несоответствий характеристики продукции требованиям иностранного партнера, оценивание ремонтопригодности и эксплуатационных издержек, определение совместимости изделия с техническими требованиями эксплуатации.

**§ 2. Правила и условия заключения внешнеторгового контракта**

При заключении сделки сразу же необходимо убедиться, что представитель контрагента обладает юридическим правом и полномочиями на подписание контракта. В случае, если представитель действует по доверенности, на документе должны быть подписи руководителя компании и печати, дата выдачи, срок действия и объем полномочий по доверенности. Работая над условиями контракта, необходимо избегать двусмысленности и нечеткости формулировок, так как в контракте имеет значение каждое слово. Нельзя не учитывать факта, что контрагент может намеренно включать в контракт неясные для партнера формулировки и положения, которые в последующем сможет обратить в свою пользу.

Содержание всех международных договоров начинается с преамбулы, в которой указывается полное юридическое наименование сторон, заключающих контракт. Традиционно первым дается наименование продавца, а вторым - название фирмы-покупателя. Далее необходимо изложить предмет контракта, им может выступать поставка или продажа того или иного товара, оказание каких-либо услуг. Чтобы избежать возможных неточностей в процессе исполнения сделки предмет контракта следует описывать детальным образом, делая в случаях необходимости ссылки на образцы и технические описания. Большое значение приобретает закрепление в контракте условий о упаковке и маркировке товара: принято указывать вид и характер упаковки, ее качество и размер, а также нанесение на упаковку маркировки. Цена так же является одним из важнейших условий контракта. Цена фиксируется в денежных единицах установленной валюты за количественную единицу. Условия платежа содержат: установление валюты платежа, перечень документов, представляемых к оплате, ответственность нарушения условий контракта о платежах. (В частности, нормативными актами предусмотрено, что юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны обеспечить поступление денежных средств от экспорта товаров не позднее, чем 90 календарных дней с даты отгрузки товара, а поступление товаров по импорту - 60 календарных дней с даты проведения платежа за товары).В случаях превышения сроков проведения внешнеторговых операций либо совершение других нарушений при проведении сделки (отсутствие лицензии, представление недостоверных сведений и т.д) предусматривают введение экономических санкций, крайне высокого размера. Именно поэтому, заключая международный торговый контракт, принято особенно тщательно подходить к выбору контрагента, во избежание подобных нарушений, и чтобы не нести в последующем ответственности.

Оба партнёра так же обязаны установить качественные характеристики товара, следовательно, раздел «Качество товара» обязательно присутствует в каждом внешнеторговом контракте.

В контракте обязательно должен быть раздел о порядке разрешения споров. Разумно в нем предусмотреть мирный характер разрешения возможных споров, сроки и порядок предъявления сторонами претензий и ответа на них. Важно правильно указать арбитраж (суд), в котором предполагается разрешение возможных споров.

При заключении сделки необходимо участия компетентных специалистов, так как любой договор – это правовой документ. Следовательно, юрист должен проанализировать договор до его подписания.

Виды контрактов на бирже нефти:

* Внебиржевые контракты (по ценам биржи)
* Внебиржевые контракты по фиксированным ценам (себестоимость + рентабельность)
* Контракты по формуле цены (фиксированная цена + премия/штраф)
* Контракт с определенной минимальной и максимальной ценой (цена на нефть высчитывается по формуле, но не может быть выше или ниже оговоренной планки)
* Контракты-фьючерсы (заключаются на будущую поставку)

При кажущейся лёгкости заключения сделки и возможности легко заработать, все обстоит гораздо сложнее и существуют постоянные риски того, что цена на нефть может снизиться, в этом случае участники биржи рискуют потерять деньги.

Итак, технология осуществления международной торговой сделки по купле-продаже нефти состоит их определенных этапов. Этапы составления и подписания контракта являются наиболее значимыми и рисковыми, поэтому требуют придельной внимательности со стороны обоих партнёров. Так же мы выяснили, что в мире существует более 20 марок «черного золота». Каждый сорт отличается химическим составом и качеством. Основными эталонными марками, влияющими на ценообразование в мировом масштабе, принято считать Brent, WTI и Dubai Crude. Фьючерсные контракты на поставку сырья заключаются на мировых товарных биржах (в основном это Нью-Йоркская и Лондонская биржи, а в России функционирует биржа РТС в Москве).

**Заключение**

В процессе глобализации международные торговые сделки являются основой внешнеэкономической детальности. Международные сделки купле-продажи нефти в свою очередь, также являются элементом системы различных коммерческих операций, осуществляемых между контрагентами разных стран. Так как значение таких сделок становиться всё более важным, актуальность изучения процессов, происходящих в этой сфере растёт и считается востребованным.

В ходе написания курсового проектанами были подробнорассмотрены технология осуществления международных сделок и способы заключения внешнеторгового контракта по купле-продаже нефти.

В результате проделанной работы было выявлено отсутствие легального определения международной сделки, поэтому основываясь на различных мнениях учёных, было сформулировано собственное понятие: **международная торговая сделка** – это договор или соглашение между несколькими или двумя сторонами, расположенными в разных государствах, по поставке определенного количества товаров, услуг, результатов интеллектуальной собственности или работ в соответствии с согласованными субъектами сделки условиями. Так же было отмечено, что этапы составления и подписания контракта являются наиболее значимыми и рисковыми при заключении сделки, поэтому требуют придельной внимательности со стороны обоих партнёров. Данные риски главным образом зависят от скачков цен на нефтяной бирже, содержания контракта и качества самой нефти. А в процессе исследования было выяснено, что эталонными марками качества, влияющими на ценообразование в мировом масштабе, принято считать Brent, WTI и Dubai Crude. Процесс подписания контракта легок лишь на первый взгляд, ведь в действительности, он очень юридически сложен.

**Библиография**

1. **Нормативный материал**
2. Таможенный Кодекс Таможенного Союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 27 ноября 2009 г. № 17) (ред. от 16.04.2010) // СЗ РФ. 2010. №50 Ст.
3. **Специальная литература**
4. Вологдин А.А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2013. – 425 с. – (Магистр).
5. Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. М., 2012. – 446 с.
6. Канашевский В.А. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование / В.А. Канашевский. – М.: Волтерс Клувер, 2014. – 608 с.
7. Конопляник А.А. Кто определяет цену нефти? Ответ на этот вопрос позволяет прогнозировать будущее рынка «черного золота» // Нефть России, 2015, № 3. С. 7-12; № 4. С. 7-11.
8. Кулешов А. В. / Контракты и внешнеторговая документация: Учебное пособие /А. В. Кулешов, Л. А. Желтова, О.В. Шишкина. – СПб.: Троицкий мост, 2012. – 6-9 с.
9. Лунц Л.А. Курс международного частного права: В 3 т. М.,2012. С.446.
10. **Интернет-ресурсы**
11. Сайт «бензин-цена.ру» URL:http://www.benzin-cena.ru/articles/2-mirovoj-rynok-nefti
12. Сайт «Биржевой лидер» URL:<http://www.profi-forex.org/novosti-mira/entry1008292585.html>
13. Сайт «Businessman.ru» URL: https://businessman.ru/new-marki-nefti-wti-urals-sokol-espo-brent.html

1. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование / В.А. Канашевский. – М.: Волтерс Клувер, 2014. – 608 с. [↑](#footnote-ref-1)
2. Лунц Л.А. Курс международного частного права: В 3 т. М.,2012. С.446. [↑](#footnote-ref-2)
3. 1 Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. М., 2012. – 446 с. [↑](#footnote-ref-3)
4. 2 Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование / В.А. Канашевский. – М.: Волтерс Клувер, 2014. – 608 с. [↑](#footnote-ref-4)
5. 1 Контракты и внешнеторговая документация: Учебное пособие / А. В. Кулешов, Л. А. Желтова, О.В. Шишкина. – СПб.: Троицкий мост, 2012. – 6-9 с. [↑](#footnote-ref-5)
6. 1 Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому решению Межгосударственного совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17 (ред. от 2016) – Москва: Эксмо,2016. – 288с. [↑](#footnote-ref-6)
7. 1 Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / А. А. Вологдин. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2013. – 425 с. – (Магистр). [↑](#footnote-ref-7)
8. 1 Конопляник А.А. Кто определяет цену нефти? Ответ на этот вопрос позволяет прогнозировать будущее рынка «черного золота» // Нефть России, 2015, № 3. С. 7-12; № 4. С. 7-11. [↑](#footnote-ref-8)
9. 2 Сайт «бензин-цена.ру» URL:http://www.benzin-cena.ru/articles/2-mirovoj-rynok-nefti [↑](#footnote-ref-9)
10. 3 Сайт «Businessman.ru» URL: https://businessman.ru/new-marki-nefti-wti-urals-sokol-espo-brent.html [↑](#footnote-ref-10)
11. Сайт «Биржевой лидер» URL: http://www.profi-forex.org/novosti-mira/entry1008292585.html [↑](#footnote-ref-11)