

Этапы подготовки и заключения внешнеэкономического договора



**БЕЛОГЛАЗОВА ЮЛИЯ,
МАНЧУ ЯНА,
СИНЯШКИНА АННА,
БЕЗНОЩУК БОГДАН.**

Этапы



1. Установление делового контакта с партнерами
2. Оформление заказов покупателей
3. Обеспечение поставки и расчетов
4. Исполнение заказа продавцом



1 этап – установление делового контакта с партнерами



1. *Предложение поставщика (оферта, деловые письма, проект контракта)*
2. *Ответ покупателя на размещение заказа (акцепт, контроферта, встречный запрос)*
3. *Обращение покупателя о конкретном предложении (запросы, заказы)*
4. *Вызов на торги продавца (приглашение на уведомление)*
5. *Ответ продавца на запрос (оферта, проформа)*
6. *Подтверждение продавцом контракта*
7. *Согласие на участие в торгах (тендер)*
8. *Платежные способности покупателя (справки, запросы в банк)*

Оферта



- формальное предложение некоторого лица (оферента) определенному лицу (акцептанту), ограниченному или неограниченному кругу лиц заключить сделку (договор) с указанием всех необходимых для этого условий

**Согласно российскому законодательству,
оферта должна:**

быть достаточно определённой, то есть должно быть все
понятно и недвусмысленно;

выражать намерение лица заключить договор с адресатом;

содержать все существенные условия договора или порядок
их определения.

Акцепт



- ответ лица, которому адресована оферта, о её принятии; согласие на оплату

Установлены 2 законодательные презумпции:

не является акцептом молчание в ответ на направление оферты, если иное не вытекает из закона;

считается акцептом совершение адресатом оферты в установленный для акцепта срок действий по выполнению указанных в ней условий, если иное не предусмотрено законом

Контроферта



- ответ на предложение заключить договор, содержащий дополнительные или отличающиеся условия по сравнению с указанными в предложении

Отличие от акцепта:

Акцепт – безоговорочное принятие всех условий оферты

Контроферта – отказ от акцепта + новая оферта