**Содержание**

Введение

Глава 1. Нормативное регулирование унифицированной системы внешнеторговой документации

1.1 Понятие унификации документов

1.2 Понятие систем документации

1.3 Источники государственного регулирования систем внешнеторговой документации

Глава 2. Оформление международного договора

2.1 Особенности оформления международного договора

2.2 Типичные ошибки при заключении международного договора

Заключение

Список использованных источников и литературы

**Введение**

На протяжении столетий внешняя торговля была и есть основой международных экономических отношений, так как рост мирохозяйственных связей ускорил процесс формирования международного разделения труда, что соединяет все страны в единое хозяйственное целое. А это свидетельствует, что интернационализация хозяйственных связей обусловлена развитием производительных сил, которые, перерастая национальные рамки, подводят к необходимости интернационализации производства. Для экономического роста и развития слаборазвитых стран в постоянно развивающейся мировой экономике очень важное значение имеет внешняя торговля. В настоящее время торгово-экономические связи в основном сохранили прежние черты. Это, прежде всего, относится к структуре товарооборота, которая изменилась не так сильно. Основу товарообменных операций составили топливно-энергетические товары, черные и цветные металлы, удобрения, машиностроительная продукция.

В числе причин, вызывающих сокращение объемов торговых связей, можно выделить: всеобщий кризис денежной наличности и кассовые взаимные неплатежи; существенные различия в темпах проведения и характере экономических реформ в республиках, отсутствие координации, согласованного механизма и рыночной инфраструктуры на товарных рынках стран СНГ; односторонние действия республик в области торговой, таможенной, денежно-кредитной и ценовой политики в отношении с третьими странами без учета интересов стран Содружества; и, наконец, полное отсутствие дисциплины и ответственности в выполнении достигнутых соглашений о взаимных поставках товаров.

**Актуальность** темы объясняется важной ролью внешней торговли в развитии экономики России, спецификой внешнеторговой сферы, связанной с высокими финансовыми рисками для российских предпринимателей, и высокой степенью влияния внешнеторговых сделок на финансовую устойчивость экономических субъектов. Стратегической целью внешнеэкономической политики России является интеграция ее экономики в мировое хозяйство, которая осуществляется путем активного участия отечественных предпринимателей в международном обмене товарами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности. Внешняя торговля занимает место связующего звена между национальной экономикой и мировым хозяйством, о чем свидетельствует неуклонный рост внешнеторгового оборота России. Одновременно возрастает степень вовлеченности экономических субъектов Российской Федерации в интеграционные процессы и значение их внешнеторговой деятельности как внутреннего источника развития национальной экономики. Воздействие внешней торговли на финансово-экономическое положение России заключается в том, что она служит одним из действенных инструментов стабилизации внутреннего валютно-финансового рынка и является существенным источником формирования доходной части бюджета.

Внешнеторговую деятельность сопровождает большое количество документов. Они необходимы при подготовке, оформлении и проведении внешнеторговой сделки купли-продажи. Их правильное и квалифицированное составление играет важную роль в успехе ее осуществления на всех этапах.

**Источниковая база.** В связи с большим вниманием, которое уделяется сегодня внешнеторговым операциям со стороны субъектов экономической деятельности, возникла потребность в анализе процесса международной торговли и факторов, влияющих на ее конечный результат для каждой из сторон. Это послужило причиной тому, что в последние годы в международном и российском законодательстве было принято множество соглашений, положений и постановлений по вопросам внешнеэкономической деятельности. Данные документы послужили источниками при проведении исследования. К ним можно отнести «INTERCOMS» (Международные коммерческие термины, определяющие условия договора купли-продажи), перевод 1990 г., «Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями государств – участников Содружества Независимых Государств» (Киев, 1992), переведенных на русский язык в 1994 г., Закон РФ «О международных договорах РФ» (1995), Приказ МВЭС РФ «О порядке учета внешнеторговых контактов в РФ в целях дальнейшего совершенствования системы валютного контроля при проведении внешнеторговых операций» (1996) и др.

В настоящее время основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности регламентирует Федеральный Закон №164-фз от 08 декабря 2003 года «об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (далее – Закон).

В статье 12 Закона прописаны методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, которые осуществляются путем: таможенно- тарифного регулирования; нетарифного регулирования; запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью; мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности.

Таможенно-тарифное регулирование заключается в установлении ввозных и вывозных пошлин. Нетарифное регулирование применяется только в форме: количественных ограничений импорта/экспорта в отдельных случаях по решению Правительства РФ; введением правительством квоты на импорт/экспорт, с распределением ее посредством конкурса или аукциона; лицензирования, т.е. выдачи Министерством экономического развития и торговли лицензий на экспорт/импорт; предоставление исключительного права на экспорт/импорт отдельных видов товаров; введения специальных защитных мер.

Особенность данного закона состоит в том, что он является базовым документом для процесса присоединения России к Всемирной торговой организации.

В первые годы экономических реформ в России основными инструментами регулирования внешней торговли выступали таможенные тарифы, поскольку государство стремилось к наполнению внутреннего рынка товарами. В связи с этим импортные пошлины, введенные в 1992 г., распространялись лишь на небольшой круг товаров, а их уровень был низким.

В дальнейшем важную роль сыграло расширение арсенала инструментов результативного государственного воздействия на экспортную деятельность российских промышленных предприятий. Особое значение здесь имели не только таможенно-тарифные и фискальные рычаги, но и результативность правительственных программ поддержки экспорта. Позитивная роль принадлежит Федеральной программе развития экспорта, принятой в 1996г., и принятой в 2000 г. правительством РФ «Программе развития Российской Федерации на 2001-2010 гг.», которая отражает долгосрочную программу развития российской промышленности. В указанной Программе подчеркнута необходимость применения мер государственного регулирования по ускорению необходимых структурных сдвигов для снижения зависимости экономики страны от конъюнктуры мирового рынка энергоносителей.

В число нормативно-правовых актов, связанных с регулированием государством внешнеторговой деятельности входят налоговый кодекс российской федерации; закон российской федерации от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «о таможенном тарифе»; закон от 10 декабря 2003 года № 173-ФЗ «о валютном регулировании и валютном контроле».

Для защиты экономических интересов российских производителей товаров применяются специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры. Их введение осуществляется на основе Федерального Закона №165 – ФЗ от 8 декабря 2003г. «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров». Закон устанавливает порядок проведения расследований при импорте и введения соответствующих мер.

Наряду с законом «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» применяется Закон Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

Последние ограничения в виде квот и пошлин на ряд товаров были отменены в 1995 г. В соответствии с указом Президента РФ «О первоочередных мерах по поддержке экспортеров» ограничивается среднемесячный рост цен на продукцию и услуги естественных монополий, тарифов на перевозку грузов железнодорожным и трубопроводным транспортом.

**Степень научной разработанности.** Российскими учеными и специалистами-практиками было разработано и издано немало научно-практических пособий для овладения российскими предпринимателями богатейшим опытом методов и порядка осуществления международных коммерческих операций. К их числу можно отнести «Маркетинг во внешнеэкономической деятельности предприятия» (М., 1994), «Как заключать международные торговые контракты» (1995), коллективный труд «Валютные операции» (А.М.Абашина, А.А.Маковский, М.Н.Симонова. И.К.Талье) (М., 1998), «Международные расчеты по коммерческим операциям» под редакцией А.П.Носко (1994), «Валютно-финансовые отношения предприятий и организаций с зарубежными партнерами» С.Н.Лаврова, Б.А.Фролова (М., 1994), «Экспортные и импортные операции» В.П.Астахова (1995), «Организация внешнеэкономический связей» М.А.Алсенова, В.А.Булатовой (1997), «Контакт международной купли-продажи: современная практика заключения. Разрешение споров» М.Г.Розенберга (М., 1998) новейшие учебные пособия «Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов России» (1999),

Из числа научных статей, представленных в специальной периодике по теме курсовой работы в последнее время интерес представляют следующие: Ю.Титова «Экспорт товаров: как избежать ошибок при составлении и заключении контрактов» (1995), В.Бублика «Законодательство о валютном регулировании: практика применения» (1997).

**Объектом** исследования является система внешнеторговой документации, связанная как с экспортом, так и импортом.

**Предметом** исследования являются виды внешнеторговой документации, особенности их оформления, основные условия.

**Цель** исследованиязаключается в определении нормативной базы внешнеторговой документации, состава унифицированной системы внешнеторговой документации. **Задачи** исследования следующие:

- раскрыть основные аспектов составления документов в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и нормами Международного права,

- исследовать особенности составления внешнеторгового контракта.

**Методологическая база.** Работа проводилась в направлениях изучения международных стандартов, международных договоров, а также постановлений межгосударственных комиссий и международных организаций. Методологическую основу работы составляет системный подход к изучению теоретических и законодательных положений, касающихся как вопросов правового регулирования внешнеторговой деятельности, так и особенностей оформления внешнеторгового контракта. Это дает возможность предложить оптимальные способы выработки эффективных моделей внешнеторговых договоров.

При рассмотрении отдельных вопросов в работе исследовались также междисциплинарные проблемы на стыке юридической науки, экономики и философии. Большую роль играло использование такого метода, как конкретно-исторический, что дало возможность исследовать проблемы и их особенности, связанные с определенными историческими рамками и исторической средой их возникновения, широко применялись возможности сравнительно-правовых исследований.

**Научная новизна** работы определяется в выявлении заложенных во внешнеторговом договоре возможностей по решению основной задачи в сфере международной торговли - повышению экономической эффективности внешнеторговой деятельности. Указанные проблемы впервые подвергнуты комплексному исследованию.

На основе проведенного анализа предложено определение внешнеторгового договора, определено его место в системе гражданско-правовых и торговых договоров, предложены методические рекомендации по устранению ошибок при составлении внешнеторгового договора.

**Практическая значимость** состоит в том, что содержащиеся в ней выводы и рекомендации могут быть использованы в целях совершенствования практической деятельности по заключению внешнеторговых договоров. Результаты исследования могут быть использованы в учебных целях, а также могут служить пособием для студентов, аспирантов и всех, кто интересуется проблемами внешнеторговой деятельности. Значимость изучения данной темы заключается в сокращении количества применяемых документов, типизации их форм, повышения качества, снижения трудоемкости их обработки, достижения информационной совместимости различных систем документации по одноименным и смежным функциям управления.

Данная работа состоит из трёх глав. В первой главе «Нормативное регулирование системы внешнеторговой документации» раскрываются такие понятия как унификация документов, системы внешнеторговой документации, определяются источники государственного регулирования унифицированной системы внешнеторговой документации.

Во второй главе «Виды внешнеторговых документов» раскрываются понятия и особенности составления и оформления основных документов входящих в систему внешнеторговой документации. В главе характеризуется внешнеторговый контракт как ключевой документ в системе внешнеторговой документации.

**Глава 1. Нормативное регулирование унифицированной системы внешнеторговой документации**

* 1. **Понятие унификации документов**

В настоящее время унификации документа уделяется особенное внимание: разрабатывается законодательная база, нормативные документы, создатели которых стремятся как можно более отчётливо отразить принципы работы с документами, избрав своей целью выработать свод единых правил документирования деятельности того или иного учреждения. Изучение современных принципов унификации документов невозможно без единой, неразрывной связи с историей её возникновения[[1]](#footnote-1).

Так как на сегодняшний день история унификации документов изучена неполно и требует дальнейшего рассмотрения, представляет интерес провести его на основе краткого анализа общегосударственных нормативно-методические документов по организации делопроизводства.

В ходе развития общества установилась неразрывная связь между понятиями «документ» и «юридическая сила документа».

В Федеральном законе «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» закреплено следующее определение понятия «документ».

Документ – это зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими ее идентифицировать[[2]](#footnote-2).

Это же определение дано и в государственном стандарте Р 51141-98 «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения». Для более полной характеристики понятия «документ» следует раскрыть и понятие «реквизит».

Каждый документ состоит из ряда составляющих его элементов, которые называются реквизитами (наименование, автор, адресат, текст, дата, подпись и т.д.). ГОСТ закрепляет следующее определение:

Реквизит документа – обязательный элемент оформления официального документа[[3]](#footnote-3).

Различные документы состоят из разного набора реквизитов. Число реквизитов определяется целями создания документа, его назначением, требованиями к содержанию и форме данного документа. Для многих документов число реквизитов строго ограничено. Для ряда документов число и состав реквизитов установлены законодательными и нормативными актами. Но в любом случае, как следует из определения, информация, зафиксированная на материальном носителе, должна быть обязательно оформлена путем проставления необходимых реквизитов. Только тогда она становится документом.

Как носители информации документы выступают в качестве непременного элемента внутренней организации любого учреждения, предприятия, любой фирмы, обеспечивая взаимодействие их структурных частей и отдельных сотрудников. Они являются основанием для принятия управленческих решений, служат доказательством их исполнения и источником для обобщений и анализа, а также материалом для справочно-поисковой работы. В управленческой деятельности документ выступает и как предмет труда, и как результат труда.

Многие формы управленческой деятельности выражаются посредством соответствующих документов: распорядительная деятельность – изданием различных распорядительных документов; планирование – посредством подготовки различных планов; учет – в виде составления и обработки статистической, бухгалтерской, оперативно-технической документации; контроль — путем сбора сведений в письменном виде и т.д. Поэтому документы можно классифицировать в соответствии с их назначением как средства:

1. регламентации деятельности (уставы, положения, регламенты, правила, инструкции и др.);

2. распорядительной деятельности (приказы, указания, постановления, решения, распоряжения и др.);

3. накопления и обобщения информации (отчеты, акты, доклады и др.);

4. передачи информации (письма, телеграммы, телефонограммы и др.).

Документ возник прежде всего, чтобы зафиксировать информацию и придать ей юридическую силу. Значение латинского слова «документ» (documentum) – доказательство, свидетельство. В настоящее время бесспорность документа также определяется понятием «юридическая сила документа». Под юридической силой документа понимается и авторитарность документа, основанного на законодательстве.

Для управленческой деятельности юридическая сила документов чрезвычайно важна, так как означает, что документы могут служить подлинным доказательством заключенной в них информации. Юридическая сила официального документа предполагает его обязательность для тех, кому он адресован, или для круга участников управленческих действий (органов управления, их структурных подразделений, общественных организаций, должностных лиц и граждан), которые руководствуются документом и основывают на нем свою деятельность или воздерживаются от нее.

Юридическая сила документа – это свойство официального документа, сообщаемое ему действующим законодательством, компетенцией издавшего его органа и установленным порядком оформления[[4]](#footnote-4).

Юридическая сила документа определяется и содержанием, и формой документа. Именно это обстоятельство вызвало к жизни процессы унификации, которые имеют многовековую историю.

Процессы унификация оправданы и экономически, и юридически. Экономически оправданы, потому что тем самым облегчается процесс составления и обработки документа, становится возможной и машинная обработка, например, благодаря унификации по концу первой фразы делового письма можно определить его тему и степень важности. В случае конфликта стороны могут использовать эти формулировки в качестве бесспорных аргументов.

Под унификацией понимается «приведение чего-либо к единой системе, форме, единообразию». По официальному определению унификация – это выбор оптимального числа разновидностей продукции, процессов и услуг, значений их параметров и размеров[[5]](#footnote-5). Исходя из этого, следует, что, во-первых, в процессе унификации должно проводиться рациональное сокращение элементов исходного множества объектов (например, форм или видов документов, их показателей и реквизитов). А во-вторых, унификация обязательно приводит к установлению оптимального (на какое-то достаточно продолжительное время) единообразия в любой области деятельности, в том числе и в документировании. Управленческие документы, используемые в самых разных сферах и органах управления, должны оформляться единообразно. Это позволяет включать документы в единую для страны систему делопроизводства, способствует их оперативной обработке и исполнению, сокращает затраты времени на работу с документами не только делопроизводственного персонала, но и всех работников управленческого аппарата – от руководителей до рядовых сотрудников.

Унификация текста производится по следующим основным направлениям: состав информации, структура текста, языковые средства представления информации**.**

Унификация состава информации заключается в определении необходимого содержания в каждой унифицированной форме на основе анализа ее назначения. Состав информации в служебных документах устанавливается следующим образом: из документов устраняется традиционно включаемая, но не используемая в настоящее время информация (например, графа «партийность» из личного листка), в документы вносится отсутствовавшая ранее информация, которая стала использоваться в связи с изменением социально-политической обстановки и внедрением новых информационных технологий (индивидуальный номер налогоплательщика).

Унификация структуры текста заключается в установлении типового набора составных частей документов и их очередности, из которых будут складываться унифицированные формы документов. Во всех случаях используется двухчастная структура текста: первая часть содержит обоснование, доказательство, ссылку на другие документы; вторая – существо вопроса, т.е. распорядительную часть приказа, просьбу, ответ по существу (например, унифицированный текст заявления о предоставлении внеочередного отпуска: В связи с неожиданно возникшими обстоятельствами прошу перенести очередной отпуск с октября на август текущего года).

Не менее важным аспектом унификации служебных документов является выделение постоянной части текста для закрепления ее в унифицированной форме. При подготовке бумажных вариантов унифицированных текстов возможны различные способ фиксации постоянной информации на бумаге: трафарет, анкета, таблица**.**

В трафарете постоянная информация представлена в виде связного текста с пробелами, которые заполняются переменной информацией (справка с места работы). При анкетной форме представления унифицированного текста постоянная информация излагается как наименование признаков, характеризующих человека.

Табличная форма представления унифицированного текста используется при необходимости характеризовать несколько лиц или объектов, предметов по одинаковым параметрам: при составлении графика отпусков, описи дел по личному составу, штатного расписания.

Форма документа появляется как результат упорядочения той или иной деятельности, правовой проработки текста, которая должна обеспечить юридическую полноценность будущего документа, и унификации ее текстового выражения, необходимых виз, печатей, утверждений, подписей и др[[6]](#footnote-6).

## 1.2 Понятие систем документации

Все формы управленческой деятельности находят отражение в соответствующих документах, которые выступают способом и средством реализации возложенных на аппарат управления функций.

Деятельность учреждения оформляется совокупностью определенным образом взаимодействующих документов, соответствующих функциям управления и составляющих системы документации.

Система документации – это совокупность документов, взаимосвязанных по признакам происхождения, назначения, вида, сферы деятельности, единых требований к их оформлению[[7]](#footnote-7).

Типовые управленческие функции в каждом управленческом аппарате реализуются на основе использования документов, относящихся к различным системам документации. Соотношение документов из различных систем в делопроизводстве разных учреждений и организаций неодинаково, так как зависит от конкретной деятельности того или иного учреждения, его масштабности, места в системе федерального управления и ряда других причин. Но, независимо от этого, в любой организации используются документы, отражающие организационную, распорядительную и исполнительскую деятельность. Их совокупность составляет систему организационно-распорядительной документации. Система организационно-распорядительной документации в силу своего повсеместного применения имеет большое значение для документирования управленческой деятельности.

Помимо общих для всех учреждений и предприятий функциональных систем документации выделяют также отраслевые системы, которые используются при документировании соответствующих видов деятельности и отражают их специфику. Это, например, системы документации по здравоохранению, образованию (общему и специальному), нотариальные, судебные и др.[[8]](#footnote-8). Организационно – распорядительная документация тесно связана как с отраслевыми, так и с функциональными системами. С одной стороны, она представляет для других систем правовую основу, а с другой – в ней находят отражение вопросы руководства, контроля, планирования, учета, отчетности и т.д.

В условиях научно – технической революции произошло резкое увеличение объемов информации, вызванное активизацией общественной жизни, ростом числа организаций, фирм, увеличением номенклатуры промышленных изделий и усложнением процесса их изготовления, расширением экономического и культурного сотрудничества. В связи с этим возникла необходимость упорядочения потоков информации, установления необходимого и достаточного количества видов документов, исполняющих роль информационного обеспечения функций управления. Ручная обработка не позволяла вовремя и качественно переработать растущие потоки информации. Появилась потребность в механизации, а затем и автоматизации обработки документной информации. Однако практическое внедрение и применение средств автоматизации, эффективность их использования находятся в прямой зависимости от степени упорядоченности документации, для обработки которой они предназначены.

Основным направлением совершенствования документации является унификация и стандартизация.

Унификация и стандартизация рассматриваются как процессы установления единого подхода при создании и оформлении документов[[9]](#footnote-9). Однако между этими понятиями нельзя ставить знак равенства. Стандартизация документов – высшая степень их унификации, доведение ее результатов до уровня обязательной правовой формы. Требования стандарта имеют обязательный характер в пределах сферы его распространения. Поэтому унификация обычно проводится как предварительный этап стандартизации, но может быть и самостоятельным видом деятельности. Результатом работы по унификации и стандартизации документов могут быть стандарты как на отдельные документы (например, на отчет о научно-исследовательской работе) или отдельные виды продукции (например, форматы бумаги), так и на унифицированные системы документации.

Унифицированная система документации (УСД) – система документации, созданная по единым правилам и требованиям, содержащая информацию, необходимую для управления в определенной сфере деятельности[[10]](#footnote-10).

Непосредственные разработчики конкретных форм документов и систем документации – министерства (ведомства), осуществляющие координацию той или иной отрасли деятельности. Ими же утверждаются унифицированные формы документов, так, министерство финансов отвечает за бухгалтерские документы, министерство здравоохранения РФ за медицинские, Государственный комитет РФ по статистике – за формы первичной учетной и статистической документации, Росархив РФ за систему организационно – распорядительной документации.

Общегосударственные унифицированные формы документов разрабатываются с учетом возможности их компьютерной обработки. Они обязательны для применения во всех учреждениях, организациях и на предприятиях независимо от их подчиненности и формы собственности[[11]](#footnote-11).

Изменение в общественно – политической сфере естественным образом привели к изменению задач и методов управления и, соответственно, самой системы управленческой документации[[12]](#footnote-12). Значительная часть унифицированных ранее систем документации перестала использоваться, взамен нее возникли и получили распространение новые виды документов, предназначенные для документирования налоговой, финансовой, таможенной и др. видов деятельности. Помимо возникновения новых видов и форм документов значительно увеличился объем создаваемой документации. Регламентация документов идет пока преимущественно не методами унификации, а созданием типовых форм документов теми министерствами и ведомствами, которые являются кураторами той или иной сферы управленческой деятельности. Между собой эти формы увязаны слабо, состояние документации в целом, в который раз в истории страны, характеризуется отсутствием общих норм, противоречивыми правилами оформления, неправомерным разнообразием видов и разновидностей документов. Изменение методов управления и широкое использование новейших информационных технологий делают особо актуальной проблему формирования системы документационного обеспечения, совершенствования применяемых документов, значительно повышают их правовую роль. Разработка новых подходов к совершенствованию существующей документации, как на стадии ее управленческой роли, так и в период последующего хранения должна решаться как комплексная проблема.

**1.3 Источники государственного регулирования систем внешнеторговой документации**

Рыночные реформы, начатые в России в 1990-е годы, коренным образом изменили ее внешнеэкономическую политику. Главным направлением преобразования в этом направлении была либерализация торговых режимов, включавшая демонополизацию государственного контроля во внешнеэкономической деятельности и переход к свободной торговле.

Переход к новому внешнеторговому режиму был закреплен совместным Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 19 августа 1986 г. № 991 «О мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями». Документ был призван осуществить меры по коренной перестройке хозяйственного механизма и управления в данной области, однако всё ещё провозглашал сохранение и развитие принципа государственной монополии на внешнеэкономические связи.

С 1 января 1987 г. Министерством внешней торговли и Государственным комитетом СССР по внешним экономическим связям был передан ряд функций отдельным министерствам и ведомствам разных отраслей и ведущим промышленным предприятиям, создавались внешнеторговые объединения и фирмы. Промышленным предприятиям было предоставлено право на экспортно-импортные операции, а также право на создание совместных предприятий с зарубежными партнерами. Несмотря на это, с одной стороны, сами предприятия оказались не готовыми к новым возможностям, с другой стороны, выход на внешний рынок, по-прежнему, находился под бюрократическим контролем, валютные поступления были обложены высокими налогами.

Таким образом, начатые реформы фактически привели к формальной отмене государственной монополии внешней торговли и затронули незначительную часть предприятий. В 1991 г. около 97% всех экспортно-импортных операций приходилось на всесоюзные внешнеторговые объединения.

В то же время децентрализация управления внешнеэкономическими отношениями и ослабление связей между внешнеторговыми организациями позволили западным компаниям выторговывать более низкие цены на экспорт товаров российских производителей и более высокие по импорту. Эти факты логически требовали проведения ряда противодействующих мер.

Окончательно монополия государства на осуществление внешнеторговых и валютных операций была ликвидирована с введением указа президента РСФСР от 15 ноября 1991 года №213 «о либерализации внешнеэкономической деятельности на территории рсфср», и государство взяло курс на последовательную либерализацию внешнеторговой политики.

в соответствии с данным указом российским предприятиям предоставлялось право прямого выхода на внешние рынки без специальных разрешений и регистрации, а их внешнеторговая деятельность могла включать в себя и посреднические операции. Постепенно были сняты ограничения на экспорт готовой продукции, а затем и стратегически важных сырьевых товаров; отменены нетарифные ограничения на импорт; введена внутренняя обратимость рубля по текущим операциям; уполномоченным на ведение валютных операций банкам разрешалось открывать валютные счета всем юридическим и физическим лицам.

Однако отмена монополии на внешнюю торговлю была принята при неблагоприятных условиях, резкая либерализация цен осуществлялась при остром дефиците фактически всех товаров и кризисе государственных финансов. Кроме этого, либерализация внешней торговли вызвала стремительный рост активности отечественных государственных и негосударственных организаций на международном рынке. Так, если на начало 1989 года право выхода на внешний рынокимели 55 министерств, 150 производственных объединений и 8 многоотраслевых научно-технических комплексов (МНТК), то уже к концу 1991 года число участников внешнеэкономической деятельности достигло 28 тысяч. Это привело к острой конкуренции отечественных экспортеров друг с другом и общему ухудшению условий внешнеторговой деятельности[[13]](#footnote-13).

Экспорт и импорт с начала 1991 года систематически сокращались. Спад внешней торговли в 1992 году оказался более глубоким, чем спад общего объема промышленного производства. Внешнеторговый оборот сократился по сравнению с 1991 г. на 23%, экспорт – на 25% и импорт – на 21%[[14]](#footnote-14).

В результате стремительного открытия российского рынка экономика страны оказалась почти беззащитной перед массовой экспансией зарубежных товаропроизводителей. В связи с этим возникла острая необходимость в создании системы государственного внешнеторгового регулирования, новой законодательной базы для ее реализации.

Система государственного регулирования существует во всех развитых странах с рыночной экономикой и не является особенностью для России. Формы и методы государственного регулирования внешней торговли отдельных государств во многом одинаковы, они отработаны длительной мировой практикой[[15]](#footnote-15). Все они позволяют обеспечить достижение поставленных целей. В то же время мировой опыт показывает, что в своих средствах, формах и методах механизм регулирования подвержен изменениям. При изменении социально-экономических, политических, военных и других условий из арсенала регулирующих мер могут исчезать устаревшие и добавляться новые элементы. И все же следует подчеркнуть, что именно законодательство в области внешнеторговой деятельности является главным экономическим инструментом при регулировании внешней торговли.

С принятием в 1995 году Федерального Закона №157 - ФЗ от 13 октября 1995 года «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» был сделан значительный шаг по пути становления внешнеторгового режима. Концепцию данного закона определили два обстоятельства: переходный период от жестко централизованной системы к рыночным отношениям, а также учитывалось официальное заявление России о намерениях вступить во Всемирную торговую организацию (ВТО).

В настоящее время основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности регламентирует Федеральный Закон №164-фз от 08 декабря 2003 года «об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».

В статье 12 Закона прописаны методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, которые осуществляются путем: таможенно- тарифного регулирования; нетарифного регулирования; запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью; мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности.

Таможенно-тарифное регулирование заключается в установлении ввозных и вывозных пошлин. Нетарифное регулирование применяется только в форме: количественных ограничений импорта/экспорта в отдельных случаях по решению Правительства РФ; введением правительством квоты на импорт/экспорт, с распределением ее посредством конкурса или аукциона; лицензирования, т.е. выдачи Министерством экономического развития и торговли лицензий на экспорт/импорт; предоставление исключительного права на экспорт/импорт отдельных видов товаров; введения специальных защитных мер.

Особенность данного Закона состоит в том, что он является базовым документом для процесса присоединения России к Всемирной торговой организации.

В первые годы экономических реформ в России основными инструментами регулирования внешней торговли выступали таможенные тарифы, поскольку государство стремилось к наполнению внутреннего рынка товарами. В связи с этим импортные пошлины, введенные в 1992 г., распространялись лишь на небольшой круг товаров, а их уровень был низким. Средняя ставка таможенного тарифа по всей номенклатуре товаров 1992 г. составляла 5%, а средневзвешенная ставка всего 4%[[16]](#footnote-16).

В дальнейшем важную роль сыграло расширение арсенала инструментов результативного государственного воздействия на экспортную деятельность российских промышленных предприятий. Особое значение здесь имели не только таможенно-тарифные и фискальные рычаги, но и результативность правительственных программ поддержки экспорта. Позитивная роль принадлежит Федеральной программе развития экспорта, принятой в 1996г., и принятой в 2000 г. правительством РФ «Программе развития Российской Федерации на 2001-2010 гг.», которая отражает долгосрочную программу развития российской промышленности. В указанной Программе подчеркнута необходимость применения мер государственного регулирования по ускорению необходимых структурных сдвигов для снижения зависимости экономики страны от конъюнктуры мирового рынка энергоносителей.

Нормативно-правовые акты, связанные с регулированием государством внешнеторговой деятельности содержатся:

1. В налоговом кодексе российской федерации (по режиму налогообложения);

2. В законе российской федерации от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «о таможенном тарифе» (по таможенному оформлению ввозимых в Россию и вывозимых из России товаров, таможенным режимам и таможенным платежам);

3. В законе от 10.12 2003 г. №173-ФЗ «о валютном регулировании и валютном контроле» (по валютному регулированию);

Для защиты экономических интересов российских производителей товаров применяются специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры. Их введение осуществляется на основе Федерального Закона №165-ФЗ от 8 декабря 2003г. «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров». Закон устанавливает порядок проведения расследований при импорте и введения соответствующих мер.

Нынешний общий уровень тарифной защиты России во многом определяется ставками по импорту продукции. Сегодня степень тарифной защиты российского рынка промышленной продукции составляет 10,2%. По данным Минэкономразвития РФ средневзвешенный импортный тариф на промышленные товары по истечении переходного периода при вступлении России в ВТО снизится до 7,6%. При этом его величина резко уступает показателям индустриально развитых участников ВТО.

Что касается нетарифных методов защиты, то их использование, как правило, встречает жесткое сопротивление стран-контрагентов.

Наряду с законом «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» применяется Закон Российской Федерации «О защите конкуренции «[[17]](#footnote-17).

Последние ограничения в виде квот и пошлин на ряд товаров были отменены в 1995 г. В соответствии с указом Президента РФ «О первоочередных мерах по поддержке экспортеров» ограничивается среднемесячный рост цен на продукцию и услуги естественных монополий, тарифов на перевозку грузов железнодорожным и трубопроводным транспортом.

Таким образом, несмотря на то, что за годы реформ российское законодательство в области регулирования внешнеторговой деятельности получило значительное развитие, тем не менее, отсутствие ряда нормативных актов, необходимых для ее осуществления, приводит к использованию мер оперативного регулирования, вызванных различными обстоятельствами, а зачастую инициированных заинтересованными лоббистскими группами.

В связи с этим целесообразным и необходимым является дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы как эффективного механизма регулирования внешнеторговой деятельности предприятий.

**Глава 2. Особенности оформления международного договора**

**2.1 Особенности оформления международного договора**

Составление контракта - самая сложная и ответственная операция в процедуре заключения внешнеторговой сделки купли-продажи. От того, как составлен контракт, во многом зависит поведение сторон, поскольку именно контракт определяет условия сделки, права и обязанности сторон, их ответственность в случае неисполнения договора и т.п. Действующее законодательство устанавливает только общие рамки договорного правоотношения. К нормам его обращаются, как правило, лишь тогда, когда какой-либо аспект правоотношения не урегулирован соглашением сторон.

Внешнеторговая сделка отличается более высокой степенью сложности по сравнению со сделкой внутреннего характера, когда в договорные отношения вступают физические и юридические лица одной и той же страны. Исполнение ее требует целого комплекса дополнительных мероприятий (например, получение экспортной или импортной лицензии), дополнительных расходов (например, оплаты таможенных пошлин). Внешнеторговая сделка порождает более сложные проблемы страхования и транспортировки товара. Отсюда необходимость закреплять в контракте целый ряд таких моментов или условий, которых нет в договорах между предпринимателями одной и той же страны.

Юридически правильное название внешнеторгового контракта: «Международный контракт купли-продажи товаров» Заключается между двумя или более субъектами права, подчиненными различным, иностранным по отношению друг к другу, национальным законодательствам, то есть между представителями иностранных государств. Термин «купля-продажа» подчеркивает, что контракт оформляет торговую, экспортно-импортную сделку, в результате которой право собственности на товар переходит с Продавца на Покупателя и которая регулируется специальным разделом международного торгового права. Формулировка основных положений экспортно-импортных контрактов соответствует положениям Венской Конвенции ООН 1980 г «О договорах купли-продажи»[[18]](#footnote-18).

Договор может заключаться в письменной или устной форме. Договоры в устной форме заключаются очень редко, поэтому наиболее распространённой формой является письменная.

Типовой внешнеторговый контракт включает в себя следующие условия:

* стороны по контракту, полномочия представителей, преамбула с указанием отношений между сторонами или их заявлений (если требуется)
* предмет контракта, обычное описание качества и количества товаров, услуг, работ (надписи на этикетках изделий, сертификация, гарантии качества); обычные права и обязанности сторон по данному виду сделки
* финансовые условия контракта: сумма контракта, цены, формы оплаты и расчетов, платежи, распределение расходов между сторонами по исполнению контракта
* типовые условия по прочим типовым разделам: место, порядок поставки и приемки товаров по Инкотермс, порядок оказания услуг и выполнения работ; форс-мажорные обстоятельства, претензии, арбитраж, ответственность
* применительное право (международные конвенции, общие условия поставок, национальное законодательство), обязательные требования применительного законодательства для признания контракта действительным
* порядок заключения и оформления контракта (место и момент заключения в случае обмена факсами или почтовыми отправлениями ), количество экземпляров контракта и др.
* общие положения контракта: о юридической силе переписки между сторонами, об изменениях и дополнениях к контракту, возможности уступки прав и обязательств по контракту, уведомлениях о смене адресов и реквизитов и т.п.
* дополнительные условия в целях учета требований валютного законодательста РФ

Сроки оказания услуг:

* 2-4 рабочих дня по внешнеторговым контрактам купли-продажи и поставки
* 3-5 рабочих дня по международным внешнеэкономическим контрактам[[19]](#footnote-19).

Внешнеторговый контракт содержит несколько разделов, располагаемых в определенной последовательности:

* определение сторон;
* предмет договора;
* цена и общая сумма контракта;
* сроки поставки товаров;
* условия платежа;
* упаковка[[20]](#footnote-20).

Во внешнеторговом контракте целесообразно указывать:

Унифицированный номер контракта/ состоящий из трех групп знаков с двумя разделителями / / сформированными следующим образом: ББ/ХХХХХХХХ/ХХХХХ или ЦЦЦ/ХХХХХХХХ/ХХХХХ/ где: - первая группа состоит из двух букв (ББ) или трех цифр (ЦЦЦ)/ соответствующих коду страны Покупателя (Продавца) по международному классификатору \*Страны мира\*/ используемому для целей таможенного оформления; - вторая группа состоит из восьми цифр, составляющих код организации Покупателя (Продавца) в соответствии с Общероссийским классификатором \*Предприятия и организации\* (ОКПО); - третья группа состоит из пяти цифр и представляет собой порядковый номер документа на уровне организации Покупателя (Продавца).

Дату подписания контракта: день(00).месяц(00).год(00).

Место подписания контракта.

Полные официальные наименования организаций Продавца и Покупателя.

Страну иностранного партнера и страну назначения (отправления) товара.

Предмет контракта. Указываются наименование и полная характеристика товара: полное коммерческое наименование товара/ ассортимент/ размеры/ модели/ комплектность/ страна происхождения товара и другие данные/ необходимые для описания товара/ включая ссылки на международные и/или национальные стандарты на продукцию.

Тару/упаковку/ маркировку товара. Наименование тары или упаковки в соответствии с международным классификатором «Коды для видов груза/ упаковок и материалов упаковок (с дополнительными кодами для наименования упаковок)». Описание и требования к маркировке товара.

Объем / вес и количество товара. Объем груза/ его вес с упаковкой (брутто) или без него (нетто) в согласованных единицах измерения. В случае необходимости приводится количество товара в единицах измерения в соответствии с таблицей измерений/ приведенной в ТН ВЭД.

Цену и сумму. Указываются общая сумма контракта и цена за единицу товара в валюте/ цены с приведением краткого наименования базиса поставки в соответствии с «Инкотермс». Наименование и код валюты/ в которой оценен товар в соответствии с классификатором валют/ используемых для целей таможенного оформления. В случаях/ когда цена за единицу товара и сумма контракта не могут быть точно установлены на дату подписания контракта/ приводится подробная формула цены либо условия ее определения с таким расчетом/ чтобы при реализации всех оговоренных условий можно было однозначно установить цену товара и сумму контракта»[[21]](#footnote-21).

Условия платежа. Дается описание условий платежа. Указываются наименование и код валюты/ в которой будет производиться платеж/ сроки платежа и условия рассрочки при ее предоставлении/ а также обязательный перечень документов/ передаваемых Продавцом Покупателю и подтверждающий факт отгрузки/ стоимость и номенклатуру отгруженных товаров. Рекомендуется предусматривать аккредитивную форму платежа или другую форму/ гарантирующую безусловное поступление валютной выручки при экспорте товаров/ а также предоставление гарантий на возврат платежа/ ранее переведенного в оплату импортируемых товаров в случае их непоступления. Указываются полные наименования и почтовые адреса банков (филиалов) сторон/ номера счетов/ платежные реквизиты.

Срок поставки. Приводится порядок поставки товаров/ то есть дата завершения поставок и/или график поставок конкретных партий товара с указанием срока действия контракта/ в течение которого должны быть завершены поставки товаров и взаимные расчеты по контракту.

Условия приемки товара по качеству и количеству. Указываются место и сроки проведения инспекции качества и количества товара, наименование независимой экспертной организации/ порядок предъявления рекламаций.

Форс-мажор. Формулируются форс-мажор обстоятельства.

Прочие условия и обстоятельства сделки. В специальных пунктах или разделах контракта оговариваются другие условия и обстоятельства сделки (гарантийные обязательства, лицензионные платежи, техническая помощь, сборка, наладка и другие услуги).

Рассмотрение споров. Приводится порядок предъявления и рассмотрения неурегулированных претензий, порядок платежей по претензиям, рассмотрение спорных вопросов в арбитраже. Указывается, правом какого государства будут регулироваться отношения по контракту.

Санкции. Указываются санкции за ненадлежащее исполнение обязательств сторон, в частности, за просрочку в поставке товара и/или просрочку в оплате стоимости товара, а также поставки товара ненадлежащего качества и количества.

Адреса Покупателя и Продавца.

Подписи сторон. Даются подписи юридически уполномоченных лиц (Ф.И.0.) с указанием должности, заверенные печатью. Следует отметить, что организации и предприятия, регулярно заключающие внешнеэкономические сделки, как правило, имеют в рабочих файлах так называемые «болванки» контрактов, которые, по сути, содержат все вышеперечисленное. Подобная практика оправдывает себя на 100%, в значительной степени экономя рабочее время. При наличии подобной \*болванки\* необходимо только, во-первых, следить за изменениями в гос.регулировании ВТД, и, во-вторых, уметь грамотно вести переговоры с партнерами при заключении сделки, учитывая все ее особенности, касающиеся как самого товара, так и формы сотрудничества[[22]](#footnote-22).

Таким образом, к структуре договора относятся его составные части, такие как название договора, преамбула, основная и заключительная части, подписи сторон.

Преамбула является важной частью договора, поскольку в ней часто формулируется цель договора. Кроме того, преамбула используется при толковании договора.

Преамбула предшествует тексту контракта и начинается со слова контракт в середине страницы, после которого следует номер контракта. Ниже, справа, пишется дата, а слева указывается место заключения контракта. Далее в преамбуле четко указывается фирменные наименования сторон. В преамбуле также дается определение сторон как контрагентов.

Томсинов В.А. сообщает, что, прежде всего, следует обратить внимание на исходные реквизиты контракта - его номер, дату и место подписания. Эти реквизиты важны не менее, чем основные условия контракта. Так, утверждает автор, по инструкции Центрально Банка России, на большинство внешнеторговых контрактов российская сторона оформляет паспорт сделки (ПС), который является базовым документом валютного контроля и содержит сведения о сделке, необходимые для осуществления банком функций агента валютного контроля, изложенные в стандартизованной форме. К обязательной информации для составления ПС относятся и эти реквизиты - номер, дата и место подписания. Место подписания контракта важно и для определения сторонами юрисдикции, если стороны не определят ее в контракте[[23]](#footnote-23).

Основная часть договора делится на статьи, которые могут быть сгруппированы в разделы, главы или части. В некоторых договорах статьям, а также разделам (главам, частям) могут даваться наименования. В заключительной части излагаются такие положения, как условия вступления в силу и прекращения договоров, язык, на котором составлен текст договора, и т.д. Международные договоры часто имеют приложения в виде протоколов, дополнительных протоколов, правил, обменных писем и т.д.

После преамбулы следует описание предмета контракта и устанавливается его точное наименование, характеристика, модель, сорт и т.д. Если товар требует более подробной характеристики или ассортимент товара широк по наименованиям и количеству, то все это указывается в приложении к договору (спецификации), которое является неотъемлемой частью контракта, о чем делается соответствующая оговорка в тексте контракта.

Предмет определяет вид действия или операции: купля-продажа, аренда, поручение и т.д. Как правило, в названии контракта отражается его предмет[[24]](#footnote-24):

- продажа (selling),

- передача (transference),

- создание (development),

- поставка (supply), перевозки,

- разработка (development),

- аренда, лизинг (leasing),

- комиссия (commission),

- поручительство (guarantee. warranty),

- агентское соглашение (agency agreement),

- купля-продажа (sale and purchase)

- и т.д.

Однако, Контракт может и не содержать развернутого наименования. Рассмотрим некоторые пункты подробнее.

**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 куплей-продажей понимается передача одной стороной права собственности на индивидуально-определенную вещь и передача данной вещи другой стороне, которая обязуется принять и оплатить по согласованной цене. Основной функцией договора купли-продажи является оформление перехода имущества из собственности одного лица в собственность другого. Контакт купли-продажи (sale-and-purchase contract) обычно двухсторонний (bilateral), возмездный и консенсуальный.

**Аренда и лизинг. (**leasing) - сдача внаем предметов, оборудования и товаров иностранному контрагенту. Суть аренды состоит в предоставлении одной стороной - **арендодателем** (lessor) другой стороне - **арендатору** (lessee) товара в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение на основе арендного контракта. В контракте купли-продажи, при котором право собственности на товар переходит от продавца к покупателю, аренда сохраняет за арендодателем право собственности на сданное в наем оборудование, предоставляя арендатору лишь право на его временное использование.

В практики применяются несколько видов аренды: краткосрочная аренда - **рентинг** (renting); среднесрочная аренда - **хайринг** (hiring); долгосрочная аренда - **лизинг** (lease. leasing).

**Финансовый лизинг** (financial leasing) предусматривает выплату арендатором в течение периода действия контракта сумм, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, а также прибыль арендодателя. По истечении срока контракта арендатор может:

* вернуть объект аренды арендодателю (лиз-бэк, lease-back);
* заключить новый контракт на аренду данного имущества;
* выкупить объект по остаточной стоимости.

**Операционный лизинг** (operation leasing) заключается на срок меньший амортизационного периода имущества. После окончания контракта объект лизинга возвращается владельцу или вновь сдается в аренду.

Преимуществом лизинга является многообразие форм и условий (операционный, финансовый, раздельный, возвратный, чистый, действительный). Лизинг рассматривается как весьма эффективный способ финансирования, выгодный предприятию, не располагающему необходимыми средствами для капиталовложений в оснащение производства[[25]](#footnote-25).

**Инжиниринг.** В основе международной торговли **инжиниринговыми услугами** (engineering services) лежит метод осуществления контрактных работ между инжиниринговой фирмой и заказчиком. Это определенная форма экспорта услуг (передачи знаний, технологии и опыта) из страны производителя в страну заказчика. Формы контрактов отличаются разнообразием и зависят от характера услуг и условий их предоставления.

**Агентские и дилерские услуги.** Агентское или дилерское соглашение (agency agreement) - особый вид коммерческо-посреднического контракта. Соглашение предусматривает, что поставляющая сторона - принципал (principal) - назначает своим представителем - агентом (agent), дилером (dealer) - другую сторону договора (юридическое или физическое лицо), которая соглашается действовать в интересах принципала, представлять ее продукцию на рынке, искать покупателей и осуществлять собственно сбыт (продажу) продукции.

Агент в зависимости от вида оказываемых им агентских услуг может называться: **агент консигнационный** (consignment agent), **агент-делькредере** (del credere agent)**, брокер** (broker)**, агент с исключительными правами** (exclusive agent)**, агент судовой** (ship agent)**, аукционист** (auctioneer)**, комиссионер** (commissioner)**.**

**Перевозки.** Посредством внешнеторговой сделки товар попадает в сферу международного коммерческого оборота. Транспортными средствами товар перемещается от пункта производства или складирования к пункту потребления. Условно транспорт продолжает процесс производства товара в пределах сферы коммерческого оборота и увеличивает стоимость товара за счет транспортных услуг в процессе его перемещения.

В транспортных операциях широко используются формализованные типовые контракты, бланки и формуляры различного уровня сложности. Они хорошо отработаны и зачастую ориентированы на системы автоматизированного учета[[26]](#footnote-26).

**Качество товара**. В этом разделе определяется необходимое качество поставляемого товара. Качество товара - это совокупность свойств определяющих пригодность товара для использования его по назначению. Товар может приниматься по техническим условиям, разработанным контрагентами. Обычно эти условия идут отдельным приложением к контракту, о чем делается соответствующая отметка в тексте контракта. Также качество можно определять согласно спецификации составленной одним из контрагентов или какой-либо третей организацией. Такая спецификация обычно является приложением к договорам, в котором находятся необходимые технические параметры и характеристики. Определение качества товара может быть[[27]](#footnote-27):

**1. По стандарту**

Этот способ предполагает, что качество поставляемого товара точно соответствует определенному стандарту. Стандарты разрабатываются различными правительственными организациями (так называемые национальные стандарты, например, ГОСТ, ТУ), союзами предпринимателей, научно-техническими ассоциациями и институтами, страховыми компаниями и др. Однако во многих странах применение национальных стандартов не является обязательным. В связи с этим распространены стандарты, разрабатываемые союзами предпринимателей и различными ассоциациями. Иногда в практике торговли используются стандарты, разрабатываемые крупными промышленными фирмами. Применение стандартов облегчает установление в контрактах качества товаров с общими родовыми признаками и унифицированной продукции; в контракте достаточно сослаться на номер и дату стандарта и указать организацию, его разработавшую.

**2. По техническим условиям.**

Если на данный товар отсутствуют стандарты, а также из-за особых условий производства и эксплуатации товара, для установления специальных требований к его качеству применяются технические условия. Технические условия содержат подробную техническую характеристику товара, описание материалов, из которых он должен изготовляться, правила и методы проверки и испытаний. По техническим условиям обычно определяют качество товаров, исполняемых на основе индивидуальных заказов, уникального оборудования, сложного промышленного оборудование и аппаратуры, судов. Технические условия приводятся или в самом тексте контракта, или в приложении к нему.

**3. По спецификации**

Спецификация**,** которая является приложением к договору, содержит обычно необходимые технические параметры, характеризующие товар**.** Спецификации составляются в основном экспортерами, так как характеризуют индивидуальный товар, но могут составляться и импортерами, различными ассоциациями и другими организациями, как национальными, так и международными. В контракте в этом случае необходимо указать организацию, составившую спецификацию, и привести основные показатели этой спецификации.

**4. По предварительному осмотру**

По предварительному осмотру обычно продаются товары на аукционах и со складов. В контракте этот способ обозначается словами «осмотрено - одобрено». Покупателю предоставляется право осмотреть всю партию товара в установленный срок. Продавец должен гарантировать качество товара таким, каким его осмотрел и одобрил покупатель, и продавец фактически не отвечает за качество поставленного товара, если только в нем не было скрытых недостатков, которые покупатель при осмотре товара установить не мог и о которых ему не было сообщено до совершения сделки[[28]](#footnote-28).

**5. По содержанию отдельных веществ в товаре.**

Этот способ определения качества предполагает установление в контракте в процентах минимально допустимого содержания полезных веществ и максимально допустимого содержания нежелательных элементов или примесей. По выходу готового продукта. При этом способе в контракте устанавливается количество (в процентах к общей массе или в абсолютных величинах) конечного продукта, который должен быть получен из сырья (например, сахара-рафинада из сахара-сырца, пряжи из шерсти, масла из семян).

**6. По натуральному весу.**

Этим способом определяют качество зерновых. Натуральный вес - это вес одного гектолитра (единицы объема) зерна. Натуральный вес отражает физические свойства зерна (форма, величина зерна, и удельный вес), а также дает представление о выходе муки и крупы из него. Показатели натурального веса обычно применяются в сочетании с другими показателями (например, содержание посторонних примесей в зерне).

Расчеты за поставки товаров и оказание услуг по внешнеторговому контракту могут производиться в иностранной, международной, национальной валюте и на безвалютной основе[[29]](#footnote-29).

**Условия поставки.**

Базисные условия поставки должны быть предусмотрены в соответствии с Международными правилами интерпретации коммерческих терминов (Правилами ИНКОТЕРМС) в редакции 2000 года. Эти правила представляют собой собрание условий, на которых заключаются контракты между сторонами, являющимися субъектами хозяйственной деятельности разных государств. Каждое из условий определяет обязанности продавца и покупателя (заказчика и исполнителя), распределение расходов и рисков, а также ответственность сторон за неисполнение контракта[[30]](#footnote-30).

**Цена и общая стоимость контракта.**

В этом разделе определяются цена единицы измерения товара и общая стоимость товаров или стоимость сделанных работ, которые поставляются соответственно контракту, а также валюта платежа. Если соответственно контракту поставляются товары разного качества и ассортимента, цена устанавливается отдельной единицей товара каждого сорта, марки, а отдельным пунктом контракта определяется его стоимость. В этом случае ценовые показатели могут быть указаны в прибавлениях, на которые делается ссылка в тексте контракта.

Главными проблемами, которые нужно решить при установлении цены на товар, есть следующие:

• на какие цены ориентироваться экспортеру при установлении цены предложения;

• импортеру при определении целесообразности закупки (уровень цены);

• как соотносится цена товара с затратами по доставке товара покупателю (базис цены);

• каким способом рассчитывать цену на товар;

• в какой валюте установить цену товара и в которой производить платеж;

• как избегнуть валютных рисков.

Цена на каждый товар устанавливается в какой-то определенной единице измерения.

Продавец может устанавливать цену товара выходя с своих собственных прямых и косвенных затрат на товар, а также ожидаемой прибыли. Однако, чаще всего цена, рассчитанная на основе затрат и запланированной прибыли, не может, быть действительной внешнеторговой ценой, так как она учитывает индивидуальные, а не общественно необходимые затраты работы, которые определяют реальную стоимость товара на внешних рынках. Это может привести к отрицательным следствиям, такие как демпинговые цены; недополученная прибыль и др[[31]](#footnote-31).

### Базис цены

Кроме общего уровня цены, при установлении стоимости товара контракта, рассматривают также базис цены. Базис показывает, входят ли затраты, связанные с доставкой товара от продавца к покупателю, в цену товара. Базис цены определяется в зависимости от базисных условий снабжения.

Способ фиксации цены

Способ фиксации цены определяет, когда фиксируется цена в контракте: в момент его вывода, на протяжении срока его действия или в момент его выполнения. По способом фиксации различают следующие виды цен:

а) твердая цена, которая устанавливается в момент подписания контракта и на протяжении срока его действия не подлежит изменению. Твердая цена применяется в основном при немедленных снабжениях (от 1 до 14 дней), реже при снабжении в более продолжительный срок. В контрактах в этом случае делается предостережения: «цена твердая, изменению не подлежит»;

б) скользящая цена, установленная во время выполнения контракта, применяется в контрактах на товары, которые требуют продолжительного срока изготовления (большое промышленное оборудование, судна, строительные объекты и т.д.)

Сначала в контракте устанавливается исходная цена. Стороны оговаривают ее структуру, то есть процентную частицу в ней постоянных затрат (прибыль, накладные затраты, амортизационные отчисления и др.) и переменных затрат на сырье, материалы и оплату работы. Именно последние и определяют скольжения цены, так как с изменением цен на сырье, налоговой политики государства, уровня оплаты работы в области и будут связанные дополнительные затраты на выполнение данного контракта;

в) цена с следующей фиксацией, применяемая также при снабжениях товаров, которые требуют больших сроков изготовления товаров, стоимость которых относиться в зависимость от их качества (в основном при продаже металлов или химикатов с определенной частицей примесей или полезных веществ), а также товаров, цена которая находится под значительным конъюнктурным колебанием.

**Валютные условия.**

Валютные условия предусматривают определение валюты цены (валюты, в которой цена будет зафиксирована в контракте) и валюты платежа (валюты, в которой покупатель фактически будет производить платеж), а также способов устранения возможных валютных рисков.

К числу валют, которые чаще всего используются в расчетах в внешней торговле, относятся Евро, доллар США, фунт стерлингов, швейцарский франк и японская ена.

Фирмы-экспортеры товаров и другие юридические и физические лица, которые экспортируют услуги, в конечном счете имеют потребность в национальной валюте, с другой стороны, фирмам, которые интенсивно принимают участие в международной торговле, для осуществления платежей за границу необходимая иностранная валюта[[32]](#footnote-32).

Для обеспечения обмена национальных валют на иностранные существует валютный рынок, на котором валюты, подобно товарам, имеют свою цену. Цена одной валюты, выраженная в другой валюте, называются валютным курсом.

Установления курса иностранной валюты в национальной называется котировкой валюты. Применяются два вида котировки валюты: прямая и косвенная.

При прямой котировке, которая применяется почти во всех странах мира, 1, 10, 100 денежных единиц иностранной валюты выражается в национальных денежных единицах.

При косвенной котировке, которые применяются в Великобритании и частично в США одна национальная денежная единица выражается в единицах иностранной валюты. Например: в Великобритании один фунт стерлингов равняется 1,44 от доллара США.

Торговля иностранной валюты осуществляется банками, которые устанавливают курс продавца и курс покупателя, различие между которыми и составляет прибыль банка при операциях купли-продажи валют.

Курс продавца - это курс, за которым банки продают иностранную валюту за национальную.

Курс покупателя - это курс, за которым банки покупают иностранную валюту за национальную.

При прямой котировке курс продавца более высокий чем курс покупателя.

**Порядок расчетов.**

Порядок расчетов в контракте определяют следующие моменты:

- способ платежа;

- средства платежа;

- форму платежа.

Способ платежа показывает, как производится оплата товара по отношению к моменту его фактической поставки. Существует три способа платежа: платеж наличными, авансовый платеж и платеж в кредит. К средствам платежа относят:

• чеки; • векселя; • аваль; • банковский перевод.

К формам расчетов применяемым в международной торговле, относятся следующие (даются по степени выгодности для экспортера от наиболее выгодной до наименее выгодной):

• 100% авансовый платеж; • аккредитив; • отсрочка платежа; • инкассо; • открытый счет.

-Авансовый, платеж: в размере полной стоимости поставляемого товара является наиболее выгодной формой расчетов для экспортера. Осуществляется такой платеж путем банковского перевода или чеком.

- Аккредитив представляет собой одностороннее, условное денежное обязательство банка импортера выплатить деньги за купленный товар только по предъявлении экспортером комплекта товарораспорядительных документов, подтверждающих, что товар действительно был отгружен в соответствии с контрактом. В зависимости от условий различают виды аккредитивов: подтвержденный и неподтвержденный, отзывной и безотзывный, делимый и неделимый, возобновляемый. . Эту форму платежа мы выбрали как наиболее приемлемую.

- Инкассо - это банковская расчетная операция, посредством которой банк по поручению своего клиента (экспортера) получает на основании расчетных документов причитающиеся клиенту денежные средства от плательщика (импортера) за отгруженные в адрес импортера товары или оказанные услуги и зачисляет эти средства на счет клиента-экспортера

- Открытый счет - это наименее выгодная форма для экспортера, т.к. не дает своевременного расчета- По открытому счету в основном рассчитываются за товары, поставленные на консигнацию или за запасные части к ранее поставленному оборудованию.

Нужно заметить, что валюта, в которой производится оплата, не обязательно должна совпадать с валютой, в которой установлена цена товара. Это позволяет устранить валютные риски, связанные с изменением курса и инфляцией[[33]](#footnote-33).

В качестве курса пересчета валюты цены в валюту платежа используется обычно рыночный курс на день платежа или, чаще всего, на день предшествующий дню платежа. Экспортер стремится назначить цену в той валюте, которая стабильна, импортер - наоборот.

**порядок сдачи Товаров.** Для продавца сдача товара фактически означает поставку товара покупателю. Например, согласно Гражданскому Кодексу вместе со сдачей товара в соответствии с условиями договора продавец передает покупателю и право собственности на товар. Однако если стороны укажут в контракте, что товар остается собственностью продавца до момента уплаты покупателем полной стоимости товара (или до выполнения покупателем какого-то другого условия), то при сдаче товара продавец передает покупателю только право владения и пользования товаром.

Если продавец передает товар вместе с товарораспорядительными документами перевозчику, нанятому для доставки товара покупателю, также считается, что товар поставлен покупателю.

Приемка товара - это принятие товара покупателем, которое сопровождается проверкой соответствия качества, количества, и комплектности товара его характеристике и техническим условиям, указанным в договоре. Порядок приемки-сдачи товара: - вид приемки-сдачи (предварительная, окончательная; - место и сроки приемки-сдачи; - способы приемки-сдачи по количеству, способы приемки-сдачи по качеству.

Цель предварительной приемки состоит в инспектировании процесса производства товара, испытании товара, осмотре товара на предприятии продавца для установления соответствия его количества и качества условиям договора, правильности упаковки и маркировки товара. В результате - покупатель может забраковать товар в случае обнаружения недостатков или потребовать устранения таких недостатков.

При окончательной приемке устанавливается фактическое выполнение поставки в установленном месте и в надлежащий срок. Результаты – обязательные для обеих сторон и кладутся в основу для расчета по сделке и предъявления претензий[[34]](#footnote-34).

В дальнейшем, если не оговорено иное, под приемкой будет пониматься оконча тельная приемка.

При приемке товара от перевозчика покупатель обязан:- проверить исправность транспортных средств и пломб; - наличие защитной маркировки; - соответствие названий грузов в накладной. Если обнаруживается какое-то нарушение, составляется акт.

Процесс приемки может быть осуществлен: - совместно - передача прав собственности происходит непосредственно от продавца к покупателю; - товар может приниматься компетентной торговой организацией; - может быть приглашена независимая третья сторона.

**Тара, упаковка, Маркировка.**

Этот раздел контракта содержит информацию про упаковку товара (ящики, мешки, контейнеры.), нанесение на нее соответствующей маркировки (название продавца, производителя, номер контракта, место назначения, габариты, специальные условия складирования и транспортировки и т.п.), а при необходимости и условия его возврата.

При заключении торгового контракта упаковка товара относится к обязанностям продавца.

Под маркировкой понимаются необходимые надписи, изображения , условные обозначения, помещаемые на упаковке, бирках . Маркировка должна содержать указание страны происхождения товара и соответствовать требованиям таможни в отношении размера надписей и их нанесения(рекомендуется указывать страну происхождения).

Если в контракте нет особых указаний относительно упаковки товара (cargo packing), продавец должен отгрузить товар в упаковке, применяемой обычно для экспортных товаров в стране продавца и обеспечивающей сохранность груза при перевозке с учетом возможных перегрузок, при надлежащем и обычном обращении с грузом. Иногда применяются ссылки на обычай порта или склада. Например, такие ссылки имеются в Incoterms.

В тех случаях, когда по роду товара и условиям его транспортировки упаковка является необходимой, в контракт вносятся условия, содержащие указания относительно вида и характера упаковки (type of packing), ее качества (quality of packing), размеров (size of packaging), способа оплаты, возвратности контейнеров, способа нанесения на упаковку маркировки (marking).

Упаковка должна служить носителем информации (рекламы и маркировки); предохранять продукцию или товар от порчи, хищения, повреждения и обеспечить формирование рациональных по габаритам и весу единиц для удобства:

- складирования и хранения с учетом места и способа складирования и средств автоматизации. В частности, важно учитывать и указывать возможность вертикальной нагрузки при складировании, т.е. постановке нескольких упаковок (ящиков, коробок, мешков) одну на другую;

- транспортировки, погрузки и выгрузки с учетом видов транспортных средств и транспортных путей следования груза;

- таможенных досмотров;

- продажи.

Определение вида упаковки зависит от:

- особенностей товара, подлежащего упаковке;

* чувствительности продукции к ударам, вибрации, повреждениям;
* ценности продукции;

- видов возможных повреждений при складировании и транспортировке;

- действующих норм и законов, регламентирующих условия, требования и порядок упаковки, маркировки и транспортировки обычных и опасных грузов.

При наличии установленных стандартов (established packing standard) или технических условий (technical specifications) на упаковку ее качество может определяться ссылкой на соответствующие стандарты и технические условия. Перед упаковкой должна быть произведена надлежащая смазка машин и оборудования, обеспечивающая их защиту от коррозии. Важно иметь информацию о способах складирования товара (открытые площадки, навесы, закрытые помещения, отапливаемые или охлаждаемые, охраняемые или нет), о степени автоматизации погрузки-выгрузки товара на промежуточных пунктах на пути следования, а также о климатических условиях (повышенная влажность, высокая или низкая температура и т.п.)[[35]](#footnote-35).

Важно точно установить, сколько упаковок товара можно поставить одну на другую при складировании, загрузке трюма или контейнера. В противном случае верхние упаковки просто раздавят нижние и груз будет поврежден. При морских перевозках важно иметь информацию о необходимости защиты от воздействия соленой морской воды, а при перевозках воздушным транспортом учитывать воздействие пониженного давления.

Упаковка должна предусматривать все возможные разумные виды повреждения, так как по значительной части условий контрактов продавец получает свою цену только тогда, когда покупатель получит заказанный товар в безупречном и неповрежденном виде.

В большинстве случаев не только внутренняя упаковка, неотделимая от товара, но и внешняя тара переходят в собственность покупателя одновременно с товаром. Исключение составляют случаи, когда в контракте предусмотрена либо отгрузка товара в таре, заранее предоставленной покупателем, либо возврат тары покупателем продавцу, например, при поставках химических товаров и минеральных масел в металлических бочках, стеклянных бутылках, возвратных контейнерах и т.д.[[36]](#footnote-36)

Маркировка (marking) должна строго соответствовать требованиям покупателя и безусловно отвечать требованиям международных соглашений и конвенций для данного вида грузов. Надписи в маркировочных титулах обязательно должны быть сделаны на языке страны покупателя, а при длительной транспортировке по стране производителя дублироваться и на языке этой страны. В странах Западной Европы маркировочные надписи выполняются минимум на четырех языках. Следует точно помнить, что кириллица абсолютно непонятна на Западе, равно как нам с вами арабская вязь.

Маркировка должна всегда содержать минимальный набор сведений о грузе, его отправителе и получателе:

- наименование производителя (manufacturer's name);

- наименование отправителя (consignor);

- наименование получателя (consignee);

- номер заказа/контракта Gob/order number);

- общее количество единиц/мест груза (total number of packages);

- номер упаковочной единицы — с первого до последнего места;

- место назначения (destination) — страна, порт, станция назначения;

- марку (mark) «сделано в России» или в другом государстве — страну происхождения (made in...);

- точные габариты (dimension, size);

- весовые показатели - вес брутто (gross weight), нетто (net weight);

* инструкции по погрузке и выгрузке - не кантовать, верх, низ, стекло;
* инструкции или указания по строповке — места строповки, направление строповых тросов, центр тяжести (обозначается красной линией) и другие;

- указания о нахождении инструкций или документации, спецификаций (packing list) поящичной, покипной и т.д.;

- указания о принадлежности, возвратности, многооборотности (reusable) тары;

- иные указания (special marking) во избежание опасности и в целях сохранности груза.

Надписи на упаковке должны быть четкими и хорошо различимыми, нанесены по трафарету (by pattern) контрастной несмываемой (indelible) или водоотталкивающей (water-repellent) краской, дублироваться на различных видных местах груза, удобных для прочтения, быть однозначными, соответствовать содержанию товара или груза. Одновременно могут быть использованы рисунки, графические указатели и знаки, соответствующие международным стандартам, указания мест строповки и направления тросов, и как непременный атрибут - торговая марка или эмблема фирмы[[37]](#footnote-37).

**Права и обязанности сторон.** При составлении международного контракта купли-продажи продавец и покупатель имеют определенные обязанности друг перед другом, которые они должны выполнять, а также права, которые они могут отстаивать при несоблюдении каких-либо условий через арбитраж. Права сторон заключаются в том, что каждая из них в праве требовать точного исполнения условий контракта и, в частности тех обязанностей, которые зафиксированы в условиях поставки. При возникновении споров между сторонами, каждая из сторон, в праве подать в арбитражный суд заявку на примирение, а затем и исковую заявку.

Права и обязанности должны оговариваться в контракте, а в ряде случаев они могут обуславливаться торговым обычаем и упоминаются лишь в устной форме (особенно это применимо в Европейской практике составления контракта).

К обязанностям **продавца** относятся:

• поставить товар в соответствии с условиями договора купли продажи с предоставлением торгового счета-фактуры или эквивалентного ему электронного сообщения;

• оформление лицензий, разрешений;

• заключение договора перевозки и страхования;

• поставка - поставить товар в нужное место и в нужное время;

• переход рисков - при переходе собственности на товар;

• распределение затрат - несет все затраты до передачи прав покупателю;

• уведомление покупателя о поставке товара;

• доказательство поставки;

• поверка, упаковка, маркировка,

• иные обязательства.

**Обязанности покупателя**:

• уплатить цену за товар;

• прием поставки - обязан принять поставку товара;

• уведомление продавца о том, когда он приедет за товаром, а также несет обязательства по лицензиям, договору перевозки и страхования, распределению затрат, по проверке товара в зависимости от условий поставки.

Основным правом, как продавца, так и покупателя является право расторгнуть контракт при несоблюдении одного или нескольких его пунктов. Права базируются как на торговом обычае, так и на законодательстве выбранной контрагентами страны.

**Форс-мажор**

Политико-экономическая ситуация или иные факторы, определяющие характер сделки и имеющие место на момент совершения контракта, с течением времени могут измениться столь существенно, что само существование такой сделки является нереальным или неразумным, а в отдельных случаях принципиально невозможным. Такие обстоятельства существуют вне воли и предвидения сторон контракта. Они могут трактоваться как коммерческая неосуществимость, форс-мажор, отпадение основы сделки, непреодолимая сила и др. в зависимости от доктрины правовой системы. Все правовые системы предусматривают освобождение стороны сделки от ответственности за неисполнение обязательств, возникающих по ряду причин, относимых к разряду форс-мажорных или непреодолимой силы — чрезвычайные, непредвидимые, непредотвратимые.

Стороны не несут ответственности за неисполнение обязательств, если докажут, что это неисполнение было вызвано препятствием, находящимся вне их контроля и что нельзя было принять это препятствие в расчет при заключении контракта либо избежать препятствия или его последствий разумными и доступными способами или действиями.

Почти все контракты содержат условия, которые разрешают переносить срок исполнения контракта или вообще освобождают стороны от полного или частичного выполнения обязательств по контракту в случае наступления после заключения контракта не зависящих от сторон обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств по контракту. Такие обстоятельства обычно именуются в контракте «непредвиденными» или

**«форс-мажорными»**. Соответствующее условие в контракте называется «оговорка о непреодолимой силе», «форс-мажор», «случаи, освобождающие от ответственности», «основания для освобождения от ответственности» и т.п.

**Обстоятельства непреодолимой силы** можно разделить на несколько категорий. Это, в первую очередь, обстоятельства стихийно-природного свойства. Это может быть — шторм, землетрясение, пожар (вызванный стихийным бедствием, ударом молнии), наводнение, сильный снегопад и другое стихийное бедствие природного происхождения. К другой категории обстоятельств непреодолимой силы относятся обстоятельства, вызванные деятельностью человека - политико-экономические ситуации и чрезвычайные происшествия. К таким относят войну, гражданские волнения, решения высших политических и властных структур. К таким относится пожар, вызванный поджогом[[38]](#footnote-38).

Такие обстоятельства могут вызвать: гибель объекта контракта; принципиальную невозможность поставки в связи с военными действиями или по причинам возникновения обстоятельств, которые привели к юридической противоправности данной сделки; создание новшеств и открытий, делающих неразумным применение объекта сделки.

Важная категория обстоятельств непреодолимой силы — срок их действия. Они разделяются на две категории: длительные и кратковременные.

В интересах обеих сторон заранее, в пределах разумного, определить, какие обстоятельства они относят к форс-мажорным, иначе эти обстоятельства могут истолковываться в соответствии с торговыми обычаями страны исполнения контракта. Обычно продавец стремится перечислить в контракте максимальное число возможных обстоятельств, включая и такие, как: невозможность получения транспортных средств, авария на производстве, недостача сырья, электроэнергии, рабочей силы. При обстоятельствах непреодолимой силы срок исполнения контракта отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать эти обстоятельства или их последствия. Если такие обстоятельства будут продолжаться дольше согласованного сторонами в контракте срока, то каждая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения своих обязательств по контракту, и в этом случае ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной возможных убытков.

**Санкции и рекламации.** Торговый обычай и добрый порядок предусматривают обязанность нарушивших имущественные права и законные интересы покупателя восстановить их добровольно, не ожидая предъявления претензии.

Однако, если такового не происходит, потерпевшая сторона предъявляет претензию. Истец обязан до предъявления иска в арбитраж предварительно обратиться с претензией непосредственно к контрагенту (ответчику), а последний в течение указанного в законе срока (претензионного срока) обязан дать ответ на претензию.

**Претензия** определяется как жалоба, притязание, возражение. «Претензия» — требование, предъявляемое покупателем к своему контрагенту в целях восстановления нарушенных прав и урегулирования разногласий по любым хозяйственным отношениям. Понятие **рекламация** применяется в более узком и частном смысле — это претензия в связи с ненадлежащим качеством продукции, чаще всего по продукции, на которую имеется гарантия и установлен гарантийный срок. Однако в последующем тексте оба эти термина равнозначны.

Предъявление претензии — это не только право, но и обязанность предприятий и их руководителей, которые лично несут ответственность за состояние претензионной работы.

Рекламации могут предъявляться покупателем только по таким вопросам, которые не являлись предметом приемки товара, произведенной в соответствии с условиями контракта, а также в тех случаях, когда обнаружено, что представленные продавцом документы не соответствуют фактическим данным, характеризующим выполнение поставки товара. Стороны в контракте устанавливают порядок предъявления рекламаций; сроки, в течение которых рекламации могут быть заявлены; права и обязанности сторон в связи с предъявлением рекламаций; способы урегулирования рекламации[[39]](#footnote-39).

Рекламация предъявляется в письменной форме и содержит следующие данные: наименование товара, его количество и местонахождение; основание для рекламации с указанием, в связи с какими именно недостатками она может быть предъявлена, конкретные требования покупателя по урегулированию рекламации. Рекламация обычно предъявляется письменно с приложением всех необходимых доказательных документов, например, актов экспертизы, рекламационных актов, составленных с участием представителя незаинтересованной компетентной организации, актов аварийных комиссаров, а также коносаментов, спецификаций, сертификатов о качестве, а при внутренних недостачах — упаковочных листов, копий телеграмм и сообщений. В указанных документах обязательно делается ссылка на номер контракта и транспортного документа. Датой предъявления рекламации считается дата почтового штемпеля места отправления.

Сроки предъявления рекламации, устанавливаемые в контракте, зависят, прежде всего, от характера поставляемого товара, а также от соотношения сил контрагентов. Обычно, чем больше преимуществ у покупателя перед продавцом в их взаимоотношениях, тем более продолжителен срок предъявления рекламации. Очень часто в контрактах устанавливаются разные сроки для предъявления рекламаций по качеству и количеству.

Обычно срок предъявления рекламаций по качеству более продолжительный, чем по количеству, так как скрытые дефекты в товаре трудно обнаружить сразу. По истечении указанного в контракте срока рекламации не принимаются[[40]](#footnote-40).

**Разрешение споров.** Редкая сделка проходит без возникновения обстоятельств, в той или иной мере нарушающих предварительные договоренности и обязательства сторон. Мудрость и деловитость партнеров позволяет им своевременно путем переговоров достигать компромиссных соглашений и регулировать приключившиеся обстоятельства к взаимному удовлетворению, находить способ их достойной замены или компенсации. Это достигается не количеством затеянных и даже шумно выигранных споров, а количеством достойных и выгодных сделок с разумной выгодой.

В любом контракте должен быть установлен порядок претензионной работы и разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами или их уполномоченными представителями в связи с данным контрактом, его прекращением либо недействительностью.

Стороны всегда должны стремиться к мирному разрешению споров путем переговоров.

В условиях контракта должен быть оговорен претензионный порядок, сроки ответа на претензии. Следует иметь в виду, что арбитраж не примет дело к разбирательству без проведения доарбитражного разбирательства путем переговоров и претензий сторон.

Претензии и переговоры должны быть тщательно оформлены и документально подтверждены надлежащим образом протоколами, доказательствами.

Однако, при не достижении мирового решения стороны контракта вправе передать разбирательство спора в арбитраж или суду (по подсудности предмета спора). В большинстве контрактов предусматривается разрешение спора в порядке третейского суда или арбитража. Действующие многосторонние конвенции во вопросам арбитража (Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже 1961 г. и Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 г.), участниками которых является большинство развитых стран, бесспорно распространяются на большинство видов контрактных отношений. Эти соглашения создали прочную правовую базу урегулирования споров[[41]](#footnote-41).

С точки зрения обязательности условия контракта делятся на обязательные и дополнительные. К обязательным условиям(-условия,при невыполнении которых одной стороной, другая сторона в праве расторгнуть контракт в одностороннем порядке и потребовать возмещения своих убытков) относятся

- наименования сторон - участников сделки;

- предмет контракта;

- количество и качество;

- базисные условия поставки;

- цена;

- условия платежа;

- санкции и рекламации;

- юридические адреса сторон и подписи сторон.

**Дополнительные условия – у**словия, при невыполнении которых одной стороной ,другая сторона не имеет права расторгнуть контракт в одностороннем порядке ,а может лишь предъявить штрафные санкции и потребовать выполнения этих условий.

сдача-приемка товара

страховка;

отгрузочные документы;

гарантии;

упаковка и маркировка;

форс-мажорные обстоятельства;

арбитраж;

прочие условия.

Таким образом, подводя итог, можно сделать следующий вывод: при составлении внешнеторгового контракта следует учитывать императивные требования российского и международного законодательства, а также законодательства страны - контрагента по контракту. Желательно следовать рекомендациям государственных органов, в частности, Письму Центробанка РФ № 300 «О рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов» от 15.07.96 г. Не следует перегружать контракт положениями «для подстраховки». Стремление предусмотреть в контракте условия «на все случаи», которые могут возникнуть при его исполнении, во-первых, осложняет переговоры при заключении контракта, а во-вторых, приводит к отягощению контракта большим числом общих положений. Эти общие положения зачастую могут быть более точно сформулированы и к большей выгоде российской стороны в применимых нормах права. Если к контракту подлежит применение Венской конвенции, условия которой устраивают российского предпринимателя, то нет необходимости тратить усилия на согласование таких условий с зарубежным партнером в контракте. Желательно использовать ссылки на различные типовые международные документы, принятые и широко применяемые в международной торговой практике: Общие условия экспортных поставок машинного оборудования, разработанные Европейской Экономической Комиссией ООН, ИНКОТЕРМС, Принципы УНИДРУА. Указанные документы проверены временем и пользуются популярностью среди коммерсантов всего мира.

**2.2 Типичные ошибки при заключении внешнеторгового контракта**

международный договор унифицированный

При заключении внешнеторгового договора купли-продажи следует более подробно регулировать вопросы коммерческих расчетов, приемки товара по качеству и количеству, проблему ответственности сторон за просрочку исполнения договора и его неисполнение и т.д. В противном случае могут возникнуть непреодолимые трудности при взыскании платежей или штрафов. Спор по внешнеторговой сделке всегда сложнее разрешить, нежели спор по сделке внутреннего характера.

Бублик В. Отмечает, что ошибки, допущенные при составлении контракта по внешнеторговой сделке, приносят, как правило, несравненно большие убытки, чем ошибки в контракте по сделке внутри одной и той же страны. Поэтому, заключая внешнеторговую сделку, необходимо особо позаботиться о гарантиях выполнения партнером взятых им на себя обязательств. Правильно составленный контракт - это определенная гарантия от убытков, а составление его требует не только знания законодательства, практики, но и творческих способностей, навыков точно и кратко формулировать условия договора, умения выделять в жизненной ситуации юридически значимые моменты[[42]](#footnote-42).

При заключении контракта и определении его содержания необходимо учитывать ряд моментов. Если, например, забыть поставить дату, то в последствии могут возникнуть проблемы со сроком исполнения обязательств. Неуказание места заключения контракта может повлечь сложности с определением применимого права. Не лишним будет присвоить контракту номер, так как при оформлении товаросопроводительных документов или при оформлении на российской таможне, могут возникнуть недоразумения с идентификацией документов.

Неточности в указании наименование (фирмы) организации, несоответствие ее учредительным документам, повлечет ошибки при оформлении паспортов сделок, платежных, таможенных, отгрузочных, транспортных и иных документов, что неминуемо повлечет задержку по отправке или получению товара, а может вызвать и проблемы при доказывании своей добросовестности в ходе претензионной работы или при разбирательстве в арбитраже.

В настоящее время, в России юридические лица могут действовать в таких организационно-правовых формах, как открытые или закрытые акционерные общества, общества с ограниченной или дополнительной ответственностью, полные товарищества или коммандитные товарищества, производственные кооперативы и некоторые другие. Организации в форме АООТ, АОЗТ, ТОО или ИЧП подлежали перерегистрации в соответствии с Федеральным законом от 26.12.1995 г. «Об акционерных обществах» и ФЗ от 08.02.1998 г. «Об обществах с ограниченной ответственностью» с соответствующими изменениями и дополнениями.

С 1 июля 2002 года в России принят новый порядок создания, реорганизации и ликвидации юридических лиц, по которому все организации обязаны были, в срок до 01.01.2003 года, привести в соответствие с действующим законодательством свои учредительные документы и пройти перерегистрацию, иначе такое юридическое лицо подлежит ликвидации в судебном порядке[[43]](#footnote-43).

Таким образом, прежде чем заключить контракт с каким-нибудь ОАО или ООО, было бы не лишним проверить его юридический статус. Не стоит упускать из виду такой не маловажный вопрос, как полномочия руководителя. Зачастую собственником предприятия ограничиваются полномочия первого руководителя. Эти ограничения часто касаются суммы сделок, которые может заключать президент или генеральный директор, характера сделок: сделок с недвижимостью, внешнеэкономических сделок, сделок с аффилированными лицами. В этих случаях требуется выполнить ряд формальностей (утверждение сделки Общим собранием акционеров или учредителей, Советом Директоров или Правлением), обозначенных в учредительных документах.

Невыполнение таких условий, может повлечь иск в суд о признании такой сделки недействительной, со всеми вытекающими отсюда последствиями. Не стоит забывать о том, что в России некоторые виды деятельности подлежат лицензированию. Если сделка заключена с организацией, не имеющей (аннулированной) лицензии, например, таможенного брокера или на переработку (транспортировка) нефти, газа или продуктов их переработки, то сделка считается недействительной, а деятельность руководителя такого юридического лица содержит признаки состава преступления, предусмотренного ст. 171 Уголовного кодекса РФ «Незаконное предпринимательство». Таким образом, несмотря на небольшой объем преамбулы в тексте контракта, нельзя недооценивать значение каждого слова в нем.

Ключевой раздел каждого контракта – это предмет сделки. Здесь следует грамотно и подробно излагать суть сделки, не допуская двусмысленности. В соответствии со статьей 432 Гражданского кодекса РФ, договор, в том числе внешнеэкономический контракт, считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям. К таковым относится условия о предмете договора, условия, которые в законе названные как таковые, например, при купле-продаже – это наименование и количество товара (ст. 455 ГК РФ), и условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. Стороны могут заключать договор, в котором содержаться элементы различных договоров (смешанный договора), например, купли-продажи и хранения[[44]](#footnote-44).

В этом случае на взаимоотношения по такой сделке будут распространяться условия Гражданского кодекса, регулирующие отдельно каждый из видов договоров, если стороны не договорились иначе. Существенным условием договора поставки является срок. Если стороны не предусмотрели срок, в течение которого будут производиться отгрузки, договор считается не заключенным (ст. 506 ГК РФ).

Цена договора, тем более в сделке по купле-продаже, является необходимым атрибутом. Зачастую, в международных контрактах, когда речь идет о поставках по одному контракту нескольких партий в течение определенного количества времени, стороны объективно не могут указать точную цену из-за постоянного колебания цен и меняющейся конъюнктуры рынка, макроэкономических показателей (инфляция или девальвация национальных валют) или иных причин.

В этих случаях, замечает Титов Ю.[[45]](#footnote-45), контрагентам стоит максимально точно описать порядок формирования и определения цены на каждую партию в валюте платежа за единицу товара. Иначе не избежать разногласий по размерам оплаты за товар. На практике стороны заключают дополнительное приложение к контракту, где оговаривается цена на отдельную поставку (отгрузку), что является приемлемым при внешней торговле.

Точное определение цены товара, также необходимо при таможенном оформлении, так как на основании ее исчисляется таможенная пошлина на российской границе и налог на добавленную стоимость (при импорте в Россию). Все же, если стороны прямо или косвенно не установили в контракте цену или не предусмотрели порядок ее определения, считается, что стороны, при отсутствии какого-либо указания об ином, подразумевали ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли[[46]](#footnote-46).

Смолина Е. обращает внимание на то, что одним из потенциально конфликтных разделов контракта являются условия о правах и обязанностях сторон. Следует отметить, пишет автор, что отношения по внешнеторговому контракту – это свободные хозяйственные отношения, которые зачастую подпадают под действие коллизионных норм, когда каждая из договаривающихся сторон вполне добросовестно считает, что необходимо руководствоваться норма национального права при выполнении условий контракта. Такая ситуация особенно актуальна, если стороны не предусмотрели какое право им следует применять при исполнении контракта или из текста договора нельзя сделать об этом однозначный вывод. Как правило, это приводит к взаимонепониманию и убыткам, поэтому сторонам следует, как можно точно описать в данном разделе кто, что и как должен выполнять[[47]](#footnote-47).

В международном праве существует документ, который призван упростить жизнь субъектов внешнеэкономической деятельности. Речь идет о своде международных правил толкования торговых терминов (Official rules for the interpretation of trade terms - «INCOTERMS»). Ссылка на Инкотермс в условиях поставки позволяет четко определить права и обязанности сторон и снижает риск юридических конфликтов. Такая простая формулировка, как, например, FOB Санкт-Петербург, четко определяет, кто обязан обеспечить погрузку и фрахтования судна, кто обязан застраховать груз, в какой момент переходит право собственности на товар и риск его случайной гибели, кто обеспечивает соблюдение таможенных формальностей в стране экспортера и импортера и многое другое.

Основное, на что следует сторонам обратить внимание при использовании международных терминов, это ссылка в тексте контракта, какую именно редакцию Инкотрермс они используют при исполнении договора, так как с момента возникновения в 1936 году, свод правил претерпевал неоднократные изменения и дополнения, последнее - в 2000 году. Порядком оплаты стороны определяют способ передачи денег. В соответствии с российским законодательством – это может быть как банковский перевод, так и расчеты по аккредитиву или инкассо. Закон допускает также оплату чеком, а при определенных обстоятельствах – наличными деньгами, например, во взаимоотношениях с физическими лицами, которые имеют государством зарегистрированный статус индивидуального предпринимателя без образования юридического лица. Индивидуальные предприниматели в России имеют право наряду с юридическими лицами вести внешнеэкономическую деятельность на общих основаниях[[48]](#footnote-48).

Традиционным и часто применяемым способом платежа является банковский перевод. Такой способ самый быстрый и дешевый, но предполагает наличие определенных доверительных отношений между сторонами по контракту. Когда есть смысл подстраховаться, стороны избирают аккредитивную форму расчетов. В основном расчеты производятся путем открытия в уполномоченных банках торгующих стран, имеющих корреспондентские отношения, неделимого безотзывного аккредитива.

После исполнения условий контракта, продавец предоставляет в исполняющий банк в подтверждение выполнения условий аккредитива необходимые документы, например, оригиналы товаросопроводительных и грузовых документов (коносамент, инвойс, спецификацию, манифест, каргоплан), после чего исполняющий банк переводит деньги. При составлении контракта, сторонам следует указать, кто несет банковские расходы по исполнению контракта, так как это позволит избежать недоразумений из-за разницы перечисленной и полученной суммы, когда банк возьмет комиссию за перевод или обслуживание аккредитива из суммы оплаты[[49]](#footnote-49).

Это актуально как для ясности между сторонами, так и во взаимоотношении с органами валютного контроля России. Недополучение валютной выручки даже в небольшом объеме по внешнеторговому контракту, может обернуться для российского контрагента серьезными административными санкциями. Особое значение следует предать бартерным и зачетным операциям по внешнеторговому контракту. При бартере, следует учитывать, что бы было документально подтверждение стоимостной эквивалентности взаимно передаваемых товаров или услуг, иначе это может привести к лишним таможенным расходам на российской границе, а в худшем случае – к признанию подобной сделки недействительной по признаку мнимости. При зачете встречных требований не следует ограничиваться составление только акта сверки и соглашение о взаимозачете.

Во время арбитражного разбирательства, суд проверяет природу каждого обязательства и подвергает исследованию все операции на основании первичной документации (договоры, приложения, счета или инвосы, накладные, транспортные и иных документы). Поэтому, если стороны подписали соглашение о том, что в оплату по контракту погашен ранее возникший долг между теми же лицами по другому обязательству, притом что этот долг не обеспечен документально или неправильно оформлен, в суде такой документ может быть не принят в подтверждение оплаты за товар (в подтверждение возникновения права собственности или в подтверждение добросовестности стороны) по причине его недостаточности как доказательства. Существенным моментов при исполнении контракта является также то, что для любых сделок, в том числе промежуточных соглашений, необходима как минимум простая письменная форма, иначе в суде не будут приняты доказательства о фактах, на основании телефонных переговоров или свидетельских показаний.

Розенберг М.Г. напоминает, что в договор также следует включить пункт о гарантии качества, если этот вопрос принципиален. Обычно качество товара определяется по соответствующим стандартам или представленным образцам. Однако действующие в России стандарты могут быть неизвестны иностранному партнеру, поэтому лучше ссылаться на международные стандарты[[50]](#footnote-50).

Кроме того, в одном и том же стандарте может предусматриваться несколько видов одного товара, следовательно, ссылку нужно делать не только на стандарт, но и на конкретный товар. При определении качества товара по представленным образцам в контракте необходимо оговорить порядок отбора и сличения поставленного товара с образцом, а также срок хранения образцов[[51]](#footnote-51).

Вступая в переговоры с международным партнером о заключении контракта, российские предприниматели нередко не проверяют ни правового статуса партнера (что юридически он собой представляет, где зарегистрирован, каков объем его правоспособности), ни его финансового положения и коммерческой репутации, ни полномочий его представителя на заключение контракта. В ряде случаев это приводит к невозможности получить оплату за поставленные экспортные товары или добиться возврата выплаченных сумм за импортные товары. Которые либо вообще не были поставлены, либо поставлены не в полном объеме или с существенными недостатками. Встречаются и случаи, когда безуспешными оказываются попытки найти зарубежного партнера для вручения ему исковых материалов и повестки о вызове его в арбитраж. В контракте либо вообще не указывались юридические адреса сторон, либо содержался фиктивный юридический адрес зарубежного партнера, либо вместо него имелся почтовый адрес для направления корреспонденции до востребования[[52]](#footnote-52).

Несоответствие контракта или какого-либо его условия императивным предписаниям законе нередко приводит к признанию контракта в целом, или отдельных его частей недействительными (например, при несоблюдении формы контракта или изменений или дополнений к нему). Иногда оказывается невозможным использовать предусмотренное контрактом условие. Например, право, действующее в Великобритании и США, не допускает реализации с помощью суда или арбитража договорного условия об уплате штрафа. Для российского предпринимателя зачастую неожиданным оказывается, что пробел контракта восстанавливается с помощью норм применимого права, когда в контракте отсутствует условие по какому-либо вопросу. При рассмотрении одного из споров, российский покупатель, возражая против требований зарубежного продавца о возмещении ему убытков, вызванных нарушением контрактных условий покупателем, заявил, что он должен быть освобожден от ответственности, поскольку контракт предусматривает лишь положение об ответственности продавца.

При составлении контракта не всегда принимается во внимание, что имеются существенные расхождения в решении одних и тех же вопросов в праве разных государств, а потому необходимо знать, правом какого из них будут регулироваться отношения по конкретному контракту. Так, в частности, в соответствии с российским, германским и болгарским правом включение в контракт условия о штрафе по общему правилу не лишает права требовать возмещения убытков в части, не покрытой штрафом. В то же время, право Польши и Чехии исходит из того, что договорный штраф признается исключительной неустойкой, т.е. убытки, превышающие штраф, не могут быть по общему правилу взысканы. В праве Франции неустойка также признается исключительной, но судье предоставлено право изменить сумму неустойки, если она слишком высока или низка. Как отмечалось выше, в Великобритании и США условие о договорном штрафе вообще не может быть реализовано в судебном или арбитражном порядке. Весьма часто допускаются неточности при применении в контрактах торговых терминов, сложившихся в практике международной торговли, в частности, определяющих базисные условия поставки.

Так, предназначенный для водных перевозок торговый термин «СИФ» нередко применяется при использовании сухопутных видов транспорта (железнодорожного, автомобильного). При отсутствии в контракте положений, разъясняющих, что стороны в данном случае имели ввиду, возникают трудности при разрешении споров, в частности по вопросу о моменте, в который товар считается поставленным, и о моменте перехода риска с продавца на покупателя. Встречаются противоречия между отдельными условиями контракта, и нередко сами условия формулируются недостаточно четко, а порой просто двусмысленно, что вызывает споры при их толковании. При формулировании условия об обстоятельствах, освобождающих от ответственности (так называемых «форс-мажорных оговорок»), нередко не учитываются последствия той или иной формулировки, что приводит к снижению или повышению имущественной ответственности соответствующей стороны контракта[[53]](#footnote-53).

Например, при включении в контракт оговорки, предусматривающей конкретный перечень обстоятельств, наступление которых освобождает от ответственности при нарушении обязательства, арбитраж принимал решение о взыскании со стороны убытков, явившихся следствием обстоятельств, находившихся вне ее контроля, если они не были предусмотрены перечнем, содержавшемся в контракте. Имеют место и случаи, когда в контракте недостаточно четко формулируется условие о порядке разрешения споров. Например, в некоторых контрактах указывается, что споры подлежат рассмотрению в арбитраже в Москве, за исключением подсудности общим судам. Эта формулировка, являясь крайне неточной, вызывает большое число вопросов.

Во-первых, органы судебной системы Российской Федерации общей юрисдикции (общие суды) в принципе могут рассматривать любые имущественные споры с участием зарубежных предпринимателей. Поэтому абсурдно употребление выражения «за исключением», означающее при его буквальном толковании, что те споры, которые отнесены к компетенции общих судов, не подлежат передаче в арбитраж. По-видимому, имелось в виду, что исключается передача таких споров в общие суды. Но тогда должно быть применено выражение «с исключением подсудности общим судам».

Во-вторых, при наличии соглашения сторон такие споры могут разрешаться в Москве как постоянно действующим арбитражным судом (например, МКАС) или третейским судом, специально формируемым для рассмотрения конкретного спора (арбитраж «ad hoc»), так и государственным арбитражным судом по разрешению экономических споров (например, Арбитражным судом г. Москва или Высшим Арбитражным Судом РФ).

Наряду с очень краткими контрактами, содержащими минимум условий (предмет контракта, включающий наименование и количество товара; цена с указанием базиса поставки; требования к качеству; срок поставки; условия платежа), нередко заключаются многосторонние очень подробные контракты, предусматривающие значительное число дополнительных условий. Заключение таких контрактов требует от российского предпринимателя четкого представления о том, чем будут восполняться пробелы контракта.

Анализ многостраничных, подробных контрактов не всегда приводит к утешительным выводам. Во-первых, часто такие контракты составлены по трафарету, недостаточно учитывающему вид товара, являющегося предметом купли-продажи. Практически одинаковые условия предусматриваются как в отношении всех видов массовых продовольственных и промышленных товаров, так и в отношении машин и оборудования. Во-вторых, контракты примерно одинакового содержания составляются независимо от того, с партнером из какой страны они заключаются, и без учета применимого права.

В-третьих, при составлении контрактов относительно редко используются ссылки на принятые в международной торговле стандартные условия купли-продажи и, в частности, на Общие условия поставок, большой опыт в применении которых накоплен внешнеторговыми организациями бывшего Советского Союза. В-четвертых, стремление предусмотреть в контракте условия на все случаи, которые могут возникнуть при его исполнении, осложняет, с одной стороны переговоры при заключении контракта, а с другой – приводит к отягощению контракта большим числом общих положений, зачастую более точно сформулированных и к большей выгоде для российской стороны а применимых нормах права. К тому же, как показывает практика, все предусмотреть в контракте невозможно. Крайне мало уделяется времени и внимания подготовительной работе, предшествующей подписанию контракта. В частности большая доля предпринимателей считает необязательным обмен различными документами имеющими хождение в деловой международной практике FCO, ICPO, LOI и т.д., что в свою очередь лишь прибавляет им головной боли и непрятностей связанных с регулярными срывами поставок, поставок некомплектного, некачественного товара.

Таким образом, из любой ситуации, возникшей при заключении или исполнении контракта, можно найти наиболее оптимальный выход. Но для этого необходимо к подготовке контрактных документов и реализации внешнеэкономической сделки привлекать квалифицированных специалистов, в первую очередь, юристов. Нельзя поручать решение правовых вопросов бухгалтеру или экономисту (менеджеру). Если речь идет о конфликтной ситуации с контролирующими органами, то общие фразы, апелляции к справедливости, тяжелому финансовому положению бесполезны – нужны кардинальные меры: переписка, заявления, жалобы вплоть до суда, причем с мощной правовой аргументацией.

Практический опыт свидетельствует о том, что проблемы у участников ВЭД, прежде всего, возникают вследствие отсутствия элементарного планирования сделки с разбивкой на этапы: заключение (составление) договора, оформление документов в таможенных целях и целях валютного контроля, таможенное оформление, перемещение товара через таможенную границу (транспортировка), получение платежей от контрагента.

Кроме того, еще до начала сделки следует провести тщательное таможенное и налоговое планирование, предусмотрев все острые моменты, правильность заявления таможенной стоимости товара, таможенного режима, возможность возмещения НДС и т.д. Закон при умелом его использовании позволяет сэкономить на реализации процедур (таможенных, налоговых и др.) внешнеэкономической сделки немалые средства.

**Заключение**

Внешнеторговая сделка отличается более высокой степенью сложности по сравнению со сделкой внутреннего характера, когда в договорные отношения вступают физические и юридические лица одной и той же страны. Исполнение ее требует целого комплекса дополнительных мероприятий (например, получение экспортной или импортной лицензии), дополнительных расходов (например, оплаты таможенных пошлин). Внешнеторговая сделка порождает более сложные проблемы страхования и транспортировки товара. Отсюда необходимость закреплять в контракте целый ряд таких моментов или условий, которых нет в договорах между предпринимателями одной и той же страны.

Внешнеторговый Контракт является наиболее часто встречающейся внешнеэкономической сделкой, применяющейся в практике деятельности российских предпринимателей. Его составление требует специальных знаний и навыков, учета специальных особенностей внешнего рынка, существенно отличающегося от внутригосударственного.

Составление любого договора является сложным процессом, к которому должны предъявляться повышенные требования, особенно это касается внешнеторговых контрактов. От правильности его составления зависит в будущем поведение сторон и размер возможных убытков для стороны, которая пренебрегла необходимыми правилами и условиями такого процесса. Действующее законодательство устанавливает лишь общие рамки и требования для таких договорных правоотношений. Все остальные отношения, не урегулированные нормами закона, должны быть закреплены в договоре.

Внешнеторговый контракт отличается более высокой степенью сложности, чем обычные сделки, регулирующие отношения между физическими и юридическими лицами одной страны. Для исполнения контракта потребуется больше действий, таких например как получение экспортной или импортной лицензии, оплата таможенных пошлин, осуществление страхования и транспортировки товара и т.д. Все эти процедуры должны быть четко прописаны во внешнеторговом контракте. Особо стоит в контракте остановиться на вопросах осуществления расчетов с контрагентом, закрепить правила приемки товаров по качеству и количеству, а также урегулировать проблемы ответственности сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств.

Ошибки, допущенные при составлении контракта по внешнеторговой сделке, приносят, как правило, несравненно большие убытки, чем ошибки в контракте по сделке внутри одной и той же страны. Поэтому, заключая внешнеторговую сделку, необходимо особо позаботиться о гарантиях выполнения партнером взятых им на себя обязательств. Правильно составленный контракт - это определенная гарантия от убытков, а составление его требует не только знания законодательства, практики, но и творческих способностей, навыков точно и кратко формулировать условия договора, умения выделять в жизненной ситуации юридически значимые моменты.

Составление любого договора является сложным процессом, к которому должны предъявляться повышенные требования, особенно это касается внешнеэкономических контрактов. От правильности его составления зависит в будущем поведение сторон и размер возможных убытков для стороны, которая пренебрегла необходимыми правилами и условиями такого процесса. Действующее законодательство устанавливает лишь общие рамки и требования для таких договорных правоотношений. Все остальные отношения, не урегулированные нормами закона, должны быть закреплены в договоре. Внешнеэкономический контракт отличается более высокой степенью сложности, чем обычные сделки, регулирующие отношения между физическими и юридическими лицами одной страны. Для исполнения контракта потребуется больше действий, таких например как получение экспортной или импортной лицензии, оплата таможенных пошлин, осуществление страхования и транспортировки товара и т.д. Все эти процедуры должны быть четко прописаны во внешнеторговом контракте. Особо стоит в контракте остановиться на вопросах осуществления расчетов с контрагентом, закрепить правила приемки товаров по качеству и количеству, а также урегулировать проблемы ответственности сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств. При заключении внешнеторгового контракта необходимо вначале удостовериться в правовом статусе контрагента. А именно стоит познакомиться с его регистрационными документами для того чтобы определить объем правоспособности контрагента и оценит его финансовое положение. Также не помешало бы осведомиться о его коммерческой репутации контрагента и проверить полномочия его представителя на заключение контракта. Также стоит подойти с особым вниманием к определению права страны подлежащего применению, а также учесть, что к возникающим из внешнеторгового контракта правоотношениям могут применяться и обычаи делового оборота.

**Список использованных источников и литературы**

**Международные документы**

1. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 г.) // Контракт международной купли-продажи. – 3-е изд., перераб. и доп. – М., 1998. – С.196-231.
2. Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (Гаага, 1986 г.) // Контракт международной купли-продажи. – 3-е изд., перераб. и доп. – М., 1998. – С.255-265.
3. Статус Конвенций. Объединенные Нации. Генеральная Ассамблея. Документ А/СN/. 9/401. Комиссия ООН по праву международной торговли. Двадцать седьмая сессия. Нью-Йорк,1994. – С. 265-272.
4. Соглашение об Общих условиях поставок товаров между организациями государств – участников Содружеств Независимых государств (Киев, 1992 г.) // Контракт международной купли-продажи. – 3-е изд., перераб. и доп. – М., 1998. – С.333-339.
5. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (1994 г., перевод на рус. яз. – 1996 г.) // Контракт международной купли-продажи. – 3-е изд., перераб. и доп. – М., 1998. – С.470-501.
6. INCOTERMS: Международные коммерческие термины, определяющие условия договора купли-продажи /Пер. с англ.; Сост. А.П.Рекутин, И.В.Кобзарь, З.В.Максимова. – Ростов н/Д, 1992.

**Нормативно-правовые акты. Постановления высших органов власти**

1. Конституция Российской Федерации. – М., 1993.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Ч.1, 2. – М., 1996.
3. Федеральный Конституционный Закон Российской Федерации «Об арбитражных судах в Российской Федерации» от 28 апреля 1995 года № 1-ФКЗ.
4. Закон Российской Федерации «О международных договорах Российской Федерации» от 16 июня 1995 г.
5. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07. 2006 № 149-ФЗ
6. Закон Российской Федерации «О международном коммерческом арбитраже» №5338-1 от 07 июля 1993 года. // Ведомости Съезда Народных Депутатов и Верховного Совета РФ. 1993. №32.

**Нормативные документы**

1. ГОСТ Р 51141-98 Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения. – М.: Издательство стандартов, 1998
2. Письмо ЦБ РФ № 286-У от 13.07.98. «О порядке перевода контрактов на экспорт и импорт товаров из уполномоченного банка, оформившего паспорта сделок по соответствующим контрактам, в другой уполномоченный банк» // Бизнес и банки России . –1998. – № 31.
3. Приказ МВЭС РФ «О порядке учета внешнеторговых контрактов в Российской Федерации в целях дальнейшего совершенствования системы валютного контроля при проведении внешнеторговых операций» от 01 августа 1996 г. № 426
4. Общероссийский классификатор управленческой документации. Утвержден Постановлением Госстандарта РФ от 30 декабря 1993 г. N 299. – М.: Госстандарт, 1993.

**Научная и учебная литература**

1. Алсенов М.А. Булатова В.А. Мухопад В.И «Организация внешнеэкономических связей». М. – 1993.
2. Андреева В.И. Делопроизводство. Изд. 6-е, перераб. и доп. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. 187с.
3. Астахов В.П. Экспортные и импортные операции. – М.: ЭБ, 1995.
4. Арбитражная практика Международного коммерческого арбитражного суда. – М.: «Статут», 1999.
5. Богуславский М.М., Орлов Л.Н. Законодательство России о совместных предприятиях. – М.: Международные отношения., 1993.
6. Бублик В. Законодательство о валютном регулировании: практика применения // Хозяйство и право. – 1997. – № 3. С.13-15.
7. Бублик В. Договор международной купли-продажи товаров. Как избежать ошибок при его оформлении и исполнении // Хозяйство и право. – 1999. – №2. – С. 82-90.
8. Быкова Т.А. ЕГСД и ГСДОУ по-прежнему нужны секретарям // Секретарское дело – 2001 - №2.
9. Валютные операции. – М.: Информ.-издат.дом «Филинъ», 1998.
10. Внешнеэкономическая деятельность Ростовской области: состояние, проблемы, тенденции развития/ Под ред. Рубинской Э.Т. – Ростов-на-Дону. РГЭА. 1997.
11. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учеб. Пособие. –Новосибирск: ИРИЦ, Сибирь, 1992.
12. Внешняя торговля Северо-Кавказского региона // Бизнес-Консультант, март, 1997.
13. Герчикова И.Н. «Маркетинг и международное коммерческое дело», – М.: –1990.
14. Государственная система документационного обеспечения управления: Основные положения: Общие требования к документам и службам документационного обеспечения. – М.: Издательство стандартов, 1991.
15. Дегтярева О.И. «Организация и техника внешнеторговых операций». –М., 1992.
16. Деева Т.М. и др. Деловая переписка для международного сотрудничества: Письма, контракты, платежи, упаковка, страхование, качество, доставка / Т. М. Деева, Е. В. Кичатова, Н. А. Чхиквашивили– М.: СП «Прин-Ди», 1992.
17. Джурович Р. Руководство по заключению внешнеторговых контрактов. \_ М.: Юридическая литература, 1992 - 416 с.
18. Документы в торговых операциях: Практ. пособие.- М.: Приор, 1995.
19. Документы и делопроизводство: Справочное пособие /Т.В. Кузнецова, М.Т. Лихачев, А.Л. Райхцаум, А.В. Соколов: Сост. М.Т. Лихачев. – М.: Экономика, 1991. С.271
20. Долгов С.И., Кретова И.И. «Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело». – М.,1997.
21. Еремченко В.А. Проблемы государственного регулирования документационного обеспечения управления// Делопроизводитель – 2001. – №1.
22. Ефимова Л.Г. Сборник образцов банковских документов: Типовые банковские договоры и другие док.- М.: Кодекс: Инфра-М., 1995.
23. Кабатов В. Применимое право при разрешении споров в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате РФ // Хозяйство и право. – 1998. – №5. – С.101-106.

Казакова Н. Новые Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов // Внешняя торговля. – 1994. – №4. – С. 16-20

1. Контракт с инофирмой. Энциклопедия международных контрактных отношений./ под ред М.Б. Биржакова. Второе издание. - СПб.: ОЛБИС, САТИС, 1995 - 608 с.
2. Лавров С.Н., Фролов Б.А. Валютно-финансовые отношения предприятий с зарубежными партнерами. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: АО «Менатеп-Информ», 1994.
3. Михайлов Д.М «Внешнеторговый контракт». – М.: ЮНИТИ, 1996.
4. Нешатаева Т.Н. О некоторых проблемах, возникающих при рассмотрении споров с участием иностранных лиц. // Вестник ВАС РФ– № 10. –1996. С 13.
5. Организация работы с документами: Учеб. /В.А. Кудряев, И.К. Корнеев, Г.Н. Ксандопуло и др. - Гос. Акад. упр. им. Орджоникидзе. –М.: Инфра-М, 1998.С. 572
6. Принципы международных коммерческих договоров / пер. с англ. А.С. Комарова М., – 1996.
7. Райцхаум А.Л. У истоков организации секретарского дела в нашей стране//Секретарское дело. – 2001 - №1.
8. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 1998.

Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. М.: Юрид. Лит., 1995..

1. Рубинская Э.Т., Солодков Г.П. Внешнеэкономическая деятельность Ростовской области: организация, управление, перспективы.: Учеб.пособие. – Ростов н/Д, 1999.
2. Санкина Л.В. Совершенствование документов методами стандартизации и унификации // Секретарское дело – 2003 - №4.
3. Селегин Б. Исполнение решений Международного коммерческого арбитражного суда при ТТП и иных международных арбитражных судов // Хозяйство и право. –1998. – №10. –С. 96-104.
4. Смолина Е. Проверяем внешнеторговый контракт // «Финансовый директор», № 1 (июль), 2002. – С. 23-25.
5. Сокова А.Н. Об использовании кодов формы по ОКУД // Секретарское дело – 2001- №1.
6. Стенюков М. В. Документы. Делопроизводство.- М.: Приор, 1995
7. Титов Ю. Экспорт товаров: как избежать ошибок при составлении и заключении контрактов // Хозяйство и право. – 1995. – № 10-11.
8. Томсинов В. Внешнеторговый договор купли-продажи: язык контракта и корреспонденции, вступление в силу, уступка, изменения и дополнения контракта // Российская юстиция. – 1994. –№6. – С. 13-16.
9. Томсинов В. Внешнеторговый договор купли-продажи: обязанность сторон // Российская юстиция. –1996. – №1. – С. 21-23.
10. Томсинов В.А. Внешнеторговые сделки: практические рекомендации по составлению контрактов. - М., 1994 г. – 240 с.
11. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России: Учеб.пособие. – М.: ИНФРА, 1999.
12. Янковая В.Ф. Нормативное обеспечение делопроизводства в учреждении, организации, на предприятии // Делопроизводитель – 2001 - №1.
1. Казакова Н. Новые Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов// Внешняя торговля. 1994. №4. С. 16-20 [↑](#footnote-ref-1)
2. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07. 2006 № 149-ФЗ [↑](#footnote-ref-2)
3. ГОСТ Р 51141-98 Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения. – М.: Издательство стандартов, 1998. [↑](#footnote-ref-3)
4. Кузнецова Т.В. Делопроизводство (Документационное обеспече­ние управления). — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999. – С. 10. [↑](#footnote-ref-4)
5. Казакова Н. Новые Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов// Внешняя торговля. 1994. №4. С. 18 [↑](#footnote-ref-5)
6. Организация работы с документами: Учеб. /В.А. Кудряев, И.К. Корнеев, Г.Н. Ксандопуло и др. - Гос. Акад. упр. им. Ор­джоникидзе. - М.: Инфра-М, 1998 – С. 25. [↑](#footnote-ref-6)
7. ГОСТ Р 51141-98 Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения. – М., 1998. [↑](#footnote-ref-7)
8. Общероссийский классификатор управленческой документации. Утвержден Постановлением Госстандарта РФ от 30 декабря 1993 г. N 299. – М.: Госстандарт, 1993 [↑](#footnote-ref-8)
9. Санкина Л.В. Совершенствование документов методами стандартизации и унификации//Секретарское дело – 2003 - №4. – С.34. [↑](#footnote-ref-9)
10. Кузнецова Т.В. Делопроизводство (Документационное обеспече­ние управления). — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999. – С. 15. [↑](#footnote-ref-10)
11. Янковая В.Ф. Нормативное обеспечение делопроизводства в учреждении, организации, на предприятии// Делопроизводитель – 2001 - №1. [↑](#footnote-ref-11)
12. Сокова А.Н. Об использовании кодов формы по ОКУД//Секретарское дело – 2001- №1 [↑](#footnote-ref-12)
13. Астахов В.П. Экспортные и импортные операции. — М.: ЭБ, 1995.С .123. [↑](#footnote-ref-13)
14. Лавров С.Н., Фролов Б.А. Валютно-финансовые отношения предприятий с зарубежными партнерами. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: АО «Менатеп-Информ», 1994. С.18. [↑](#footnote-ref-14)
15. Еремченко В.А. Проблемы государственного регулирования документационного обеспечения управления// Делопроизводитель – 2001 - №1. С. 21. [↑](#footnote-ref-15)
16. Янковая В.Ф. Нормативное обеспечение делопроизводства в учреждении, организации, на предприятии// Делопроизводитель – 2001 - №1. [↑](#footnote-ref-16)
17. Федеральный Закон «О защите конкуренции» от 26.06.2006 3 135-ФЗ, в ред. Федеральных Законов от 29.04.2008 № 58-ФЗ [↑](#footnote-ref-17)
18. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 г.) // Контракт международной купли-продажи. – 3-е изд., перераб. и доп. – М., 1998. – С.196-231. [↑](#footnote-ref-18)
19. Джурович Р. Руководство по заключению внешнеторговых контрактов. \_ М.: Юридическая литература, 1992 – С. 141. [↑](#footnote-ref-19)
20. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна.-5-е изд., доп. и перераб.-М., 2002. – С. 105. [↑](#footnote-ref-20)
21. Контракт с инофирмой. Энциклопедия международных контрактных отношений./ под ред М.Б. Биржакова. Второе издание. - СПб.: ОЛБИС, САТИС, 1995 – С. 260. [↑](#footnote-ref-21)
22. Контракт с инофирмой. Энциклопедия международных контрактных отношений./ под ред М.Б. Биржакова. Второе издание. - СПб.: ОЛБИС, САТИС, 1995 – С. 261. [↑](#footnote-ref-22)
23. Томсинов В.А. Внешнеторговые сделки: практические рекомендации по составлению контрактов. - М., 1994 г. – С. 124. [↑](#footnote-ref-23)
24. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 1998. – С. 69. [↑](#footnote-ref-24)
25. Документы в торговых операциях: Практ. пособие.- М.: Приор, 1995. – С. 71. [↑](#footnote-ref-25)
26. Документы в торговых операциях: Практ. пособие.- М.: Приор, 1995. – С. 72. [↑](#footnote-ref-26)
27. Контракт с инофирмой. Энциклопедия международных контрактных отношений./ под ред М.Б. Биржакова. Второе издание. - СПб.: ОЛБИС, САТИС, 1995 – С. 262. [↑](#footnote-ref-27)
28. Контракт с инофирмой. Энциклопедия международных контрактных отношений./ под ред М.Б. Биржакова. Второе издание. - СПб.: ОЛБИС, САТИС, 1995 – С. 263. [↑](#footnote-ref-28)
29. Контракт с инофирмой. Энциклопедия международных контрактных отношений./ под ред М.Б. Биржакова. Второе издание. - СПб.: ОЛБИС, САТИС, 1995 – С. 263. [↑](#footnote-ref-29)
30. Джурович Р. Руководство по заключению внешнеторговых контрактов. \_ М.: Юридическая литература, 1992 – С. 216. [↑](#footnote-ref-30)
31. Джурович Р. Руководство по заключению внешнеторговых контрактов. \_ М.: Юридическая литература, 1992 – С. 217. [↑](#footnote-ref-31)
32. Смолина Е. Проверяем внешнеторговый контракт // "Финансовый директор", № 1 (июль), 2002. – С. 24. [↑](#footnote-ref-32)
33. Смолина Е. Проверяем внешнеторговый контракт // "Финансовый директор", № 1 (июль), 2002. – С. 25. [↑](#footnote-ref-33)
34. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 1998. – С. 59. [↑](#footnote-ref-34)
35. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 1998. – 61. [↑](#footnote-ref-35)
36. Андреева В.И. Делопроизводство. Изд. 6-е, перераб. и доп. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. С. 87. [↑](#footnote-ref-36)
37. Контракт с инофирмой. Энциклопедия международных контрактных отношений./ под ред М.Б. Биржакова. Второе издание. - СПб.: ОЛБИС, САТИС, 1995 – С. 178. [↑](#footnote-ref-37)
38. Контракт с инофирмой. Энциклопедия международных контрактных отношений./ под ред М.Б. Биржакова. Второе издание. - СПб.: ОЛБИС, САТИС, 1995 – С. 179. [↑](#footnote-ref-38)
39. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 1998. – С. 102. [↑](#footnote-ref-39)
40. Там же. – С. 103. [↑](#footnote-ref-40)
41. Арбитражная практика Международного коммерческого арбитражного суда. – М.: «Статут», 1999. – С. 215. [↑](#footnote-ref-41)
42. Бублик В. Договор международной купли-продажи товаров. Как избежать ошибок при его оформлении и исполнении // Хозяйство и право. – 1999. – №2. – С. 82. [↑](#footnote-ref-42)
43. Богуславский М.М., Орлов Л.Н. Законодательство России о совместных предприятиях. – М.: Международные отношения., 1993. – С. 49. [↑](#footnote-ref-43)
44. Богуславский М.М., Орлов Л.Н. Законодательство России о совместных предприятиях. – М.: Международные отношения., 1993. – С. 50. [↑](#footnote-ref-44)
45. Титов Ю. Экспорт товаров: как избежать ошибок при составлении и заключении контрактов // Хозяйство и право. – 1995. – № 10-11. [↑](#footnote-ref-45)
46. ст. 55 Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров. Вена, 1980 год [↑](#footnote-ref-46)
47. Смолина Е. Проверяем внешнеторговый контракт // "Финансовый директор", № 1 (июль), 2002. – С. 23-25. [↑](#footnote-ref-47)
48. Томсинов В.А. Внешнеторговые сделки: практические рекомендации по составлению контрактов. - М., 1994 г. – С. 114. [↑](#footnote-ref-48)
49. Там же. – С. 115. [↑](#footnote-ref-49)
50. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 1998. – С. 86. [↑](#footnote-ref-50)
51. Титов Ю. Экспорт товаров: как избежать ошибок при составлении и заключении контрактов // Хозяйство и право. – 1995. – № 11. - 12 с. [↑](#footnote-ref-51)
52. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 1998. С. 89. [↑](#footnote-ref-52)
53. Смолина Е. Проверяем внешнеторговый контракт // "Финансовый директор", № 1 (июль), 2002. – С. 24. [↑](#footnote-ref-53)