**Содержание работы:**

Введение

1. Основные положения

2. Типовые контракты

3. Базисные условия торговли

Заключение

Список используемой литературы

**Введение**

Современная интеграция России в европейское и мировое сообщество является одним из генеральных направлений политики нашего государства. РФ стала полноправным членом мирового сообщества как в политической, так и в социальной, культурной и, прежде всего, экономической сфере. Стоящие перед государством такие задачи предопределяют необходимость углубления и расширения интеграционных процессов в политике, экономике, социально-культурной сферах. Более того, стратегический курс России на вступление к ВТО предопределяет необходимость приведения законодательства России в соответствие с нормами и правилами этой организации.

Во внешней, как и во внутренней, торговле объектами коммерческих операций является материально-вещественная продукция и услуги, которые приобретают при обмене стоимость, то есть становятся товаром. Тем не менее, международные коммерческие операции (внешнеторговые сделки), хотя и подчиняются нормам национального права, отличаются своими правилами, нормами и традициями от соглашений внутри страны тем, что они регулируются также и международными нормативными актами. В соответствие с Конвенцией о договорах международной купли-продажи, международным, или внешнеторговым, считается соглашение, которое составляется контрагентами, то есть торговыми партнерами, коммерческие предприятия которых находятся в разных странах, или, иначе говоря, в юридических адресах которых указаны разные государства.

В этом аспекте особой актуальности приобретает исследование правового регулирования внешнеэкономического отношения российских хозяйствующих субъектов с их иностранными контрагентами, в частности вопросы, связанные с содержанием внешнеэкономических договоров (контрактов).

**1. Основные положения**

Понятие «внешнеэкономический контракт (договор)» используется, главным образом, в подзаконных нормативных актах. Законы России используют понятие «внешнеэкономическая сделка». При этом современное российское законодательство не содержит легального определения ни внешнеэкономического контракта, ни внешнеэкономической сделки. Законодатель вообще не дает никакого разграничения между внешнеэкономическим и внешнеторговым контрактом, хотя различие между ними очевидно и принципиально: в последнем случае речь идет только о договоре купли-продажи (поставки, мены), тогда как внешнеэкономический контракт (договор) включает в себя абсолютно весь спектр сделок, известных гражданскому праву.

Итак, к внешнеэкономическим контрактам относятся:

* международные дистрибьюторские контракты,
* международный агентский договор,
* контракты международного посредничества,
* международный франчайзинг,
* международное соглашение о неразглашении конфидециальной информации (NCND).

Такая терминологическая путаница и отсутствие четкого понимания природы внешнеэкономического контракта (договора) и внешнеторгового договора (контракта) в частности, имеет не только чисто теоретическое, но и огромное практическое значение. Квалификация сделки как внешнеэкономической влечет применение к ней и ее участникам жестких мер государственного регулирования.

Основу частноправового регулирования внешнеэкономических сделок составляет вступившая в силу с 01 марта 2002 г. часть 3 ГК, в которой содержится раздел VI «Международное частное право» (ст. 1186-1223).

ГК РФ лишь дважды использует термин «внешнеэкономическая сделка»: п. 3 ст. 162 ГК РФ: «несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет недействительность сделки»; п. 2 ст. 1209 ГК: «форма внешнеэкономической сделки, хотя бы одной из сторон которой является российское юридическое лицо, подчиняется независимо от места совершения этой сделки российскому праву».

В Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (далее Венская конвенция), участником которой является и Россия, сказано, что внешнеэкономическая сделка применяется к договорам, когда «коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах…». При этом термин «коммерческое предприятие стороны» имеет специальное значение и характеризует место основной деятельности стороны (place of business).

Исходя из законодательства России, а также Венской конвенции внешнеэкономическую сделку можно определить как сделку, заключенную между сторонами, коммерческие предприятия (основное место деятельности) которых находятся в разных государствах. По сути понятия «внешнеэкономическая сделка» и «внешнеэкономический контракт» рассматриваются как синонимы.

Таким образом, обязательным признаком внешнеэкономического контракта (договора), является нахождение коммерческих предприятий сторон контракта в разных государствах. Отсюда не имеет решающего значения национальность (государственная принадлежность) сторон внешнеэкономического контракта (договора).

Например, российское юридическое лицо (т.е. организация, зарегистрированная на территории России) может постоянно осуществлять свою деятельность на территории иностранного государства (т.е. иметь там свое коммерческое предприятие). Соответственно, контракт, заключенный между таким юридическим лицом и другой российской фирмой будет рассматриваться как внешнеэкономический контракт (договор).

И наоборот, контракт, заключенный между американской и российской фирмой, не будет рассматриваться как внешнеэкономический, если коммерческие предприятия американской фирмы и российской фирмы находятся в России. В этом случае, сделка будет характеризоваться как обычная («внутренняя») гражданско-правовая сделка и регулироваться гражданским законодательством России.

***Форма и подписание внешнеэкономического контракта***

Существуют две формы внешнеэкономического договора как сделки: устная и письменная. Причем письменная форма внешнеэкономического контракта (договора) представляет собой либо фиксацию волеизъявления сторон на материальном носителе – единый документ, подписанный сторонами, либо сообщения, переданные по телеграфу, телефаксу и т.п.

В силу п. 2 ст. 1209 ГК форма внешнеэкономического контракта (договора), хотя бы одной из сторон которой является российское юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, подчиняется независимо от места совершения этой сделки российскому праву. Несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет за собой ее недействительность такой сделки (п. 3 ст. 162 ГК РФ).

Венская конвенция ООН 1980 г. допускает заключение контракта международной купли-продажи в любой форме, в том числе и в устной (ст. 11). Факт заключения внешнеэкономического контракта может доказываться любыми средствами, включая и свидетельские показания. Однако при присоединении к Конвенции государство может сделать специальное заявление об обязательности письменной формы внешнеэкономического контракта, если коммерческое предприятие одной из сторон внешнеэкономического контракта находится в таком государстве (ст. 12). Такое заявление при присоединении к Конвенции сделал СССР. Следовательно, в отношениях с российскими лицами внешнеэкономический контракт (договор), регулируемый Конвенцией, должен заключаться только в письменной форме. Только в письменной форме в такой ситуации должны совершаться также оферта, акцепт или иное выражение намерения.

***Полномочия на заключение внешнеэкономического контракта***

Вступая в переговоры с зарубежными партнерами о заключении внешнеэкономического контракта, необходимо проверить правовой статус партнера (организационно-правовая форма, место регистрации юридического лица, объем правоспособности), а также его финансовое положение и коммерческую репутацию, полномочия его представителя (единоличного органа управления или иного лица) на заключение внешнеэкономического контракта (договора). В противном случае возможны проблемы с получением оплаты за услуги или с возвратом выплаченных вознаграждений. Встречаются и случаи, когда безуспешными оказываются попытки найти зарубежного партнера для вручения ему иска или повестки о вызове в суд или арбитраж.

Во избежание указанных проблем необходимо во внешнеэкономическом контракте (договоре) четко указывать юридические адреса сторон внешнеэкономического контракта, а также проверять реальный юридический адрес партнера, потребовать предоставления Свидетельства о регистрации, Устава или иного документа, подтверждающего юридическую правоспособность контрагента в стране его местонахождения. В целях выявления финансового положения сомнительного контрагента рекомендуется истребовать справку из обслуживающего банка. Сведения о юридическом статусе контрагента подтверждаются выпиской из торгового реестра страны происхождения или иного эквивалентного доказательства юридического статуса иностранного лица в соответствии с законодательством страны его местонахождения, гражданства или постоянного местожительства.

***Структура контракта***

Структура контракта индивидуальна, но в соответствии с рекомендациями контракт должен содержать обязательные разделы. К таким разделам относятся:

* Предмет контракта;
* Цена и сумма;
* Условия платежа;
* Срок поставки;
* Условия приемки товара по качеству и количеству;
* Форс-мажор;
* Прочие условия и обстоятельства сделки;
* Рассмотрение споров;
* Санкции;
* Адреса покупателя и продавца;
* Подписи сторон.

В разделе «Предмет контракта» необходимо указывать полное коммерческое наименование и полную характеристику товара: ассортимент, размеры, модели, комплектность, страну происхождения товара и другие данные, необходимые для описания товара, включая ссылки на международные и (или) национальные стандарты на продукцию. Также необходимо указывать:

наименование тары или упаковки в соответствии с международным классификатором «Коды для видов груза, упаковок и материалов упаковок (с дополнительными кодами для наименований упаковок)»;

описание и требование к маркировке товара;

объем, вес, количество товара;

объем груза, вес груза с упаковкой или без нее в согласованных единицах измерения.

В разделе «Цена и сумма» указывается общая сумма контракта и цена за единицу товара в валюте цены с приведением краткого наименования базиса поставки в соответствии с международными правилами толкования стандартных формулировок условий поставки товара «ИНКОТЕРМС-90» или «ИНКОТЕРМС-2000». В этом разделе необходимо указать наименование и код валюты, в которой оценен товар в соответствии с классификатором валют, используемым для целей таможенного оформления. Если цена за единицу товара и сумма контракта не могут быть точно установлены на дату подписания контракта, то поступают следующим образом. 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.

Раздел «Условия платежа» должен содержать:

наименование и код валюты, в которой будет производиться платеж, в соответствии с классификатором, используемым для целей таможенного оформления, поскольку валюта цены может не совпадать с валютой платежа;

сроки платежа и условия рассрочки, если таковая предусмотрена;

обязательный перечень документов, передаваемых Продавцом Покупателю и подтверждающих факт отгрузки, стоимость и номенклатуру отгруженных товаров.

Рекомендуется предусматривать аккредитивную форму платежа или другую форму, которая бы гарантировала безусловное поступление валютной выручки при экспорте товаров, а также предоставление гарантий на возврат платежа, ранее переведенного в оплату импортируемых товаров, в случае если поставка не будет произведена. В этом разделе указываются полные наименования и почтовые адреса банков (филиалов) сторон, номера счетов, платежные реквизиты.

В разделе «Сроки поставки» описывается 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.

Раздел «Условия приемки товара по качеству и количеству» должен содержать сведения о месте и сроках проведения инспекции качества и количества товара, наименование независимой экспертной организации, порядок предъявления рекламаций. Форс-мажорные обстоятельства формулируются в разделе «Форс-мажор». Здесь необходимо сформулировать условия, при наступлении которых стороны будут освобождаться от ответственности за неисполнение условий, предусмотренных контрактом. К форс-мажорным обстоятельствам относятся события, предусмотреть которые заранее не представляется возможным. Такими событиями являются стихийные бедствия (наводнения, пожары, землетрясения и другие бедствия), войны и так далее. Забастовки, военные перевороты, изменения в законодательстве также могут быть признаны форс-мажорными обстоятельствами, если стороны сочтут их таковыми и включат в перечень обстоятельств, которые будут освобождать стороны от ответственности при их наступлении.

При наступлении форс-мажорных обстоятельств, сторона, для которой такие обстоятельства наступили, должна уведомить об этом другую сторону в установленный срок и предоставить ей документальное подтверждение факта наступления форс-мажорных обстоятельств. При этом срок исполнения обязательств по контракту отодвигается на срок, в течение которого будут действовать форс-мажорные обстоятельства. Срок действия форс-мажорных обстоятельств может быть значительным и при заключении контракта сторонам необходимо предусмотреть срок действия, по истечении которого стороны имеют право аннулировать заключенный контракт.

В разделе «Прочие условия и обстоятельства сделки» оговариваются другие условия и обстоятельства сделки, такие как гарантийные обязательства, лицензионные платежи, техническая помощь, сборка, наладка и монтаж оборудования, обучение персонала, информационные и другие услуги.

В разделе «Рассмотрение споров» приводится порядок предъявления и рассмотрения претензий, порядок платежей по претензиям, рассмотрение спорных вопросов в арбитражных судах, а также указывается, правом какого государства будут регулироваться отношения сторон по контракту.

Санкции за ненадлежащее исполнение обязательств сторонами контракта, в частности, за просрочки поставки товара или просрочки в оплате стоимости товара, за поставки товара ненадлежащего качества, указываются в разделе «Санкции».

Юридические и полные почтовые адреса Продавца и Покупателя, контактный телефон, факс, телекс Продавца и Покупателя указываются в разделе «Адреса покупателя и продавца».

Раздел «Подписи сторон» содержит подписи лиц, уполномоченных организациями Продавца и Покупателя заключить контракт, заверенные печатью с обязательной расшифровкой их фамилии, имени и отчества и указанием должностей. В соответствии с законодательством Российской Федерации порядок подписания сделок, в том числе внешнеэкономических контрактов, определяется учредительными документами.

При подготовке внешнеторгового контракта помимо данных рекомендаций можно воспользоваться типовыми формами контрактов, а также разработанными пакетами стандартных решений, которые помогут российским предприятиям наилучшим образом учесть свои интересы. Однако при заключении внешнеэкономического контракта необходимо учитывать специфику товара и особенности торговли данным товаром на международном рынке.

***Требования к реквизитам и форме внешнеторгового контракта***

Письмом Центрального банка Российской Федерации от 15 июля 1996 года №300 «О рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов» рекомендации доведены до сведения уполномоченных банков. Банки в свою очередь должны ознакомить с ними своих клиентов - участников внешнеторговой деятельности и рекомендовать руководствоваться ими при заключении экспортно-импортных сделок.

В соответствии с рекомендациями во внешнеторговом контракте целесообразно указывать унифицированный номер контракта, состоящий из трех групп знаков.

Первая группа знаков должна состоять из двух букв или трех цифр, соответствующих коду страны Покупателя (Продавца) по международному классификатору «Страны мира», используемому для целей таможенного оформления.

Вторая группа знаков должна состоять из восьми цифр, составляющих код организации Покупателя (Продавца) в соответствии с Общероссийским классификатором «Предприятия и организации» (далее ОКПО).

Третья группа знаков должна состоять из пяти цифр, представляющих собой порядковый номер документа на уровне организации Покупателя (Продавца).

Дата подписания контракта оформляется следующим образом: ДД.ММ.ГГ, где первая пара цифр – день, вторая пара цифр – месяц, третья пара цифр – две последние цифры года.

В контракте также необходимо указывать место подписания контракта, полные официальные наименования организаций Продавца и Покупателя, полное наименование страны иностранного партнера и страны назначения товара и их трехзначный код в соответствии с международным классификатором «Страны мира».

***Расторжение внешнеэкономического контракта***

В международной практике нередко возникают ситуации, когда одна из сторон договора не выполняет его полностью или частично либо выполняет ненадлежащим образом. При этом другая сторона договора попадает в условия, когда она вынуждена заявить о расторжении договора и возмещении понесенных ею убытков виновной стороной. Потерпевшая сторона, расторгая договор в одностороннем порядке, не всегда действует правомерно, поскольку одностороннее расторжение договора возможно только в соответствии с условиями договора, если таковые были оговорены при заключении договора, или в соответствии с законом. В противном случае односторонний отказ от договора может быть признан судом неосновательным.

***Расторжение по законодательству Российской Федерации***

Случаи расторжения договора (контракта) предусмотрены статьей 450 ГК РФ. В соответствии с этой статьей изменение и расторжение договора возможно по соглашению сторон. По требованию одной из сторон договор может быть расторгнут по решению суда только при существенном нарушении условий договора другой стороной, а также в иных случаях, предусмотренных ГК РФ, другими законами или договором. При этом существенным признается нарушение договора одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что вправе была рассчитывать при заключении договора.

В случае одностороннего отказа от исполнения договора полностью или частично, когда такой отказ допускается законом или соглашением сторон, договор считается соответственно расторгнутым или измененным.

Как следует из текста статьи, общим основанием расторжения договора является соглашение сторон. При этом при заключении договора стороны должны предусмотреть возможные случаи расторжения договора или порядок принятия решения о расторжении договора и прекращении дальнейшего сотрудничества.

Текстом статьи также предусмотрены случаи, когда договор расторгается в судебном порядке по требованию только одной стороны. Одним из таких случаев является существенное нарушение договора одной из сторон. К числу существенных нарушений условий договора на основании статьи 523 ГК РФ относятся:

поставка товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок;

неоднократное нарушение сроков поставки товара поставщиком;

неоднократное нарушение сроков оплаты товара покупателем;

неоднократная не выборка товаров покупателем.

Вторым случаем для расторжения договора по требованию одной стороны являются иные случаи, предусмотренные Гражданским кодексом Российской Федерации, другими законами или договором, то есть односторонний отказ от исполнения обязательств по договору возможен только в том случае, если это предусмотрено законодательством или условиями договора.

Договор может быть расторгнут и в связи с существенным изменением обстоятельств, из которых стороны исходили при заключении договора. Согласно статье 451 ГК РФ изменение обстоятельств признается существенным, когда они изменились настолько, что если бы стороны могли это предвидеть, договор не был бы ими заключен вообще, или был бы заключен на значительно отличающихся условиях.

Если стороны в связи с существенно изменившимися условиями не достигли соглашения о расторжении договора, договор может быть расторгнут или изменен судом по требованию заинтересованной стороны при одновременном соблюдении следующих условий:

в момент заключения договора стороны исходили из того, что такого изменения обстоятельств не произойдет;

изменение обстоятельств вызвано причинами, которые заинтересованная сторона не могла преодолеть после их возникновения при той степени заботливости и осмотрительности, какая от нее требовалась по характеру договора и условиям оборота;

исполнение договора без изменения его условий настолько нарушило бы соответствующее договору соотношение имущественных интересов сторон и повлекло бы для заинтересованной стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишилась бы того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора;

из обычаев делового оборота или существа договора не вытекает, что риск изменения обстоятельств несет заинтересованная сторона.

Изменение договора в связи с существенным изменением обстоятельств допускается по решению суда в исключительных случаях, когда расторжение договора противоречит общественным интересам либо повлечет для сторон ущерб, значительно превышающий затраты, необходимые для исполнения договора на измененных судом условиях.

В соответствии со статьей 452 ГК РФ, регламентирующей порядок изменения и расторжения договора, соглашение о расторжении договора должно быть совершено в той же форме, что и сам договор. Однако законом, иными правовыми актами, договором, а также обычаями делового оборота могут быть предусмотрены иные формы соглашения о расторжении договора.

Пунктом 5 статьи 4 Арбитражно-процессуального кодекса Российской Федерации предусмотрено, что если для определенной категории споров федеральным законом установлен претензионный или иной досудебный порядок урегулирования либо он предусмотрен договором, спор передается на разрешение арбитражного суда после соблюдения такого порядка.

Требование о расторжении договора на основании статьи 452 ГК РФ может быть заявлено стороной в суд только после получения отказа другой стороны на предложение изменить или расторгнуть договор либо неполучения ответа в срок, указанный в предложении или установленный законом или договором, а при его отсутствии – в тридцатидневный срок.

В зависимости от обстоятельства, явившегося основанием для расторжения контракта, определяется и момент, с которого обязательства по контракту считаются прекращенными.

На основании статьи 453 ГК РФ в том случае, если внешнеэкономический контракт расторгнут по соглашению сторон, обязательства по контракту прекращаются с момента заключения такого соглашения, если самим соглашением не предусмотрено иное. Если же внешнеэкономический контракт расторгнут по решению суда, обязательства сторон прекращаются с момента вступления в законную силу решения суда.

Как правило, к моменту расторжения контракта стороны уже понесли определенные расходы, связанные с исполнением обязательств, и при расторжении большое значение имеет распределение понесенных расходов.

При расторжении договора вследствие существенного изменения обстоятельств на основании пункта 3 статьи 451 ГК РФ суд по требованию любой из сторон определяет последствия расторжения договора, исходя из необходимости справедливого распределения между сторонами расходов, понесенных ими в связи с исполнением этого договора.

Стороны не вправе требовать возвращения того, что было исполнено ими по обязательству до момента расторжения договора, если законом или соглашением сторон не установлено иное. Если же основанием для расторжения договора послужило существенное нарушение договора одной из сторон, другая сторона вправе требовать возмещения убытков, причиненных расторжением договора.

Органы валютного контроля Российской Федерации уполномочены контролировать исполнение внешнеэкономических контрактов на всех стадиях его осуществления и поэтому большое значение играет правильное оформление факта расторжения внешнеэкономического контракта.

В соответствии с пунктом 2 Указа Президента Российской Федерации от 21 ноября 1995 года №1163 «О первоочередных мерах по усилению валютного контроля в Российской Федерации» (далее Указ №1163) импортеры-резиденты, заключившие или от имени которых заключены сделки, предусматривающие перевод из Российской Федерации иностранной валюты в целях приобретения товаров, обязаны ввезти товары, стоимость которых эквивалентна сумме уплаченных за них денежных средств в иностранной валюте, либо обеспечить возврат этих средств в сумме не менее ранее переведенной в течение 90 календарных дней с даты оплаты товаров, если иное не установлено Центральным банком Российской Федерации. Невыполнение импортером-резидентом данных требований, согласно пункту 3 Указа №1163, влечет за собой административную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации. Как правило, стороны при заключении внешнеэкономического контракта наибольшее внимание уделяют таким условиям контракта, как количество и качество товара, срокам и порядку расчетов, порядку передачи товаров и выполненных работ, однако, не менее существенному вопросу, такому как применимое право, при заключении договора должного внимания не уделяется.

При заключении внешнеэкономического контракта стороны должны определить право страны, по которому будут регулироваться их взаимоотношения. Об этом говорит статья 1210 ГК РФ. Если заключенный контракт регулируется в соответствии с правом Российской Федерации, стороны, заключившие контракт, при его расторжении должны руководствоваться нормами гражданского законодательства Российской Федерации.

Согласно статье 2 ГК РФ правила, установленные гражданским законодательством, применяются к отношениям с участием иностранных лиц, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц, если иное не предусмотрено федеральными законами. Однако, в соответствии с пунктом 2 статьи 7 ГК РФ, если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены гражданским законодательством, применяются правила международного договора.

Выбирая при заключении договора применимое право определенного государства, стороны выбирают правила при расторжении договора, последствиях расторжения, сроках исковой давности и так далее. После определения применимого права сторонам договора следует очень тщательно изучить нормы соответствующего законодательства и только после этого принимать решение о расторжении договора.

***Расторжение в соответствии с международными договорами***

Вопросы расторжения внешнеэкономических договоров регулируются не только законодательством Российской Федерации, но и международными договорами. Обратимся к Венской Конвенции ООН.

Статьи 45 – 52 Венской Конвенции ООН посвящены средствам правовой защиты в случае нарушения договора продавцом.

На основании статьи 49 Венской Конвенции ООН покупатель может заявить о расторжении договора, если неисполнение продавцом любого из его обязательств по договору или по Конвенции составляет существенное нарушение договора. Покупатель может заявить о расторжении договора также в случае непоставки, если продавец не поставляет товар в течение установленного покупателем дополнительного срока, либо заявления продавца, что он не поставит товар в течение установленного дополнительного срока.

На основании пункта 2 статьи 51 Венской Конвенции ООН покупатель может заявить о расторжении договора в целом только в том случае, если частичное неисполнение или частичное несоответствие товара договору составляет существенное нарушение договора.

Статьи 61 – 65 Венской Конвенции ООН посвящены средствам правовой защиты в случае нарушения договора покупателем.

На основании статьи 64 Венской Конвенции ООН продавец может заявить о расторжении договора, если неисполнение покупателем любого из его обязательств по договору или по Конвенции составляет существенное нарушение договора. Также продавец может заявить о расторжении договора, если покупатель не исполняет в течение дополнительного срока, установленного продавцом, своего обязательства уплатить цену или принять поставку товара либо покупатель заявляет о том, что он не сделает этого в течение установленного дополнительного срока.

Согласно статье 25 Венской Конвенции ООН нарушение договора, допущенное одной из сторон, является существенным, если оно влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании договора. Исключение составляют случаи, когда нарушившая договор сторона не предвидела такого результата и разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельствах, не предвидело бы его.

Расторжение при наступлении форс-мажорных обстоятельств

Особым случаем одностороннего расторжения договора является форс-мажор. Предусматривается он не законодательно, а сторонами при заключении договора, когда стороны перечисляют условия, при которых они будут освобождаться от ответственности за неисполнение договора и предусматривают право каждой стороны на одностороннее расторжение договора.

В законодательстве Российской Федерации используется термин «непреодолимая сила» и согласно пункту 3 статьи 401 ГК РФ под непреодолимой силой понимаются обстоятельства, носящие чрезвычайный и непредотвратимый при данных условиях характер.

Характерными признаками форс-мажора являются непредвиденность, чрезвычайность, непредотвратимость обстоятельств, которые влияют на исполнение сторонами договора и находятся вне контроля сторон.

В Венской Конвенции ООН вместо термина форс-мажор в статье 79 применяется термин «препятствие вне контроля стороны». Данная статья гласит, что сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий. Освобождение от ответственности, предусмотренное статьей 79, распространяется лишь на тот период, в течение которого существует данное препятствие. Сторона, не исполняющая своего обязательства, должна дать извещение другой стороне о препятствии и его влиянии на способность стороны осуществить свои обязательства. Если извещение не получено другой стороной в течение разумного срока после того, как о препятствии стало известно стороне, не исполняющей обязательства, последняя сторона несет ответственность за убытки, являющиеся результатом того, что извещение не было получено.

В данной статье нет прямого указания на то, что стороны имеют возможность расторгнуть договор купли-продажи. Однако пункт 5 статьи 79 говорит о том, что ничто не препятствует каждой из сторон осуществить любые иные права, кроме требования возмещения убытков на основании Венской Конвенции ООН. Любым иным правом и может быть право расторжения договора.

**2. Типовые контракты**

Широкое распространение в международной торговой практике получило использование так называемых типовых контрактов. Типовой контракт - это примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики или обычаев, принятых договаривающимися сторонами, после того как они были согласованы с требованиями конкретной сделки. Он применим только к определенным товарам или определенным видам торговли.

Типовые контракты используются чаще всего в торговле между партнерами, ведущими регулярные внешнеторговые операции (как и применение общих условий поставки) в часто встречающихся видах сделок на промышленное сырье на долгосрочной основе.

По форме типовые контракты могут быть различны. Во-первых, контракт может быть представлен в виде документа, который его участники могут использовать как сам контракт в том случае, если они его подпишут и заполнят статьи, требующие согласования (например, наименование сторон, количество, качество, цена, срок и место поставки, платеж). Во-вторых, типовым контрактом часто называют и общие условия купли-продажи. Общие условия - это список статей контракта, разработанных с учетом торговой практики в зависимости от базисных условий поставки, которые участники договора могут включать в свой контракт или ссылаться на них. Сам напечатанный документ, содержащий только общие условия купли-продажи, не является контрактом; он составляет неотъемлемую его часть.

Общие условия поставки могут быть оформлены отдельным соглашением между партнерами, которые сотрудничают на протяжении ряда лет, со сроком действия 3-5 и более лет. Ссылка на это соглашение делает контракт коротким и существенно сокращает процесс самих переговоров.

Типовые формы контрактов, а также соглашения об общих условиях поставки широко используются нашими внешнеторговыми объединениями, практически каждое из них имеет свои типовые контракты. Типовые контракты, как правило, издаются на бланках типографским способом, причем на первом листе печатаются индивидуальные условия сделки, а на обороте или на отдельных листах - общие условия.

В бланках типовых контрактов обычно оставляется место для включения дополнительных и согласованных между сторонами условий. Целесообразно использование биржевых типовых контрактов.

Чаще всего типовой контракт, разработанный одним из контрагентов, берется за образец и на его основе путем согласования каждого условия разрабатывается индивидуальный контракт, который и подписывается сторонами.

Типовые контракты применяются чаще всего при заключении сделок:

- на стандартные виды машин и оборудования, потребительские товары;

- на промышленное сырье, поставляемое на долгосрочной основе;

- на биржах на массовые сырьевые и продовольственные товары.

Это обусловлено тем, что особенности массовых товаров, в частности их внутренняя однородность с точки зрения физико-химических свойств, облегчают унификацию условий контрактов по определению качества и количества товара, способов упаковки (если она требуется), условий страхования во время перевозки и др. Имеет значение и то, что торговля этими товарами осуществляется в крупных объемах, причем импортеры, в особенности биржевых товаров, как правило, объединены в крупные отраслевые организации.

Типовые контракты, как правило, периодически пересматриваются и частично изменяются.

В определении типов и содержания контрактов большую роль играют Международные правила по унифицированному толкованию торговых терминов (ИНКОТЕРМС), являющиеся по своей юридической природе обычаями. Первая редакция ИНКОТЕРМС была принята в 1936 г., последняя, действующая сейчас, - в 2000 г. ИНКОТЕРМС являются источником международного частного права не сами по себе. Нормы, составляющие их содержание, представляют собой сложившиеся в международной коммерческой практике правила, приобретшие или приобретающие качество юридической обязательности. Стороны, желающие применить ИНКОТЕРМС, должны сделать специальную отсылку к ним в контракте.

ИНКОТЕРМС в редакции 2000 г. содержат детальную регламентацию типов контрактов, применяемых в международной практике. Тип контракта позволяет определить его базисные условия, отличающие его от другого. Базисные условия включают в себя:

перевозку товара;

страхование товара;

момент перехода права собственности на товар от продавца к покупателю;

момент перехода риска случайной гибели и повреждения товара с продавца на покупателя;

передачу товара продавцом покупателю.

Тип контракта указывает, каким образом определяется объем прав и обязанностей продавца и покупателя применительно к базисным условиям.

В ИНКОТЕРМС 2000 г. можно выделить четыре группы типов контрактов, связанных как с морскими, так и с комбинированными перевозками. В основу этой классификации положены два принципа: определение обязанностей сторон по отношению к перевозке поставляемого товара и увеличение объема обязанностей продавца. Что касается первого принципа, то классификация расшифровывается следующим образом:

Группа Е - отправление, т.е. продавец предоставляет товар в распоряжение покупателя на своем предприятии;

Группа F - основной фрахт не оплачен, т.е. продавец предоставляет товар в попечение первого перевозчика, указанного покупателем и им зафрахтованного;

Группа С - основной фрахт оплачен, т.е. продавец заключает договор перевозки и предоставляет товар в попечение перевозчика;

Группа D - прибытие, т.е. продавец заключает договор перевозки и предоставляет товар в распоряжение покупателя в согласованном месте назначения с оплатой или без оплаты пошлины.

Подробно эти группы будут рассмотрены в разделе №3 контрольной работы.

**3. Базисные условия торговли**

**Базисные условия торговли** - статья договора купли-продажи, в которой излагаются основные условия поставки, отвечающие на вопросы:

- кто представляет транспортные средства для поставки товара;

- кто оформляет таможенную очистку на вывоз и ввоз товара;

- кто обеспечивает получение лицензии;

- когда переходит риск случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя;

- когда продавец выполняет свои договорные обязательства по поставке товара.

В "Инкотермс-2000" содержится трактовка 13 базисных условий поставки, расположенных последовательно одно за другим по принципу возрастания расходов и ответственности Продавца по доставке товара, то есть от его наименьших расходов и обязанностей (условие поставки "ЕхWorks" - "с завода") до расходов и обязанностей наибольших, максимальных (условие 'DDР" - "поставка с оплатой пошлины", то есть "поставка полностью оплачена"). В "Инкотермс-2000" условия базисной поставки сгруппированы в четыре категории. В качестве индикатора каждой группы используется первая буква термина, которой обозначается данная группа: Е; F; С и D.

**Группа Е. Отправление:**

EXW ФРАНКО ЗАВОД (... название места)

Франко-предприятие... (указанное место) - означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара тогда, когда он предоставил товар в распоряжение покупателя непосредственно на своей территории (например, завод, фабрика, склад и т.д.). Продавец не отвечает ни за погрузку товара на транспортное средство, предоставленное покупателем, ни за уплату таможенных платежей, ни за таможенное оформление экспортируемого товара, если это не оговорено особым образом. Покупатель несет все виды риска и все расходы по перемещению товара с территории продавца до указанного места назначения.

**Группа F . Основной фрахт не оплачен:**

ФРАНКО-ПЕРЕВОЗЧИК (С УКАЗАНИЕМ ПУНКТА) FREE CARRIER - FCA

Франко-перевозчик... (указанное место) - означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара тогда, когда он передал товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта, перевозчику, указанному покупателем, в установленном месте или пункте. Если точный пункт покупателем неуказан, продавец может сам выбрать место для передачи товара перевозчику. Данный базис применяется для любых видов транспорта, включая смешанные перевозки

СВОБОДНО ВДОЛЬ БОРТА СУДНА (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА ОТГРУЗКИ) FAS FREE ALONGSIDE SHIP FAS

Свободен у борта судна... (указанный порт отгрузки) - означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара тогда, когда товар размещен у борта судна на причале или в лихтерах в указанном порту отгрузки. Только с этого момента покупатель несет все расходы и риски утраты или повреждения товара. Обязанность по обеспечению таможенной очистки и получению экспортной лицензии лежит на продавце.

СВОБОДНО НА БОРТУ (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА ОТГРУЗКИ) FOB FREE ON BOARD (NAMED PORT OF SHIPMENT) FOB

Свободен на борту... (указанный порт отгрузки) - означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара, когда товар перешел за поручни судна в указанном порту отгрузки. Таким образом, начиная с этого момента (то есть, начиная со стивидорских расходов по размещению груза в трюмах судна - штивки), покупатель несет все расходы и весь риск утраты или повреждения товара. По условиям FOB на продавца возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для экспорта. Данный базис может применяться только при перевозке груза водными видами транспорта (морским, речным).

**Группа С - Основной фрахт оплачен:**

СТОИМОСТЬ И ФРАХТ (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА НАЗНАЧЕНИЯ) CFR COST AND FREIGHT (NAMED PORT OF DESTINATION) CFR

Стоимость и фрахт (указанный порт назначения) - означает, что на продавца возлагаются расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения. При этом риск утраты и повреждения товара, а также любые дополнительные расходы вследствие событий, происходящих после доставки товара на борт судна, переходят от продавца покупателю в момент перехода товара за поручни судна в порту отгрузки. В соответствии с базисом CFR на продавца возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для экспорта. Данный базис применяется при перевозке груза водными видами транспорта (морским, речным).

СТОИМОСТЬ, СТРАХОВАНИЕ И ФРАХТ (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА НАЗНАЧЕНИЯ) CIF COST, INSURANCE, FREIGHT (NAMED PORT OF DESTINATION) CIF

Стоимость, страхование и фрахт (указанный порт назначения) - означает, что продавец несет те же обязательства, что и на условиях, стоимость и фрахт, но с тем добавлением, что он обязан обеспечить страхование груза от рисков его утраты и повреждения в пользу получателя. Продавец заключает договор страхования, платит страховой взнос и пересылает полис вместе с другими документами получателю. Данный базис применяется только при водных перевозках.

ПЕРЕВОЗКА ОПЛАЧЕНА ДО (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА НАЗНАЧЕНИЯ) CPT CARRIAGE PAID TO (NAMED PLACE OF DESTINATION) CPT

Фрахт оплачен до (указанный порт назначения) - означает, что продавец оплачивает фрахт за перевозку товара, до указанного места назначения. Риск утраты или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после доставки товара перевозчику, переходит от продавца к покупателю с предоставлением товара в распоряжение первого перевозчика. Данный базис применяется при перевозках любым видом транспорта, в том числе и в смешанных сообщениях. В обязанности продавца по данному базису входит осуществление экспортной таможенной очистки.

ПРОВОЗНАЯ ПЛАТА И СТРАХОВАНИЕ ОПЛАЧЕНЫ ДО (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА НАЗНАЧЕНИЯ) CIP CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (NAMED PLACE OF DESTINATION) CIP

Фрахт и страхование оплачены до... (указанное место назначения) - означает, что продавец несет те же обязательства, что и на условиях СРТ, но с тем добавлением, что он обязан обеспечить страхование груза от рисков во время транспортировки. Продавец заключает договор страхования и платит страховой взнос. В обязанности продавца по данному базису входит осуществление экспортной таможенной очистки. Данный базис является "сухопутным" ("неводным") эквивалентом базиса CIF.

**Группа D - прибытие:**

ПОСТАВКА ДО ГРАНИЦЫ (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА ПОСТАВКИ НА ГРАНИЦЕ) DAF DELIVERED AT FRONTIER (NAMED PLACE) DAF

Поставка франко-граница... (указанное место) - означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства тогда, когда товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта, доставлен им в указанный пункт или место на границе. Под термином "граница" понимается любая граница, включая и границу страны назначения. Данный базис поставки предназначен для применения при перевозках по железной дороге или автотранспортом.

ПОСТАВКА С СУДНА (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА НАЗНАЧЕНИЯ) DES DELIVERED EX SHIP (NAMED PORT OF DESTINATION) DES

Поставка франко-судно... (указанный порт назначения) - означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда, когда товар предоставлен покупателю на борту судна до прохождения таможенного оформления и уплаты таможенных платежей в указанном порту страны импортера. Продавец несет весь риск и все расходы по доставке товара в указанный порт назначения. Данный базис применяется только при водных перевозках.

ПОСТАВКА С ПРИСТАНИ (С ОПЛАТОЙ ПОШЛИНЫ) (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА НАЗНАЧЕНИЯ) DEQ DELIVERED EX QUAY (DUTY PAID) (NAMED PORT OF DESTINATION) DEQ

Поставка франко-причал (с уплатой пошлины)... (указанный порт назначения)- означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда, когда он предоставил товар в распоряжение покупателя на причале в указанном порту назначения. Импортная таможенная очистка товара и получение импортной лицензии (как и при DES) осуществляется покупателем.

ПОСТАВКА БЕЗ ОПЛАТЫ ПОШЛИНЫ (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА НАЗНАЧЕНИЯ) DDU DELIVERED DUTY UNPAID (NAMED PLACE OF DESTINATION) DDU

Поставка без уплаты пошлины... (указанное место назначения) - означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда, когда он доставит товар в указанное место страны-импортера. На продавца возлагаются все расходы и весь риск по доставке товара, кроме связанных с таможенным оформлением для импорта и уплатой соответствующих таможенных платежей. Расходы по разгрузке товара на предприятии покупателя оплачиваются покупателем. Если же поставка осуществляется в ином месте, погрузка (перегрузка) товара на транспортное средство покупателя оплачивается продавцом.

ПОСТАВКА С ОПЛАТОЙ ПОШЛИНЫ (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА НАЗНАЧЕНИЯ) DDP DELIVERY DUTY PAID (NAMED PLACE OF DESTINATION) DDP

Поставка с уплатой пошлины... (указанное место назначения) - означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда. Когда он доставил товар в указанное место страны-импортера. На продавца возлагаются все расходы и весь риск по доставке товара, включая уплату таможенных платежей и таможенное оформление для импорта. Аналогично базису DDU по Инкотермс-2000 покупатель оплачивает расходы по разгрузке прибывших транспортных средств, а в случае, когда поставка осуществляется не на предприятии покупателя, она считается завершенной после погрузки (перегрузки) товара на транспортное средство покупателя.

Следует иметь в виду, что применение того или иного термина ограничивает вид транспортного средства или способ транспортировки.

Из всех рассмотренных выше базисных условий наибольшее распространение получили условия FOB и CIF. В практике международной торговли цена FOB обычно понимается как экспортная цена товара, цена CIF - как импортная.

Продажа товаров на условиях FOB и CIF наиболее приемлема для продавца, так как он в обоих случаях снимает с себя риск случайной гибели или повреждения товара с момента погрузки товара на судно и получения коносамента, а иногда - с момента принятия товара к погрузке в порту отправления. Продавец получает платеж сразу после поставки товара и предъявления банку соответствующих документов, т.е. задолго до получения покупателем отправленного ему товара. Кроме того, при сделках CIF продавец получает возможность фрахтовать судно по своему усмотрению и тем самым извлекать дополнительную прибыль за счет разницы между стоимостью фрахта, заложенной в цене, и фактически уплаченной фрахтовщику, а также путем использования зафрахтованного тоннажа для перевозки импортных грузов. "Инкотермс" носит рекомендательный (факультативный) характер, то есть приобретает для конкретной сделки обязательную силу только в том случае, если в контракте на него делается соответствующая ссылка (например: "В отношении базисных условий поставки применяется "Инкотермс-2000").

Следует также помнить, что при несовпадении толкования (трактовки) базиса поставки в тексте контракта по сравнению с документом, на который дается ссылка (в данном случае с "Инкотермс"), приоритет имеют условия контракта.

**Заключение**

На всех исторических этапах России внешнеэкономическая деятельность оказывала влияние на решение экономических проблем на различных уровнях: народного хозяйства в целом, отдельных регионов, объединений, предприятий.

Как часть общей структуры народного хозяйства внешнеэкономические связи оказывают воздействие на внутрихозяйственные пропорции, размещение и развитие производительных сил.

Так как экономика страны по существу по всем направлениям была несбалансированной, то импорт рассматривался как средство латания прорех, а экспорт – как вынужденная плата за импорт. В целом же система управления, планирования и стимулирования внешнеэкономической международной деятельности не способствовала росту эффективности экспорта. Создавалось отчуждение между производителями экспортной продукции и результатами экспорта.

Реформирование международной деятельности призвано помочь преодолеть создавшееся положение.

Важное место среди вопросов организации и техники проведения внешнеэкономических операций занимает заключение внешнеторгового контракта. От того, насколько профессионально составлен контракт, зависит успех коммерческой сделки в целом.

Чрезвычайно актуальным является в настоящее время изучение форм международной промышленной кооперации, в частности страхования, таможенного дела.

Деловое общение и деловой протокол, подготовка и переподготовка квалифицированных кадров – важные составляющие работы в области международных связей.

**Список литературы**

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, Е. А. Паршина и др.; Под ред. проф. Л. Е. Стровского. – 3 е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
2. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело: Учебник /Под ред. С. И. Долгова, И. И. Кретова. – М.: БЕК, 1997.
3. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб.-практич. Пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1998.
4. Томсинов В. А. Внешнеторговые сделки: Практические рекомендации по составлению контрактов. – М.: ТАНТРА, 1994.
5. Шагалов Г., Пресняков В., Фаминский И. Регулирование внешнеэкономических связей. – М.: ИНФРА-М, 1997.