

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ

Е.М. Долин, Государственный аграрный заочный университет

Ориентация на мировой рынок еще долгое время будет оставаться для России выгодным экономическим направлением. В связи с этим по-прежнему актуальны вопросы международных сделок, которые могут заключаться напрямую непосредственно между экспортером и импортером или с участием посредников и посреднических фирм.

Из общего числа разновидностей внешнеторговых сделок принципиальными являются сделки купли-продажи, а наиболее распространенным способом оформления внешнеторговой сделки — контракт купли-продажи.

Контрактом называется соглашение между двумя и более лицами, именуемыми сторонами контракта.

Форма сделки (контракта) определяется местом ее совершения. Однако сделка, совершенная за границей, не может быть признана недействительной вследствие несоблюдения ее формы, при условии, что были соблюдены требования российского законодательства, предъявляемые к форме сделок. Форма внешнеторговых сделок, совершаемых российскими организациями, а также порядок их подписания независимо от места совершения таких сделок отражены в законодательстве Российской Федерации.

Права и обязанности по внешнеторговым сделкам определяются по праву страны, избранному сторонами при совершении сделки или в силу последующего соглашения. При отсутствии соглашения сторон о подлежащем применению праве применяется право страны, где учреждена сторона, являющаяся продавцом в сделке купли-продажи.

При заключении контрактов российским предпринимателям помимо отечественного законодательства нужно руководствоваться также правилами, содержащимися в международных правовых документах, которые обязательны для предприятий всех государств, их подписавших. Это принятая в 1980 г. в Вене Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров». Желательно ознакомиться также с правилами толкования международных торговых терминов (ИНКОТЕРМС), которые в настоящее время применяются в редакции 1990 г.

Нужно помнить, что при наличии международного договора между Россией и государством, на территории которого зарегистрирован партнер, к отношениям сторон применяются требования соответствующего международного договора.

Заключая контракт, следует убедиться, что вы имеете дело с правоспособным субъектом. Гражданская правоспособность (способность иметь гражданские права и нести обязанности) иностранных юридических лиц определяется по праву страны, где учреждено соответствующее юридическое лицо. Покупателю следует убедиться и в надлежащем качестве товара, прежде чем совершить сделку.

Контракт считается заключенным с момента отправки продавцом письменного подтверждения покупателю о принятии его заказа, при условии, что подтверждение дано в пределах указанного покупателем срока. Если продавец, направляя предложение, установит срок его действия, то в таком случае контракт будет считаться вступившим в силу с момента отправки покупателем письменного подтверждения (если это произошло до истечения срока действия предложения).

Заключив контракт стороны тем самым взяли на себя определенные обязательства, а именно: покупатель обязуется принять поставленный ему товар и оплатить его; продавец обязуется поставить товар в согласованный срок в соответствии с условиями заказа по указанной в контракте цене.

Во избежание возможных споров, которые могут возникнуть в ходе исполнения контракта, покупатель, размещая заказ, должен четко определить количество и качество товара, условия поставки, цену, условия платежа, упаковки, транспортировки.

В статье контракта, посвященной цене товара, обычно указываются стоимость единицы товара и общая сумма сделки. В связи с этим следует помнить, что их размер может колебаться в зависимости от базисных условий поставки и размеров предоставленных скидок.

Базисные условия — это условия **кон-**тракта, устанавливающие принцип распределения расходов между участниками по доставке товара, а также момент перехода риска от продавца к покупателю в случае гибели или повреждения товара — предмета внешнеторговой сделки. Базисные условия (или базис поставки), каждое из них, имеют свое краткое наименование или торговый термин.

Существует несколько способов установления и фиксации контрактных цен. Твердые цены согласуются сторонами, фиксируются при заключении контракта, не подлежат изменениям и зависят от условий поставки (СИФ, FOB или франко-граница, включая стоимость экспортной упаковки, маркировки и таможенные сборы).

Цены с последующей фиксацией устанавливаются в определенные между сторонами контракта сроки и на основании согласованных источников (биржевые котировки, каталоги, прейскуранты и т.п.) и касаются массовых сырьевых товаров.

Скользящие цены применяются в контрактах на поставку крупного оборудования с длительными сроками поставки.

Покупателю может предоставляться скидка в виде компенсации в случае, если он соглашается принять товар с дефектами или же товар, качество которого не соответствует требуемым параметрам. Торговая скидка, т.е. разница, на величину которой снижается розничная цена или цена, указанная в каталоге или прейскуранте, предоставляется производителем либо агентом по сбыту, а ее величина часто зависит от объема продажи. В дополнение к торговой скидке покупателю предоставляется возможность дальнейшего снижения цены (кассовая скидка) в случае, если он обязуется произвести платеж точно в установленный срок.

В контракте сторонами определяются форма платежа и порядок расчетов. Условиями платежа и способом его осуществления могут быть платеж по частям или задаток. Товар может поставаться на условиях предварительной оплаты заказа или немедленной оплаты поставляемого товара. Продавец может предоставить покупателю отсрочку платежа на часть или всю сумму долга. Расчет в кредит — наиболее часто встречающееся в торговой практике условие платежа.

Поставка товаров производится в соответствии с фирменными условиями продажи. Исключения из этого правила возможны для любых условий, включенных в контракт по требованию покупателя, льгот и гарантий, ранее предоставляемых фирмой. Фирменные условия продажи можно найти в каталогах, прейскурантах и т.п. Этими условиями определяются правила поставки товара, расчета цены и формы платежа, расторжения контракта, ответственность за сохранность груза во время перевозки, гарантии, применяемое к сделке право.

Значительная часть мирового товарооборота осуществляется через торговых агентов (посредников), которые выполняют свои функции по заданиям поставщиков или покупателей. Помощь в поиске агентов (агентских фирм) и установлении с ними контакта на рынках конкретных стран могут оказать торгово-промышленные палаты и торговые представительства.

Главная задача посредника — установление и обеспечение делового контакта, прямого или косвенного, между принципалом (покупателем) и третьей стороной.

Взаимоотношения между экспортером и агентом определяются агентским соглашением, в соответствии с которым последний наделяется различными полномочиями по распоряжению товаром принципала. Агент обязан соблюдать агентское соглашение и всегда действовать в интересах

принципала.

Полномочия, которые предоставляются агенту экспортером и фиксируются в договоре, могут быть нескольких видов. Например, агент может быть уполномочен представлять третьих лиц принципалу, оставляя за ним право принятия решения о заключении договора. Или заключать договоры с третьими лицами от имени принципала.

В зависимости от состава участников агентское соглашение может быть трех видов: заключенное между принципалом и агентом; между принципалом и третьим лицом; между агентом и третьим лицом. Кроме того, возможен договор купли продажи, заключенный продавцом через своего представителя. Основой для заключения посреднических соглашений в международной практике служат два международных акта: Директива ЕС в отношении независимых коммерческих агентов (1990 г.) и Конвенция о представительстве в международной купле-продаже (1983 г.).

Разногласия и споры, возникающие при исполнении внешнеторговых контрактов, разрешаются в большинстве случаев международным коммерческим арбитражем, получившим широкое признание. Действующее законодательство различных государств, как правило, закрепляет возможность рассмотрения международными коммерческими арбитражами гражданских дел между национальными и иностранными предприятиями (фирмами). Так, согласно закону Российской Федерации «О международном коммерческом арбитраже» в международный коммерческий арбитраж могут передаваться споры из договорных и других гражданско-правовых отношений, возникающие при осуществлении внешнеторговых и иных видов международных экономических связей, если коммерческое предприятие хотя бы одной из сторон находится за границей, а также иные споры (п. 2 ст. 1). XXI