

2. Андреева, Е.С. Проблемы создания и развития особых экономических зон [Текст] / Е.С. Андреева // Север и рынок: формирование экономического порядка, 2011. – №28. – С.7-8. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/80183083.pdf>

3. Золотухина, М.М. Особая экономическая зона – перспективный социально-экономический проект [Текст] / М.М. Золотухина // Среднерусский вестник общественных наук, 2007. – №3(4). – С. 132-135.

4. Россия. Особые экономические зоны [Электронный ресурс]. – М., 2009-2013. – Режим доступа: <http://www.russez.ru/oez/>

ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ИСПОЛНЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ

В.В. Филчев, Е.Ф. Прокушев
г. Белгород, Россия

Международное экономическое сотрудничество является в современных условиях мощным стимулом развития мировой экономики. Внешняя торговля всех стран возрастает значительно быстрее, чем их совокупный национальный продукт. Сейчас невозможно представить страну, народное хозяйство которой развивалось бы без ее участия в мировом хозяйственном обмене. Активизация внешнеэкономических связей стала неперенным условием функционирования экономического комплекса стран на современном уровне – с привлечением новейших достижений науки и техники, способных обеспечить интенсивное развитие промышленного и сельскохозяйственного производства.

В этих условиях возрастает значение внешнеторговых сделок купли-продажи услуг. В международной коммерческой практике область торговли услугами включает комплекс коммерческих сделок в сфере транспорта, связи, обеспечение товародвижения, складского хозяйства, туризма. К этой группе также относятся банковские, финансовые, страховые услуги, посреднические операции, аренда, консультационные услуги, услуги по контролю качества товара.

В последние годы все больший вес приобретают сделки купли-продажи услуг, являющиеся самостоятельными, обособленными от купли продажи товаров операциями, когда услуга является самостоятельным объектом сделки. Это прежде всего, инженерно-консультационные, проектно-строительные и другие производственные услуги.

Самым распространенным способом оформления сделки купли-продажи является контракт, который может быть заключен как присутствующими субъектами сделки, так и отсутствующими сторонами. В последнем случае одна из сторон берет на себя обязанности сформулировать согласованные условия сделки, подписывает два экземпляра контракта и передает их на подпись другой стороне, которая после подписания возвращает один экземпляр торговому партнеру.

Контракт купли-продажи – это коммерческий документ, представляющий собой договор поставки товара и, если необходимо, сопутствующих услуг, согласованный и подписанный экспортером и импортером.

Сделка может быть оформлена также путем направления оферты продавцом покупателю и акцептом предложения покупателем. В международной коммерческой практике офертой называется предложение покупателю со стороны продавца о продаже партии товара.

Весьма актуальным вопросом, который необходимо иметь в виду с точки зрения обеспечения юридической действительности заключенного с иностранным контрагентом договора, является установление надлежащих полномочий лиц, подписывающих контракт от имени партнеров – фирм или организаций. Отсутствие у лица, подписавшего договор, таких полномочий может привести к признанию недействительным подписанный им договор [1, с.7-9].

С одной стороны, внешнеторговый контракт, как, впрочем, и любой договор купли-продажи, в первую очередь должен регулировать отношения между продавцом и покупателем.

лем. С другой – на международном рынке играют по особым правилам. Можно тщательно прописать все звенья цепи поставок, подстраховаться на каждом этапе сделки и "споткнуться" на элементарном незнании какой-либо тонкости валютного законодательства. А оно сегодня предъявляет достаточно жесткие требования к российским фирмам, работающим с иностранными партнерами.

Рассмотрим подробнее структуру внешнеторгового контракта на примере контракта заключенного между Российским предприятием ООО «Техсапфир Трейд» и Французской компании JMP «Technology Sàrl».

Контракт начинается с вводной части, которая предшествует тексту договора и имеет обычно следующее содержание: наименование и номер контракта, место и дата заключения контракта, определение сторон, осуществивших сделку.

После вводной части указываются стороны контракта : название организации(стоит отметить, что во избежание недопонимания между партнерами стоит отказаться от использования в контракте аббревиатур), фактический адрес, контактная информация(телефон, факс, электронная почта), банковские реквизиты.

Далее указывается предмет контракта. При его определении указываются наименование товара, его характеристика, ассортимент, а так же условия осуществления контракта. К ним относятся: общая стоимость контракта, упаковка, маркировка, условия поставки, гарантии, претензии, форс-мажор, арбитраж, банковские расходы, срок действия контракта.

И лишь только после оговорки всех этих условий стороны подписывают данный контракт, данная процедура может осуществляться только уполномоченными лицами от организаций заключающих данный контракт, после этого контракт обретает юридическую силу.

Теперь рассмотрим основные проблемы которые могут возникнуть при заключении внешнеторговых контрактов.

Основные затруднения при заключении внешнеторгового контракта возникают из-за того, что, с одной стороны, он регулируется законодательством конкретного государства, а с другой – нормами международного права. Кроме того, любая внешнеторговая сделка заключается с учетом требований валютного законодательства, правил таможенного оформления товара, особого порядка возмещения НДС и т. п. Рассмотрим подробнее, на чем следует остановиться в первую очередь.

Ни действующее российское, ни международное законодательство практически не содержат унифицированных обязательных требований о том, каким образом должен оформляться внешнеторговый контракт и какие положения сторонам необходимо в него включить для признания его соответствующим закону.

Одним из наиболее важных аспектов, которые необходимо учитывать на стадии подписания внешнеторгового контракта, является страна происхождения контрагента. Другими словами, для предотвращения возможных бизнес-рисков необходимо знать, на основе каких правовых норм работает иностранный партнер. В соответствии с нормами российского коллизионного права статус стороны договора определяется согласно праву страны, где учреждена (зарегистрирована, внесена в торговый реестр) эта компания (ст. 1202 ГК РФ). Такая информация может содержаться в учредительных документах, в представленных партнером выписках, сертификатах и свидетельствах. Кроме того, о стране происхождения можно узнать из аббревиатуры организационно-правовой формы юридического лица.

Полномочия лиц на право подписания договора должны прямо следовать из учредительных документов контрагента либо доверенности. Если такое право подкреплено доверенностью, то она также должна быть подписана уполномоченным на то лицом и скреплена печатью организации. При этом следует иметь в виду, что форма, срок действия доверенности и основания ее прекращения определяются по праву страны, где она была выдана (статьи 1209 и 1217 ГК РФ). Так, доверенность, выданная в Москве представителем иностранной компании, действующим также по доверенности (передоверие), должна быть оформлена нотариально на срок не более трех лет (по умолчанию – один год).

Если контракт будет подписан неуполномоченными лицами, сделка может быть признана недействительной. Это означает фактическое отсутствие обязательств сторон. Последствием заключения такой сделки может стать возврат товара или денежных сумм.

Особое внимание необходимо уделить форме договора, поскольку в некоторых странах нет законодательно установленных требований к оформлению внешнеторговых сделок, например в Германии, Франции, Италии и США. Австрийская правовая система, кроме того, признает за предпринимателями право поставки товара за границу на основе устной договоренности. Аналогичная позиция отражена в нормах Венской Конвенции ООН 1980 года, участницей которой является и Россия [2, с. 54].

Однако российское внутригосударственное право в этом вопросе занимает более жесткую позицию. В соответствии с ГК РФ внешнеэкономическая сделка должна заключаться в простой письменной форме, если одной из ее сторон выступает российское предприятие (п. 3 ст. 162 ГК РФ). Это условие было отмечено и в оговорке о присоединении к вышеуказанной Венской Конвенции ООН (такая же оговорка есть у Беларуси, Венгрии, Литвы и Украины).

Российское гражданское законодательство предусматривает несколько вариантов соблюдения простой письменной формы сделки, например составление единого документа, подписанного сторонами, или обмен документами посредством почты, телеграфа либо иного средства связи. Выбор наиболее предпочтительного из них определяется сторонами сделки самостоятельно. На практике часто внешнеэкономические контракты подписываются с использованием факсимильной связи, позволяющей существенно сократить время, затрачиваемое на переговоры. Однако при рассмотрении дела в суде могут возникнуть сложности, связанные с отсутствием у сторон оригинала контракта (с «синими» печатями). Поэтому целесообразно составлять единый документ, подписанный обеими сторонами сделки. Кроме того, полезным с юридической точки зрения является визирование сторонами каждой страницы заключаемого контракта в целях исключения возможности дополнения в дальнейшем документа «лишними» страницами. Важно составить договор на двух языках с указанием, какой язык признается предпочтительным в случае разночтений.

Для того чтобы внешнеэкономическая сделка была признана заключенной, ее сторонам необходимо достичь согласия по существенным условиям. Например, в договоре о международной купле-продаже к существенным будут относиться условия о наименовании и количестве поставляемого товара. При этом указанные положения могут быть определены как в самом тексте договора, так и в сопутствующих ему приложениях, дополнительных соглашениях и спецификациях. Существенно облегчает процесс заключения внешнеторгового договора использование так называемых «базисов поставки» – сокращенных обозначений типичных условий договора международной купли-продажи товара. Наибольшее распространение среди них получили ИНКОТЕРМС (международные правила толкования торговых терминов). С их помощью в договоре кроме обязанности сторон и условий поставки могут быть прописаны и моменты перехода рисков от продавца покупателю. Однако вопрос о переходе права собственности на товар определяется в самом договоре или в соответствии с применимым правом.

16 сентября 2010 года Международная торговая палата объявила о выпуске новой редакции по использованию национальных и международных торговых терминов. Правила Инкотермс-2010 отражают современные тенденции развития международной торговли, сложившиеся с момента выпуска последней редакции Правил в 2000 году.

Еще одним немаловажным аспектом, требующим детальной проработки при составлении внешнеэкономического контракта, является указание в договоре права, по которому будут решаться возникающие спорные вопросы (применимое право), в том числе права и обязанности сторон, момент перехода собственности на товар и продолжительность сроков исковой давности. Согласно российскому гражданскому законодательству применимое право можно установить, указав в договоре, право какой страны подлежит применению (ст. 1210 ГК РФ). Российским компаниям – участникам ВЭД рекомендуется соглашаться на

условие о применении иностранного законодательства, только если они уверены, что это не ущемит их интересов.

Если в договоре не установлено, согласно какой правовой системе будут решаться спорные вопросы, применяются положения международного договора по виду сделки (например, во внешнеторговых отношениях – вышеупомянутая Конвенция ООН 1980 года). Если же сделка не подпадает ни под один международный акт, то применяется национальное право государства, определяемое коллизионными нормами. Например, в российском гражданском законодательстве указывается, что в отсутствие соглашения сторон применимым признается право страны, с которой договор наиболее тесно связан, в частности во внешнеторговой сделке такой стороной будет продавец (ст. 1211 ГК РФ).

Для урегулирования возможных разногласий во внешнеэкономическом контракте может быть предусмотрен особый, претензионный порядок рассмотрения споров, который будет считаться обязательным до обращения одной из сторон в суд. Кроме того, в контракте может быть определен и орган, к которому могут обращаться стороны сделки, например государственный или третейский суд (международный арбитраж). В мире существует несколько постоянно функционирующих центров международного коммерческого арбитража. Среди них выделяются: Арбитражный институт при торговой палате г. Стокгольма, Лондонский международный арбитражный (третейский) суд, Международный арбитражный суд при Международной торговой палате, Американская арбитражная ассоциация, а также Венский международный арбитражный центр. Это негосударственные организации, рассматривающие споры на основе принятых ими же регламентов. В России действует Международный коммерческий арбитражный суд при ТПП РФ. [3, с. 17]

Если стороны все же не придут к соглашению о том, что разногласия между ними должны рассматриваться в международном коммерческом арбитраже, то они могут оговорить, в судебных органах какого государства будут решаться спорные вопросы. Например, во внешнеэкономическом контракте может быть прописано, что все споры между сторонами разрешаются в том или ином государственном суде. В случае же когда в договоре вообще не будет зафиксирован особый порядок разрешения споров, согласно обычным правилам международной подсудности дело будет рассматриваться по месту нахождения ответчика (под местом нахождения компании понимается чаще всего место ее регистрации) [1, с. 130].

В заключении следует отметить, что внешнеторговый контракт широко используется для оформления самых различных отношений. Он без преувеличения является центральным институтом в сфере регулирования международных экономических связей, и в частности, отношений между хозяйственными организациями различных стран. Нормы, действующие в отношении внешнеторговых контрактов, служат в значительной степени основой для формирования отношений стран во внешнеэкономической деятельности в целом и во внешней торговле в частности.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст] : офиц. текст. – М.: Омега-Л, 2013. – 412 с..
2. Громова, Н.М. Внешнеторговый контракт [Текст]/ Н.М. Громова. – 1-е изд. – М.:Магистр, 2011. – 54 с.
3. Прокушев, Е.Ф. Внешнеторговые контракты [Текст] : сущность, контрагенты, организация исполнения / Е.Ф. Прокушев, Е.И. Дорохова, М.Е. Голубь. – 1-е изд. – Белгород.: Кооперативное образование, 2009. – С. 7-130.
4. Рей, А.И. Внешнеэкономическая деятельность России [Текст]: Теория, история и Американский фактор/ А.И. Рей. – 1-е изд. – М.: Либроком, 2009. – 17 с.
5. Исследовано в России [Электронный ресурс] :Исполнение внешнеторговых контрактов в современных условиях, 2011. – Режим доступа.: <http://www.vch.ru/urlica/vk.html>