

Договор внешнеторговой купли-продажи Иващенко С. А.¹, Шевченко И. Н.²

¹Иващенко Светлана Александровна / Ivashchenko Svetlana Aleksandrovna – ассистент;

²Шевченко Инна Николаевна / Shevchenko Inna Nikolaevna - студент,

кафедра социальных технологий,

направление: таможенное дело,

Институт управления

Научно-исследовательский университет

Белгородский государственный университет, г. Белгород

Аннотация: в статье рассмотрен договор внешнеторговой купли-продажи, являющийся главным в интернациональном торговом обороте. С помощью его заключения и выполнения исполняется немалая доля внешнеторгового оборота РФ.

Ключевые слова: внешнеторговые операции, контракты, договор купли-продажи.

Международные торговые отношения между организациями разных стран связываются первостепенным правовым документом, которым является контракт купли-продажи. Основными составляющими ВЭД считаются подготовка, подписание и реализация договора между двумя и более сторонами, являющимися представителями разных государств.

Численность заключаемых договоров на мировых рынках продуктов, предложений и капиталов из года в год возрастает, более сложным делается его оглавление, увеличивается скорость договорного процесса, где в большой степени содействуют заслуги технического прогресса.

В РФ в то же время прослеживается курс, связанный с накоплением исследовательских и практических материалов по использованию договоров и внешнеторговой документации, но конкретных совокупностей теоретического анализа недостаточно.

Благодаря многолетней экономико-хозяйственной практике мирового рынка были разработаны определённые критерии по разработке и подписанию соглашений.

«Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров» 11.04.1980 уточняет унифицированный правовой режим для соглашений международной купли-продажи, это принципиально в связи с немаловажными различиями в государственном праве различных стран.

По характеру данный договор внешнеторговой купли-продажи связан с правами нескольких стран, в связи с чем усложняется его правовое регулирование и практическое использование. Это коммерческий документ, в котором находится письменное соглашение сторон о поставке продукта, обещание сторон, а также плата за него.

Содержательная часть договора внешнеторговой купли-продажи демонстрирует решения договоров внешнеторговой купли-продажи товаров. Они зачастую заключаются в многостраничные и довольно доскональные договоры, предусматривающие важное количество добавочных критериев.

Предмет контракта является главным правоотношением и реализуется в соглашении, потому что без его указания контракт является недействительным.

Ведущими задачами, при установлении стоимости на продукт, считаются: надлежащие уровень цены; базис цены; методика высчитывания стоимости на товар; как закрепить стоимость в контракте; в какой денежной единице ввести стоимость продукта, изготовлять платеж; как избежать денежных рисков [6].

Клиент должен оплачивать поставляемые продукты с помощью формы расчетов (пункт 1 статья 516 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Раздел «Условие оплаты» направлен свидетельствовать об:

— наименование и код денежных единиц, в которых станет выполняться платеж в согласовании с Общероссийским классификатором валют (ОКВ).

— ОКВ в составе Единой системы классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации (ЕСКК) РФ.

В следующем разделе «Срок поставки» нужно освидетельствовать порядок поставки. Определенная дата, когда товар обязан быть доставлен продавцом в обусловленное договором место предназначения. В случае если поставка ожидается несколькими партиями, в договоре обязан быть указан этап поставки.

Использование базовых критерий поставки рационализирует устройство последовательности соглашения на основе упрощения в составлении и координации позиций, улаживающих конфликты [6].

Испытание свойства практически поставленного продукта имеет возможность реализоваться методом проведения высококачественного анализа, соотношения раньше отобранных образцов, осмотра продукта, инспектирования и тестирования [5].

В разделе «Срок контракта и его досрочное расторжение» договора констатируется прецедент введения контракта и устанавливается вероятность права сторон на расторжение договора.

Для изменения, расторжения контракта по обозначенным причинам, необходимо уведомить сторону, нарушившую обещание. В данном случае контракт поставки является измененным, расторгнутым с этапа получения предоставленной стороной такого извещения.

На данный момент претензионный порядок урегулирования споров, регламентируется критериями контракта, федеральными законами.

В целях локализации ответственности стороны внешнеэкономических сделок, в договоры включают события неодолимой силы, срок решения для контрагента этих условий, отодвигается на этап ликвидации. При решении договоров контрагентам нужно писать точный список форс-мажорных событий.

Есть мнение, что не нужно оговаривать в договоре условия, которые не отвечают аспектам неодолимой силы: непредотвратимость, непреодолимость, чрезмерный нрав, объективность [2].

Но условия неодолимой силы, не считая ЧС и непредотвратимости, имеют ещё и надлежащие особенности: они относятся к должнику, а к неопределенному или же сравнительно конкретному кругу лиц. Они имеют безоговорочный характер [1].

В разделе «Порядок разрешения споров» сторонам рекомендовано составить порядок предъявления и рассмотрения неурегулированных жалоб, порядок платежей по жалобам, обсуждение неоднозначных вопросов в арбитраже, указывать государство, которое будет регулировать спор.

Договор внешнеэкономической купли-продажи часто используемая юридическая форма внешнеэкономической сделки. Для его разработки, выработки критериев и формирования плана, заключения и выполнения нужны особые познания и способности, учет индивидуальностей внешнего рынка.

Рассматриваемый договор определяет дела сторон контракта, работает правовой предпосылкой появления других правоотношений. При решении договора внешнеэкономической купли-продажи его сторонам раскрывается правовая способность вступить в прямые правоотношения с перевозчиком, кредитными организациями, страховщиками. Только совместно взятыми они оформляют систему договора внешнеэкономической купли-продажи.

Литература

1. *Пугинский Б. И.* Коммерческое право России: Учебник. 2-е изд. М.: Зерцало, 2007. С. 305.
2. *Суэтин А. А.* Мировая экономика. Международные экономические отношения. Глобалистика: Учебник. М.: КНОРУС, 2008. С. 309.
3. *Розенберг М. Г.* Международная купля-продажа товаров: Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. Изд. 2-е, испр. (2-й завод). М.: Статут, 2004. С. 260.
4. [Электронный ресурс]. КонсультантПлюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/c715ad796be8dcabecb564bcfa554f539136660d/ (дата обращения: 15.11.2016).
5. *Михайлов Д. М.* Международные контракты и расчеты. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт-Издат, 2008. С. 45.
6. Международное регулирование внешнеэкономической деятельности / Под ред. В. С. Каменкова. М.: Изд-во деловой и учебн. лит-ры. Мн.: Дикта, 2005. С. 392.
7. *Шмиттгофф К. М.* Экспорт: право и практика международной торговли / Пер. с англ. М.: Юрид. лит., 1993. С. 51.
8. *Розенберг М. Г.* Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. М.: Книжный мир, 2007. С. 28.