

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО КОНТРАКТА ВО ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКЕ

Евстигнеева О.А.

Сибирский федеральный университет, г. Красноярск

Любая международная торговая сделка подразумевает под собой договор между сторонами, находящимися в разных странах, участвующими в ней. Однако чтобы стать полноправным участником международной торговли, необходимо заключать договоры на взаимовыгодных условиях, а для этого надо знать и учитывать множество тонкостей, связанных с ведением внешнеторговых операций на международном рынке.

Внешнеторговые сделки являются одними из наиболее сложных и трудных для исполнения торговых операций. Они связаны с наибольшим объемом риска различного вида, как для покупателя, так и для продавца.

Стабильное выполнение заключенных внешнеторговых сделок, их эффективность во многом зависят от того, в какой степени стороны защитили в них свои права, конкретизировали обязанности, ответственность.

Переход России к рыночной экономике, развитие частного предпринимательства, расширение состава участников международной торговли делают необходимым в целях эффективного выполнения условий внешнеторговых контрактов использование всех средств обеспечения исполнения контрактных обязательств, упомянутых в настоящей работе, в деятельности российских, иностранных и международных фирм.

В современных условиях, когда предприятия различных организационно-правовых форм получили возможность самостоятельного выхода на внешние рынки, данное право может быть ими эффективно реализовано при условии тщательного изучения наиболее целесообразных форм и методов проведения коммерческих операций, овладение техникой подготовки, заключения и исполнения внешнеторговой сделки.

В современных условиях мирового разделения труда, международной интеграции в экономике каждой страны значительную роль играют экспорт и импорт товаров, работ и услуг. Наша страна не составляет исключение: сегодня многие российские предприятия либо уже заключили, либо собираются заключить договора купли-продажи товаров (работ, услуг) с иностранными фирмами.

Контракт внешнеторговой купли-продажи - это, как правило, многостраничный документ, своего рода произведение искусства. Составление его требует не только знаний законодательства, практики, но и творческих способностей, навыков точно и кратко формулировать условия договора, умение выделять в жизненной ситуации юридически значимые моменты.

Правильно составленный контракт позволяет уменьшить влияние различных внешнеторговых рисков и проблем, связанных с ними, обеспечить исполнение обязательств сторонами.

Краткий анализ рисков и методов их предотвращения позволяют сделать вывод, что изучение внешнеторговых рисков дает возможность уменьшить их еще в стадии оформления и заключения договора. От того, как оформлен договор, зависит успех или неуспех внешнеторговой сделки.

Это позволяет сказать что, договор обеспечивает выполнение сторонами обязательств, взятых на себя по выполнению внешнеторговой сделки, а также то, что разнообразие условий договора позволяет найти компромиссные варианты для решения проблем связанных с выполнением внешнеторговой сделки сторонами, участвующими в ней. Неточности по определению обязанностей договаривающихся сторон в контракте по его исполнению могут привести не только к нарушению данного контракта, но и разрыву партнерских отношений вообще, а также подрыву авторитета одной из сторон.

Любой контракт является результатом долгой подготовительной работы. И очень часто от того, как она проведена, зависит результат заключения договора и соответственно успех внешнеторговой сделки. Данная работа доказывает, что договор должен основываться на взаимосогласованном волеизъявлении сторон, для того чтобы не только получать определенную прибыль, но и формировать имидж фирм, чтобы приобрести прочную позицию на мировом рынке, в международной торговле.

Современные рыночные условия требуют от специалистов умения составления международных договоров. Составление международных контрактов является основой для совершения коммерческих сделок. Успех на мировом рынке часто невозможен без риска, но всегда обязывает к высочайшей бдительности и осмотрительности, требует глубочайших знаний об условиях торговли. В современных условиях, когда российские предприятия различных организационно-правовых форм получили возможность самостоятельного выхода на внешние рынки, это право может быть ими эффективно реализовано при условии тщательного изучения и использования наиболее целесообразных форм и методов проведения коммерческих операций, овладении техникой подготовки, заключения и исполнения внешнеторговых сделок.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что при заключении договора купли-продажи требуется умение правильно составлять контракты. Практика показывает, что тщательное формулирование договорных условий является одним из надежных средств избежать возникновения трудно устранимых недоразумений в последующем, особенно, принимая во внимание многоаспектность возникающих при заключении и исполнении контракта проблем (коммерческих, валютно-финансовых, юридических, транспортных и т.п.).

Интересы продавца и покупателя далеко не совсем совпадают и в случае ненадлежащего исполнения обязательств должником кредитор несет убытки. И, зачастую, затраты времени и сил на его юридическое преследование, во-первых, быть весьма обременительными и, во-вторых, оказаться в конечном счете напрасными, если у неисправного должника не будет достаточно денежных средств или иного имущества, на которое может быть обращено взыскание. Следовательно, необходимо взвесить риск несоблюдения условий договора и постараться изыскать средства снижения вероятных неблагоприятных последствий.

Учитывая правила толкования терминов, необходимо стремиться к тому, чтобы достигнутое соглашение наиболее четко отражалось в тексте контракта, воплощалось в формулировках одинаково понимаемых каждой стороной и не допускающих произвольной интерпретации.

Следует также отметить важную роль международных контрактов в урегулировании споров между участниками сделок в условиях экономического кризиса.

Ключевым регулятором взаимоотношений в бизнес-среде является контракт, поэтому сегодня, когда российская экономика проходит непростой период, требуется пересматривать многие модели взаимоотношений участников коммерческого оборота, решать проблемы ненадлежащего исполнения контрактных обязательств.