

ВИДЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ДОГОВОРОВ И МЕТОДИКИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

Бабарыкина Н. МЭ081

A decorative graphic element consisting of several horizontal lines of varying lengths and colors (green and white) extending from the right side of the slide.

Основные отличия внешнеэкономического договора от прочих договоров:

один из участников внешнеэкономического договора не является резидентом Российской Федерации (иностранное юридическое или физическое лицо, государственные органы иностранного государства, международные организации и т. д.);

возможность применения норм международного частного права при заключении договора;

возможность применения норм права иностранных государств при заключении договора.

Внешнеэкономический договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям.

К числу существенных условий договора относятся:

предмет договора;

условия, прямо названные в международном договоре, законе или ином акте как существенные для данного вида договоров;

условия, по которым на основании заявления одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Следует отразить, каким является данный договор - консенсуальным или реальным.

- Консенсуальный договор означает, что права и обязанности сторон по договору возникают непосредственно в момент, когда достигнуты соглашения по всем существенным условиям договора, а не в момент реального выполнения юридически значимых действий (например, отгрузки товаров, закупаемых по международному договору купли-продажи).

Реальный договор

- Для заключения сторонами реального договора требуется передача имущества. В подобных ситуациях моментом заключения договора признается дата передачи имущества. При этом следует учитывать, что передачей имущества является не только его вручение соответствующему лицу, но и сдача транспортной организации либо организации связи для доставки адресату.

- Согласно ст. 11 Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи (заключена в Вене 11.04.80) допускается возможность заключения таких договоров в устной форме. Однако отечественное законодательство требует простой письменной формы внешнеторговых договоров.

При составлении внешнеэкономического договора необходимо учитывать особенности отечественного законодательства в области гражданских, налоговых, таможенных и иных правоотношений.



В соответствии с российским законодательством запрещается включать в договоры налоговые оговорки, в соответствии с которыми предприятие или иностранное юридическое или физическое лицо берет на себя обязательство нести расходы по уплате налогов других плательщиков налогов.



Во внешнеэкономическом договоре следует оговорить, на каком языке или языках этот документ составляется, на каком языке будет вестись переписка по вопросам его исполнения. Если нет специального указания об этом, то переписка ведется на языке стороны, от которой поступило предложение заключить сделку.

В международной коммерческой практике взаимное волеизъявление может облекаться в форму

- контракта купли-продажи,
- лицензионного,
- арендного контракта,
- контракта страхования,
- перевозки,
- хранения,
- имущественного найма,
- комиссии,
- поручения,
- дарения,
- кредитования,
- контракта на туристические услуги,
- по торговле техническими услугами и др.



В международной практике используются два основных метода осуществления коммерческих операций: прямой и косвенный.

- Прямой метод предполагает установление связей между производителем (поставщиком) и конечным потребителем; поставку товаров непосредственно конечному потребителю и закупку товаров у непосредственного самостоятельного производителя на основе договора купли продажи.
- Косвенный метод предполагает покупку и продажу товаров через торгово-посредническое звено на основе заключения специального договора с торговым посредником, предусматривающего выполнение последним определенных обязательств в связи с реализацией товара продавца.

- Считается, что осуществление непосредственных коммерческих операций, особенно экспортных, имеет ряд преимуществ. В частности, позволяет налаживать более тесные контакты с иностранными потребителями, лучше изучать условия рынка и быстрее приспособлять свои производственные программы к спросу и требованиям иностранного рынка.

