

Е.А. Ковшар

**РОЛЬ АРХИТЕКТУРЫ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА
ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**THE ROLE OF FOREIGN TRADE CONTRACT ARCHITECTURE
FOR EFFECTIVE FULFILLMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY**

В статье рассматриваются вопросы эффективного построения структуры внешнеторгового контракта при осуществлении международных сделок купли-продажи.

Ключевые слова: внешнеторговый контракт, внешнеэкономическая деятельность.

The article examines the questions of effective construction of the structure of the foreign trade contract уаауешуму realization of the international trade transactions.

Keywords: foreign trade contract, foreign economic activity.

БГУ, Минск, Беларусь.

Для успешного развития внешнеторговых отношений страны ключевым моментом становится расширение сферы осуществления субъектами хозяйствования внешнеэкономических сделок. И с каждым годом во внешнеэкономическую деятельность нашей страны вовлекается все большее число участников, наращиваются обороты экспортно-импортных операций, устанавливаются новые деловые связи [2, с. 8].

Для осуществления международного обмена товарами и услугами необходимо подобрать из числа потенциальных покупателей наиболее предпочтительного контрагента, провести с ним переговоры, по результатам которых станет возможным заключение с ним соглашения о купле-продаже на оговоренных условиях, а затем выполнить все обязательства по данному соглашению. Все вышеперечисленные действия контрагентов носят коммерческий характер и при осуществлении сделки с иностранными контрагентами рассматриваются как внешнеэкономическая деятельность фирмы [3, с. 71].

В результате установления делового партнерства иностранные контрагенты достигают определенных договоренностей по поводу купли-продажи той продукции, которая была предметом их переговоров. Эти договоренности обычно фиксируются в письменной форме, и условия достигнутого соглашения оформляются в виде документа, который в коммерческой практике называется контрактом или договором [2, с. 90].

Для международной коммерческой практики характерно заключение международных контрактов либо на разовую поставку продукции, либо на периодические поставки товаров. Международный контракт купли-продажи товаров с разовой поставкой предусматривает однократную поставку, и обязательства по нему считаются выполненными после осуществления этой поставки. Международный контракт купли-продажи с периодическими поставками предусматривает неоднократные поставки товаров покупателю в течение оговоренного контрактом срока через определенные промежутки времени [3, с. 114]. Обычно контракт, содержащий условие о периодических поставках, заключается на срок не менее года, и обязательства по нему считаются исполненными после осуществления последней поставки по данному соглашению. Интервалы между поставками могут быть заранее четко установлены сторонами в виде графика поставок, а могут устанавливаться по требованию одной из сторон согласно зафиксированному в соглашении порядку [1, с. 209].

Для эффективного осуществления международных сделок стороны сделки тщательно комплектуют и контролируют структуру и текст международного контракта, который включает согласованный сторонами и зафиксированный в письменном виде перечень статей, в которых указаны условия заключения данной сделки между контрагентами [1, с. 209]. Контрагенты вправе самостоятельно выбирать формулировку той или иной статьи в соглашении. При этом контрагенты стараются учитывать сложившиеся торговые обычаи, конъюнктуру рынка, а также пожелания и предпочтения каждой из сторон.

Достигнув договоренности по всем условиям сделки, стороны фиксируют их в письменной форме в виде контракта, который является документальным подтверждением заключенного соглашения. От полноты, структуры контракта и наполнения каждой из его статей во многом зависит и эффективность исполнения всей цепочки операций по международной сделке купли-продажи товаров.

При составлении контракта стороны могут самостоятельно разрабатывать формулировки текста статей соглашения, а могут руководствоваться формулировками текста принятых типовых статей или контрактов, которые были разработаны специализированными международными экономическими организациями, ассоциациями и союзами экспортеров и производителей, торговыми палатами. Такие типовые условия существуют для заключения международных контрактов купли-продажи определенных групп товаров (например, продуктов питания, продуктов нефтепереработки, машинотехнической продукции и др.), конкретных групп услуг (например, инжиниринговые, лизинговые соглашения и др.), определенных видов объектов интеллектуальной собственности (например, лицензионные соглашения, авторские соглашения). Типовые формулировки статей контракта выполняют роль образца и носят вспомогательный характер при составлении внешнеторгового контракта.

Индивидуальный характер контракт будет носить в том случае, когда стороны впервые изъявили желание достигнуть договоренности по данному виду продукции и с этой целью путем переговоров специально вырабатывают формулировки статей соглашения. Типовая же форма контракта содержит заранее сформулированные условия, выдвигаемые с учетом торговой практики одной из сторон или с учетом требований к купле-продаже определенной группы товаров. Стороны могут использовать такие типовые условия для формирования теста контракта при заключении сделки с иностранным контрагентом и не прибегать к выработке собственных формулировок.

Крупные компании при использовании составленного заранее полного текста типового договора могут руководствоваться им для декларирования условий, на которых они обычно заключают сделки и хотели бы заключить сделку теперь, но при этом оставляют противоположной стороне шанс вести переговоры и изменять какие-то из условий предложенного типового договора, в результате чего на базе текста типового договора будет составлен международный контракт с данным контрагентом [2, с. 92].

Иногда типовые договоры применяются продавцом в неизменном виде. Это означает, что продавец готов заключать сделки исключительно на таких условиях, не подвергая их никакому изменению в ходе переговоров. В данном случае типовой контракт экспортера будет состоять из унифицированной части и части согласуемой. Унифицированная часть условий при подписании останется неизменной. В согласуемой части с покупателем оговариваются лишь такие статьи, как наименование сторон, количество товара, цена, срок и место поставки. Для этого в тексте типового контракта оставляется свободное место, куда добавляется требуемая информация, а все остальные условия остаются в неизменном виде.

При составлении международного контракта купли-продажи товаров стороны вправе самостоятельно определять его структуру и порядок расположения статей [2, с. 92]. В международной коммерческой практике контракты купли-продажи могут содержать нижеприведенный перечень статей, которые расположены в определенной логической последовательности: преамбула; определение сторон соглашения; предмет контракта; количество товара; качество товара; срок и дата поставки; условия и порядок поставки; цена товара и общая сумма контракта; условия платежа; условия сдачи-приемки товара; гарантийные обязательства; рекламации и штрафные санкции; условия страхования; упаковка и маркировка товаров; обстоятельства непреодолимой силы; разрешение споров; заключительные положения контракта; юридические адреса, реквизиты и подписи сторон.

В текст контракта могут быть включены и специфические разделы, касающиеся предмета сделки в части его технического обслуживания, монтажа приобретаемого оборудования, условия испытания оборудования, послегарантийного обслуживания, подробное техническое описание предмета сделки и др. Обычно специфические условия международного контракта купли-продажи оформляются в виде специальных приложений к данному контракту, составляющих его неотъемлемую часть.

Выбор предпочтительного способа составления международного контракта зависит от многих факторов, ключевыми среди которых являются долговременность партнерских отношений между контрагентами, множественность предпочтений контрагентов в области сроков поставки и оплаты, и др.

При передаче прав на объекты интеллектуальной собственности в контракт могут включаться специальные статьи, гарантирующие конфиденциальность сделки, регулирующие договорную территорию, и другие статьи, обеспечивающие надлежащее исполнение данной сделки и неразглашение коммерческой информации в какой-то ее специфической части.

Специальные условия контракта могут быть определены сторонами и в части особых условий экспорта или импорта, например, при необходимости получать специальное разрешение в виде лицензии для осуществления такой операции.

Все условия, по которым стороны достигли соглашения, в международном контракте купли-продажи фиксируются в соответствующих статьях и располагаются в определенной последовательности. Последовательность расположения условий международного контракта купли-продажи определяется сторонами либо по степени их важности для исполнения данной сделки, либо исходя из алгоритма действий сторон по исполнению данного договора.

Таким образом, тщательно проработанная и надлежащим образом выверенная в отношении предпочтений каждого из иностранных контрагентов архитектура международного контракта купли-продажи является важнейшей составляющей эффективного осуществления внешнеторговых операций каждой компании, действующей на международном рынке.

Литература

1. Бертош Е. В., Ковшар Е. А. Внешнетоговый контракт как инструмент трансфера технологий в мировой экономике // Wartości i nowoczesność w strategii odpowiedzialnego rozwoju. Nowe ścieżki rozwoju w Europie Środkowej i Wschodniej. № 11. Lublin, 2017. S. 204–215.
2. Ковшар Е. А. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие. Минск, 2012.
3. Ковшар Е. А. Основы внешнеэкономической деятельности: учебник. Минск, 2013.