

Внешнеторговый договор купли-продажи

[Главная](#) » [Документы](#) » Что собой представляет внешнеторговый договор купли-продажи?



Выход на внешние рынки, как правило, для коммерческой организации является серьезным достижением, это важное событие станет предлагать и работу юристам договорного отдела. Все это объясняется тем, что теперь следует заниматься оформлением документов, которые и станут регламентировать отношения с теми или иными зарубежными контрагентами.

Выделяя внешнеторговый договор, регламентирующий отношения купли-продажи товаров, оказания различных услуг, хочется отметить, что это и есть один из важнейших документов.

Что такое внешнеторговый договор

Внешнеторговый договор – это вид хозяйственной сделки, т.е. соглашение экономических агентов, один из которых не является резидентом Российской Федерации либо, являясь резидентом РФ, имеет за рубежом коммерческую организацию, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей при осуществлении торговых операций.

Вообще внешнеторговым принято считать тот самый договор, который имеют коммерческие предприятия в тех или иных государствах. Кроме того, стоит добавить, что такое определение встречается в Конвенции, ООН о договорах международной купли – продажи товаров.

Стоит отметить, при различных взаимодействиях с иностранным контрагентом, потребуется заключение договора, что следует учесть обязательно. Не забывайте, от грамотного его

оформления, как правило, и будет зависеть результат совершенной сделки, вот почему подобная процедура должна выполняться соответственно.

Если допустить даже незначительные, малейшие ошибки, то возникнут различные проблемы, ведь стороны находятся в разных государствах. Как правило, любые существующие проблемы лучше предотвратить, нежели тратить время для их решения.

Таким образом, в момент оформления, составления такого договора, стоит обращать особое внимание на некоторые моменты:

- Для начала учтите условия договора, его «подводные камни». Нельзя не учесть, что устные договоренности обязательно должны иметь письменное подтверждение, ведь в случае разногласий, в дальнейшем условия договора и станут выступать в качестве решения проблемы;
- Также следует обсудить вопрос, который касается законодательства конкретной страны, будет применяться в процессе оформления договора. Вопрос выбора станет затрагивать важнейшие условия контракта, например, сюда можно отнести обязанности, ответственность сторон, и т.д;
- Контракт заключается строго в письменной форме, не сделав это, его можно считать несуществующим, недействительным. • Что касается соглашений сведений о весе груза, его объеме, то на этот пункт стоит обращать особое внимание. Ведь именно согласно таким данным, в дальнейшем можно определить, добросовестно ли выполняет продавец свои обязательства, или нет;
- В соглашении стоит указать комплект документации, передаваемый продавцом покупателю, сюда относятся и те документы, которые станут подтверждать отгрузку товара;
- Внимательно изучите раздел, где указаны возможные форс – мажорные, непредвиденные ситуации, их следует тщательным образом обсудить, чтобы избежать различных ошибок и неприятных ситуаций в будущем;

- Раздел, касающийся ответственности сторон, должен включать в себя различные штрафы и санкции за то, если условия договора будут нарушены;
- В завершение следует проверить наличие в контракте всех необходимых пунктов и разделов. Ведь налоговые органы всегда интересуются подобными документами, так что, порой проблемы возникают из-за мелочей.

Естественно договор данного вида, однозначно должен оставаться полным, емким, не имея лишнюю «воду», соответственно нет необходимости начинать оформлять договор, который станет включать в себя множество страниц.

Учтите, если цена продукции по документам станет превышать пятидесяти тысяч долларов, то потребуются оформить и паспорт сделки. Эта процедура ассоциируется с корректировкой договора, поэтому следует это отразить в документе.

Договор, как следует понимать, выступает в качестве основной бумаги, на его основании и принято строить сотрудничество между иностранными контрагентами, поэтому и следует понимать всю серьезность данного вопроса.

Если постараться грамотно и правильно составить, рассмотреть все условия контракта, то можно лишиться себя различных сложностей, убытков, а компанию от сомнительных партнеров, что конечно, является важным моментом.

В тот момент, когда договор будет составлен грамотно и правильно, естественно его потребуется заверить, и в качестве самого оптимального варианта, выступает подпись руководителя, но не доверенного лица, это позволит избежать различных неприятностей в будущем, несмотря на то, что часто этот пункт не соблюдается вовсе.