

При работе на мировом рынке, заключении контракта и определении его содержания необходимо учитывать ряд моментов.

1. Очень часто российские предприниматели не проверяют ни правового статуса зарубежного партнера, ни его финансового положения и коммерческой репутации, ни полномочия его представителя на заключение контракта.

2. Зачастую при составлении контракта *не учитывается, что отношение сторон определяется не только условиями контракта, но и нормами применяемого права.*



При работе на мировом рынке, заключении контракта и определении его содержания необходимо учитывать ряд моментов.

3. Не всегда принимается во внимание существенные расхождения в решении одних и тех же вопросов в праве разных государств.



4. Допускаются неточности при применении в контрактах торговых терминов, в частности, определяющих базисные условия поставки.

При работе на мировом рынке, заключении контракта и определении его содержания необходимо учитывать ряд **моментов.**

5. Недостаточно четкая формулировка или даже противоречия между отдельными условиями



6. Допускаются неточности при применении в контрактах торговых терминов, в частности, определяющих базисные условия поставки.

Основные выводы

Одним из слагаемых успеха на внешнем рынке является умение правильно составить контракт. Для овладения таким навыком требуется специальная подготовка и её совершенствование. Тщательное формулирование договорных условий является одним из надежных средств избежать недоразумения в последующем. Четкое осознание своих интересов, умение проводить их в жизнь, воплощать в конкретных формулировках при разумном учете ожидания партнеров и позволяет правильно составить договор.

Внешнеторговый контракт, как правило, содержит:

- преамбулу и определение сторон;
- предмет договора;
- качество товара;
- цену и общую сумму товара;
- сроки поставки товаров;
- условия платежей;
- упаковку и маркировку товаров;
- гарантии продавцов;
- штрафные санкции и возмещение убытков;
- страхование;
- обстоятельства непреодолимой силы;
- арбитраж;