

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ КОНТРАКТЫ ПО ЭКСПОРТУ УСЛУГ

Yang Zhenchun

Ташкентский Государственный Университет Востоковедения

Аннотация: *В данной научной статье рассматриваются внешнеторговые соглашения по экспорту услуг.*

Ключевые слова: *Соглашение, экономика, конвенция, внешнеэкономическое соглашение, процесс.*

Внешнеторговый контракт — это документ, регулирующий внешнеторговые сделки. На его основании устанавливают и подтверждают права и обязательства участников контракта.

Различают два вида международных договоров, к первому виду относятся международные договоры, устанавливающие режим торговли между странами, например, международный договор о торгово-экономическом сотрудничестве, ко второму виду относятся договоры, содержащие гражданско-правовые правила, регулирующие имущественные отношения между российским предпринимателем и иностранными фирмами и гражданами, возникающие из внешнеэкономических контрактов.

Внешнеэкономический контракт может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами либо обмена письмами, телеграммами, телефонограммами, телефаксами и т.п., подписанными стороной, которая их направляет. В последнем случае процесс заключения контракта начинается с предложения вступить в контрактные правоотношения, которое называется офертой. Лицо, направляющее оферту, именуется оферентом. Согласие с предложением о заключении контракта (принятие предложения) называется акцептом, а лицо, от которого оно исходит, - акцептантом.

На практике внешнеторговые соглашения обычно заключаются на двух языках (на языках сторон). Однако во многих случаях тексты соглашений на разных языках отличаются друг от друга, иногда даже существенно. Это может привести к разногласиям в будущем относительно отдельных условий соглашения. Ведь в случае разногласий между сторонами относительно содержания отдельных условий соглашения применяется правило, изложенное в тексте на доминирующем языке. В противном случае каждая сторона при исполнении соглашения будет опираться на текст на своем родном языке, что может привести к спорам.

Поскольку внешнеэкономическое соглашение регулируется международным правом и (или) национальным законодательством, необходимо решить вопрос применимого права. Если в соглашении есть пробел по какому-либо вопросу, он заполняется применимым правом. Важно, чтобы стороны достигли компромисса в этом отношении.

Включение в соглашение положений о санкциях не исключает вопроса о компенсации убытков. Данный вопрос (включая вопросы, касающиеся соотношения штрафных санкций и убытков), если иное не оговорено в договоре, должен решаться на основании права страны, к которой относится настоящий договор. Вопрос об ответственности сторон зависит, во-первых, от права, применимого к договору, включая международные договоры, прежде всего Венскую конвенцию, и, во-вторых, от условий, изложенных в договоре.

Поскольку большинство внешнеэкономических договоров представляют собой международные договоры купли-продажи товаров, целесообразно рассматривать этот вопрос на основе Венской конвенции, принимая во внимание нормы национального гражданского права. Согласно Венской конвенции 1980 года, ответственность состоит в следующем:

в случае нарушения договора одной стороной другая сторона имеет право приостановить исполнение своих обязательств или расторгнуть договор;

виновная сторона обязана возместить ущерб, причиненный нарушением договора.

Правильно и тщательно составленный внешнеэкономический договор является основой для успешного осуществления внешнеэкономической сделки. Не следует забывать, что оптимальное решение может быть найдено в любой ситуации, возникающей при заключении или исполнении договора – для этого достаточно уметь его искать. Однако это требует привлечения квалифицированных специалистов, прежде всего в юридической сфере, к процессу подготовки договорных документов и осуществления внешнеэкономической сделки.

Соглашения о внешней торговле на экспорт услуг являются одним из основных правовых документов, способствующих развитию международного экономического сотрудничества, укреплению деловых связей и повышению конкурентоспособности на рынке услуг. Благодаря таким соглашениям поставщики услуг в одной стране предоставляют различные виды услуг клиентам в другой стране, и этот процесс подкрепляется взаимными обязательствами, правами и финансовыми расчетами.

Договоры на экспорт услуг обычно включают консалтинг, информационные технологии, обучение, маркетинг, дизайн, техническую поддержку, транспорт и логистику, туризм, медицинские услуги, инженерные и проектные работы. В международной практике при заключении таких договоров стороны по взаимному согласию детально определяют точный объем, срок, качество и цену услуги.

Важным компонентом договора являются обязательства сторон, порядок оплаты, этапы оказания услуг, юридическая ответственность, форс-мажорные обстоятельства, порядок расторжения договора и механизмы разрешения споров. В частности, платежи за экспорт услуг осуществляются в рамках международной банковской практики в форме авансового платежа, аккредитива или отсроченного платежа.

Дополнительные положения, такие как интеллектуальная собственность, конфиденциальность, соответствие техническим требованиям и стандартам качества, а также обеспечение безопасности данных, также важны в таких договорах. Тот факт, что вся информация, технические характеристики и конечные результаты, связанные с

предоставлением услуг, четко указаны в договоре, защищает качество услуги и интересы сторон.

Кроме того, договоры на экспорт услуг заключаются в соответствии с Законом Республики Узбекистан «О внешней торговле», Гражданским кодексом, международными конвенциями и законодательством соответствующей страны. При составлении договора необходимо соблюдать международные правила расчетов, валютные процедуры и налоговые нормы.

В заключение следует отметить, что внешнеторговые соглашения об экспорте услуг являются важным инструментом, защищающим взаимные интересы обеих сторон, регулирующим процесс предоставления услуг и развивающим международное сотрудничество. Их правильная и всесторонняя структура обеспечивает устойчивый рост и надежные экономические отношения на рынке услуг.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Белокур О.С., Цветкова Г.С. (2021) Сценарии развития экспортного потенциала провинциального региона // Экономика, предпринимательство и право, (11(7)), 1689-1704.

2. Довыденко В.А. (2017) Влияние внешней торговли на экономику страны (на примере России) // Современное общество и власть, (3(13)), 194-196. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30737983>.

3. Косьмин А.Д., Кузнецова О.П., Косьмина Е.А. (2019) Проблемы повышения экспортного потенциала России (или о повышении степени ее вовлеченности в мирохозяйственный оборот) // Экономические отношения. № 2

4. Любимов И.Л., Якубовский И.В. (2020) Структурная трансформация и отраслевая производительность: учет направлений экспорта в индексе экономической сложности // Журнал новой экономической ассоциации, (3 (47)), 12–39.

5. Назаров Ш.Х. (2014) Методологические аспекты повышения конкурентоспособности регионов. –Ташкент: IFMR, 212 с