

МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТЕРА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ДОГОВОРА С ИНОСТРАННЫМ КОНТРАГЕНТОМ

Проверьте контрагента

В каждом государстве существует реестр зарегистрированных на его территории компаний. Минимальные действия, которые может совершить российский экспортер - это запросить актуальную выписку из такого реестра, которая подтверждает существование иностранного контрагента, и, как правило, содержит указание на лиц, уполномоченных действовать от имени контрагента. Для исключения фальсификации такой выписки можно просить контрагента прислать данную выписку в легализованном/апостилированном виде, что будет подтверждать ее законность и юридическую силу.

Также можно запросить у иностранного контрагента рекомендации или перечень компаний, в особенности российских, с которыми он сотрудничает или сотрудничал. Это может помочь определить уровень поставщиков иностранной компании, ее серьезность, а также дает возможность экспортеру самостоятельно «навести справки».

Предмет контракта

Предмет является одним из важнейших условий любого договора, в том числе и внешнеторгового. Предмет договора следует прописать четко, не двусмысленно, чтобы однозначно было понятно, что экспортируется, в каком количестве, ассортименте, комплектности и какого качества.

Если оказываются услуги или работы, то обязательно следует указать какой именно результат таких услуг/работ заказчик ожидает получить, а экспортер готов гарантировать. Это позволит минимизировать претензии заказчика к результату.

Учитывая, что стандарты качества в различных государствах различны, и поставляемые товары, оказываемые услуги/работы могут не соответствовать таким стандартам, то следует конкретно определять критерии качества товара или результат услуг/работ. Можно сослаться на какие-либо международные стандарты качества, например, ISO.

Условия поставки

При экспорте товаров, безусловно, внимание следует уделить условиям поставки. Это могут быть как условия ИНКОТЕРМС, так и индивидуально оговоренные в контракте. В любом случае целесообразно придерживаться следующего:

- 1) право собственности на товар и риск его случайной гибели переходят к покупателю с момента передачи товара экспортером первому перевозчику покупателя либо непосредственно покупателю (если доставка осуществляется силами экспортера);
- 2) если по договоренности расходы на транспортировку (доставку) товара не включаются в стоимость товара, то это необходимо указать. В противном случае транспортные расходы экспортер не сможет предъявить к оплате своему иностранному контрагенту;

- 3) каждая сторона контракта при выполнении всех необходимых действий по таможенной очистке товара несет самостоятельно все расходы, связанные с выполнением таких действий;
- 4) подробно расписать условия приемки товара покупателем: проверка им качества и количества товара; порядок фиксации выявленных недостатков; сроки для выявления и устранения выявленных недостатков; порядок и сроки направления претензий на устранение недостатков/недостачи товара и другое;
- 5) целесообразно подробно закрепить, указав порядок и сроки, согласования поставок товара: приемка заказа от покупателя; подтверждения заказа экспортером; сведения, указываемые в заказе; момент вступления в силу для сторон контракта заказа и т.д.;
- 6) следует также определить требования, предъявляемые к упаковке и маркировке товара, так как это может быть обусловлено не только сохранностью товара, но и специальными требованиями законодательств государства, куда экспортируется товар;
- 7) если процедура поставки предполагает или предусматривает ответственное хранение товара экспортером, то целесообразно затраты поставщика на это выделить отдельно, оговорив их размер, и отнести на покупателя;
- 8) при передаче вместе с товаром каких-либо прав на результат интеллектуальной собственности также следует определить объем передаваемых прав, срок, на который они передаются и их стоимость.

Чем точнее и детальнее будут обозначены вышеизложенные и иные условия поставки в контракте, тем меньше разногласий возникнет у сторон. Следует также исключать из контракта условия, которые дают возможность покупателю для злоупотребления своими правами. Например, следует избегать условия о признании сторонами юридической силы документа, фиксирующего недостатки товара, составленного покупателем в одностороннем порядке.

Вышеизложенные рекомендации могут быть применимы и для экспортера услуг и работ.

Сроки

Все договоры в целом и отдельные их условия, так или иначе, привязаны к срокам. Четко определяйте сроки поставки, сроки направления документации, совершения определенных действий (например, по подтверждению заказа). Имеет смысл избегать таких формулировок, как «незамедлительно» или «в разумные сроки», которые не отвечают интересам экспортера.

Следует исключать из контракта условия о праве иностранного контрагента в одностороннем порядке изменять любые сроки контракта.

Цена /Оплата

Подавляющее большинство внешнеторговых контрактов заключаются в иностранной валюте (евро или доллар США). И здесь главной проблемой для экспортеров становится не своевременная оплата или не оплата иностранным контрагентом. Это несет не только

прямые экономические убытки для экспортера, но и влечет привлечение его к административной ответственности за нарушение валютного законодательства РФ на основании положений ст. 19 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле»* и ст. 15.25 КоАП РФ**. Экспортер обязан предпринять действия по возврату денежных сумм, подлежащих ему уплате иностранным контрагентом в рамках внешнеторгового контракта. Сумма штрафов рассчитывается от суммы «не возвращенной» экспортером в РФ валюты.

Судебные споры с иностранными компаниями могут быть очень затянуты, дорогостоящи и не гарантируют фактического возврата задолженности. Это обусловлено удаленностью должника или суда, которому подсуден спор, сложностью исполнения, например, решения российского суда на территории иностранного государства или спецификой иностранного государства, законодательства и т.д. (например, Китай, Индия или страны Африки).

Для минимизации такого риска существуют различные варианты:

- 1) 100% предоплата (условие, на которое покупатель соглашается далеко не всегда);
- 2) залог товара до момента полной уплаты его стоимости;
- 3) независимая гарантия;
- 4) безотзывный аккредитив (наиболее эффективный способ).
- 5) страхование рисков по внешнеторговому контракту.

Конечно, каждому экспортеру с учетом его деятельности и особенностей условий контракта необходимо самостоятельно выбирать способ обеспечения исполнения обязательств иностранного покупателя.

Ответственность

Условия о договорной ответственности являются коммерческими условиями, достигаемыми соглашением сторон. При установлении ответственности сторон важно руководствоваться принципом баланса интересов сторон, то есть, чтобы ответственность была либо равной в денежном выражении, либо соразмерной рискам, которые несут стороны при исполнении контракта.

Важные условия

Существуют также договорные условия, которым, как правило, стороны не уделяют должного внимания, но они имеют важное значение при оформлении договорных отношений. К ним можно отнести:

- 1) условия, регламентирующие случаи и порядок досрочного прекращения и одностороннего отказа от контракта. В данном случае следует избегать условий, предоставляющих покупателю право на необоснованный односторонний отказ от договора по иным основаниям, чем это предусматривает закон, так как в некоторых случаях такие условия могут приобрести юридическую силу для экспортера, при внесении их в контракт.
- 2) условия о подсудности спора и применяемом праве. Для российского экспортера, безусловно, выгодным является подсудность российского суда (предпочтительно государственного арбитражного суда) и рассмотрение споров по российскому праву. Если

условие о подсудности и применимом праве в контракте закреплено не будет, то при определении компетенции арбитражных судов РФ следует придерживаться принципа наличия тесной связи спорного правоотношения с территорией РФ.

3) условие о языке. Как правило, все внешнеторговые контракты являются двуязычными, исходя из чего, в случае наличия разночтений между текстом на русском и на иностранном языке следует придавать приоритетную силу тексту на русском.

Выше были рассмотрены основные и наиболее распространенные условия внешнеторговых контрактов, в случае недостаточной проработки которых у экспортеров могут возникнуть сложности, влекущие убытки. Приведенные примеры формулировок условий или способов минимизации рисков могут быть полезны для экспортера на стадии ведения переговоров с иностранным контрагентом.

* Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003г. № 173-ФЗ

** Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации