

Безопасность контрактов международной купли-продажи товаров и услуг

Управление бизнесом в начале XXI века практически всегда означает наличие международных операций. Примером могут быть как небольшие компании-производители, которые экспортируют свою продукцию в соседние страны, так и глобальные компании, рассматривающие весь мировой рынок как сферу своей деятельности.

Правовой формой, опосредствующей международные коммерческие операции, является договор международной купли-продажи товаров и услуг. Именно посредством международного контракта купли-продажи товаров/услуг юридически закрепляются отношения между контрагентами, регулируется порядок их взаимодействия, и в конечном итоге определяется успешность выхода на зарубежный рынок.

В настоящее время невозможно обойтись без понимания мировых тенденций в бизнесе и признания сосуществования множества культур и управленческих подходов, которые определяют успех выхода компаний на новые зарубежные рынки.

Главная данной статьи – показать, что безопасность контрактов международной купли-продажи товаров и услуг имеет огромное значение. Знания сущности и принципов современных методов исследования зарубежных рынков и оценки международной конкурентной среды; природы рисков, путей поиска зарубежных партнеров; требований к международным контрактам купли-продажи (и этот перечень можно продолжать) позволяют фирме добиваться конкурентных преимуществ на зарубежных рынках.

Хотелось бы подчеркнуть, что предлагаемая читателю статья, это часть пособия, разработанного коллективом экспертов ООО "Консалтинговая компания "СИД-КОН", которое является практическим руководством к действию для украинских экспортеров/импортеров, поскольку содержит обобщенную и ключевую информацию о механизме выхода на зарубежные рынки.

Процесс выхода фирм на международные рынки можно рассматривать как процесс постепенного развития. Различия между хорошо известным и даже иногда безопасным внутренним рынком и далеким и рискованным зарубежным рынком кажутся настолько большими, что многие фирмы предпочитают постепенное их преодоление. В пользу такой точки зрения говорят исследования, проведенные в ряде стран. Например, в Швеции выход фирм на зарубежные рынки представляется как "процесс развития знаний". Датские промышленные фирмы придерживались постепенного и осторожного развития международных операций. Существующая в Дании могущественная торговая фирма "Восточно-Азиатская компания" оказывала помощь малым фирмам в изучении зарубежных рынков и проникновении на них.

Для получения доступа на зарубежные рынки фирма может пройти через несколько фаз, каждая из которых имеет свои особенности.

Фаза экспортной продажи начинается с

пробного экспорта. Это довольно поверхностные односторонние действия, базирующиеся на одностороннем движении отечественной продукции и умении продавать.

За пробным экспортом может следовать экстенсивная продажа. Этим способом можно охватить лишь незначительное количество рынков, а оставшиеся сгруппировать по категориям: основные, второстепенные и, возможно, третьестепенные.

Зарубежная торговая сеть экспортера должна получать больше поддержки, а отечественные организации – проявлять большую активность в сборе и накоплении информации. Эту фазу называют интенсивной продажей, подчеркивая тем самым, что рыночные контакты являются более глубокими и эффективными, но они все еще продолжают оставаться приложением отечественного внутреннего рынка.

Следующие фазы – международная и глобальная – предполагают, что внутренний рынок потерял свое первостепенное значение: фирма больше не ориентируется на собственную страну и занимается удовлетворением таких потребностей клиентуры, которые были бы характерны для всего мира.

АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ПРОЦЕССЕ ВЫХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ

Сложность внешней среды международного бизнеса означает, что международные сделки по своей сути более рискованны, чем исключительно национальные. В этой связи возникает вопрос: как анализировать и оценивать риск при разработке предпринимательских решений, особенно если они касаются выхода на международные рынки? Однако риск – это не только нежелательные результаты принятых решений. В определенных случаях это и вероятность превысить ожидаемую прибыль.



Управление риском представляет собой многоступенчатый процесс, который имеет своей целью уменьшить или компенсировать ущерб для объекта при наступлении неблагоприятных событий. Важно понимать, что минимизация ущерба и снижение риска – не аналогичные понятия.

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ПРЕДДОГОВОРНОЙ РАБОТЫ ПО ЗАКЛЮЧЕНИЮ КОНТРАКТОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ, УСЛУГ

Техника выхода на международный рынок разбивается на несколько этапов, одним из которых является подготовка к заключению контрактов купли-продажи.

Основной задачей на исходном этапе является поиск и выбор контрагента.

При выборе контрагента возникает вопрос – на каком рынке (т. е. в какой стране) лучше продать или купить товар, а также с каким иностранным покупателем или поставщиком лучше заключить сделку.

При выборе контрагентов учитываются многочисленные факторы, прежде всего степень монополизации рынка крупными фирмами, возможность проникновения на рынок, длительность торговых отно-

шений с той или иной фирмой, характер деятельности фирмы (является ли она потребителем данного товара или выступает в качестве торгового посредника).

Преддоговорный период, в течение которого ведутся предварительные переговоры о предстоящей сделке, согласовываются ее основные условия (трактация сделки) является очень важным, поскольку от него зависят параметры самой сделки.

ДОГОВОР МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ (МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТРАКТ)

На этапе заключения контракта важно постоянно следить за изменениями в действующем законодательстве по внешнеэкономической деятельности:

- разрешен ли ввоз (вывоз) товара на территорию страны;
- облагается ли товар экспортной (импортной) пошлиной, каков размер этих пошлин;
- подпадает ли товар под режим лицензирования или квотирования, каким органом выдается лицензия, каков порядок ее получения, сколько будет стоить получение лицензии;
- необходимо ли получение специальных разрешений на вывоз (ввоз) товара;
- требуется ли получение фитосанитарного, ветеринарного и других санитарных и экологических сертификатов;
- какие имеются льготы по вывозу (ввозу) товара (освобождение от пошлин, налогов, сборов);
- имеются ли какие-нибудь особенности в порядке осуществления платежей с предпринимателями из страны планируемого экспорта (импорта);
- какие еще документы необходимы для обеспечения пропуска товара за границу.

Также необходимо проверить, действуют ли в отношении между Украиной и государством, к которому принадлежит контрагент, международные договоры, устанавливающие режим торговли в отношениях между двумя государствами или группой государств (о торгово-экономическом сотрудничестве, товарообороте и платежах, платежные соглашения). Правовой режим межгосударственной торговли непосредственно влияет на уровень таможенного обложения, налогов и сборов и, следовательно, на уровень цен.

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ, ДОПУСКАЕМЫЕ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНТРАКТОВ

Как правило, предприниматели при заключении контракта обращают внимание на вопросы, которые важны для них с коммерческой точки зрения – предмет



контракта, цену, сроки поставки. Однако остальные условия договора, такие как применимое право, место разрешения споров, базисы поставки по Инкотермс, форс-мажор, порядок расчетов остаются, как правило, в стороне. Стороны формулируют такие условия зачастую шаблонно, что может сыграть злую шутку в случае возникновения спора.

Общие ошибки. Вступая в переговоры с зарубежным партнером о заключении договора, предприниматели нередко не проверяют ни правового статуса партнера (что он собой представляет юридически, где зарегистрирован, каков объем его правоспособности), ни его финансового положения и коммерческой репутации, ни полномочий его представителя на заключение контракта. В ряде случаев это приводит к невозможности получить оплату за поставленные экспортные товары или добиться возврата выплаченных сумм за импортные товары, которые либо вообще не были поставлены, либо поставлены не в полном объеме или с существенными недостатками.

Ошибки, связанные с предметом договора.

Подробное и юридически грамотное описание предмета контракта позволит избежать негативных последствий, например, от поставки товара, хотя и соответствующего условиям договора, но не того качества, на которое рассчитывал покупатель, вплоть до рисков признания договора недействительным.

Ошибки, связанные с выбором применимого права. При составлении договора нередко не учитывается, что отношения сторон определяются не только условиями договора, но и нормами применимого права.

В различных странах к одним и тем же сделкам применяются разные, порой противоречивые требования. В частности, в соответствии с российским, германским и болгарским правом, включение в экспортный контракт условия о штрафе по общему правилу не лишает права требовать возмещения убытков в части, не покрытой штрафом. В то же время, право Польши и Чехии исходит из того, что договорный штраф признается исключительной неустойкой, т. е. убытки, превышающие штраф, не могут быть взысканы по общему правилу. В праве Франции неустойка также признается исключительной, но судье предоставлено право изменять сумму неустойки, если она слишком высока или низка.

Ошибки в определении системы расчетов, в том числе валюты платежа. Внешнеэкономическая сделка, как правило, предполагает трансграничную систему



расчетов, поэтому очень важно в договоре указать конкретный порядок осуществления платежей, оценить, насколько платеж защищен от негативных последствий.

Выход на зарубежный рынок для украинских производителей – сложный и проблематичный шаг, но во многих случаях неизбежный.

Без сомнения, большую часть информации украинским предпринимателям, планирующим выйти на зарубежный рынок, придется получать самостоятельно, особой государственной поддержки в этом вопросе не наблюдается. Успешный выход компании на зарубежный рынок во многом зависит от того, насколько тщательно была проведена работа по его подготовке, учтены все юридические и организационные моменты и риски.

В этой связи возникает вопрос: как анализировать и оценивать риск при разработке предпринимательских решений, особенно если они касаются выхода на международные рынки? На основе анализа и оценки рисков принимаются решения, от которых зависят все дальнейшие действия. Сделать такой анализ самостоятельно для малого или среднего предприятия не представляется возможным, а, следовательно, его способность управлять возможными рисками резко снижается.

В заключение еще раз стоит отметить, что безопасность контракта международной купли-продажи на всех этапах его подготовки, составления и реализации является необходимым условием успешной внешнеэкономической сделки и плодотворного международного сотрудничества, которое приносит прибыль и уверенность в завтрашнем дне.

*Когут Юрий Иванович,
Генеральный директор Консалтинговой
компании «Сидкон»*