

## ВОЗМОЖНЫЕ ОШИБКИ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ СУБЪЕКТАМИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ БЕЛАРУСИ И РОССИИ

Сегодня многие белорусские и российские фирмы заключают контракты с иностранными компаниями. Обычно такие сделки совершаются при тщательном юридическом сопровождении. Однако специалистам внешнеэкономической деятельности полезно знать о возможных ошибках при составлении внешнеторгового контракта, которые могут повлечь за собой серьезные финансовые последствия.

Контракты состоят из ряда разделов, обязательными из которых являются преамбула (включая дату и место проведения), предмет контракта (количество, качество, цена товара), условия расчетов и поставки, платежные условия (в том числе название страны и места назначения экспортируемого товара), ответственность сторон, порядок разрешения спора, название, юридические адреса и банковские реквизиты сторон.

*Цена и расчеты за товар.* При установлении цены важно указать способ ее фиксации (твердая, скользящая, фиксируемая в ходе исполнения контракта) и случаи, когда она может увеличиваться или уменьшаться. При заключении контрактов с российскими резидентами цена и стоимость товара иногда отражаются в рублях, без уточнения, в каких — белорусских или российских. Это ведет к заключению дополнительных сделок, возможно — переформлению паспорта сделки. В случаях, когда валюта цены отличается от валюты платежа, указывается, по какому курсу будет производиться перерасчет. Для резидентов Республики Беларусь курсом перерасчета является только курс Национального банка Республики Беларусь на дату платежа. При выборе формы расчета необходимо исходить из минимизации затрат и одновременно исключить риск потерь.

*Оформление паспорта сделки.* В практике заключения внешнеторговых договоров допускаются ошибки и при определении сроков исполнения контракта. Порой это происходит по причине того, что согласование всех нюансов контракта слишком затягивается. Чтобы избежать нежелательных последствий, нужно указать конкретный месяц начала поставки и ее периодичность. Необходимо учитывать, что белорусское законодательство регламентирует сроки поступления товаров по импорту не позднее 60 календарных дней с даты проведения платежа за товар. За нарушение вышеуказанных сроков устанавливаются значительные штрафы.

*Условия о штрафах.* Некоторые вопросы в законодательствах различных стран толкуются по-разному. Так, в англо-американской систе-

ме не допускается применения штрафных санкций, следовательно, если спор о нарушении обязательств будет рассматриваться в Минске, штраф признают, если в Лондоне — нет. Поэтому, оговаривая условия соглашения с англо-американскими партнерами, в контракте необходимо указать не “штраф”, а “согласованный и заранее определенный убыток”. При рассмотрении условий судебного спора важна четкость формулировок, так как даже грамматическая ошибка в наименовании конкретного суда может привести к отказу в рассмотрении спора.

*Язык контракта.* На практике часто возникают вопросы неидентичности и различных трактовок текста контракта. Выходом из такой ситуации является оговорка о приоритете какой-либо из языковых версий.

*Использование Инкотермс.* Если при заключении контракта используются правила Инкотермс, это нужно оговорить в самом тексте документа, а также указать редакцию (год) типовых условий. Для белорусских участников ВЭД Инкотермс носит рекомендательный характер. В некоторых странах (например, на Украине — при заключении внешнеторговых сделок, а в Испании — при импорте) использование Инкотермс обязательно.

Ошибок при заключении внешнеторговых контрактов можно избежать, если уделить достаточно серьезное внимание действующим нормативным документам, регулирующим внешнеэкономическую деятельность, а также максимально конкретизировать условия заключаемых контрактов.

Важно помнить, что при выходе на зарубежные рынки нужно убедиться в надежности делового партнера. Современные компьютерные технологии позволяют получить информацию о зарубежных рынках и партнерах с помощью специализированных баз данных. В частности, существуют американские информационные компании “Dun&Breadstreet”, “Moody’s”, российские ЗАО “Специальная информационная служба”, ГУП “ИнформВЭС”, ЗАО “Русское информационное пространство”.

В Беларуси национальной системы сбора, обработки и предоставления информации пока не создано. Поэтому для белорусских субъектов хозяйствования особенно важно обладать методологией самостоятельной оценки надежности партнера. Самая большая проблема заключается в том, что многие белорусские и российские предприятия не в достаточной мере понимают целесообразность предоставления информационным компаниям финансовых сведений о себе самих. На Западе же отказ от предоставления подобной информации является важным показателем, характеризующим данную компанию с отрицательной стороны. Это обстоятельство уже сегодня необходимо учитывать белорусским и российским компаниям, рассчитывающим на установление серьезных международных контрактов.