

## Организация валютных расчетов по внешнеторговым контрактам

© 2011 Н.В. Майер

Сургутский государственный университет  
Ханты-Мансийского автономного округа - Югры  
E-mail: center\_audita@mail.ru

В статье раскрыты особенности осуществления внешнеторговых контрактов, содержание информации контракта, используемой при организации валютных расчетов, охарактеризованы базисные условия поставок по контрактам.

*Ключевые слова:* внешнеторговый контракт, формы расчетов, условия контрактов, урегулирование споров.

Количество заключаемых контрактов в условиях рыночной экономики из года в год увеличивается, более сложным становится их содержание, ускоряется и сам договорный процесс, которому в немалой степени способствуют современные достижения технического прогресса.

Бурное развитие мировой торговли, усложнение ее содержания усиливают значение единообразных норм, регулирующих один из наиболее распространенных видов сделок - внешне-торговой контракт. Он играет основную роль в международном торговом обороте. Путем его заключения и исполнения осуществляется большая часть внешнеторгового оборота России.

По своему характеру данный контракт связан с правом более чем одного государства, в связи с чем усложняется не только нормативная база его правового регулирования, но и практическое применение. Поэтому возникает потребность пересмотра некоторых устоявшихся правил заключения договоров, которые перестали отвечать запросам современного рынка: необходимо создание инструмента, способного устранить частноправовые препятствия, что обеспечивало бы хозяйствующим субъектам возможность заключения и исполнения внешнеторговых контрактов, несмотря на их национальные различия, а также различия правовых систем, к которым они принадлежат.

Законодательство Российской Федерации не содержит определения ни внешне-торговой, ни внешнеэкономической сделки, хотя сами эти понятия встречаются в текстах многих нормативных актов Российской Федерации. Среди определений внешнеэкономической сделки ключевое место занимает Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. В Венской конвенции под такими соглашениями понимаются договоры, заключенные между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах.

Контракт является основным документом, регулирующим права и обязанности сторон при экспорте товаров. Это документ, оформляющий внешнеэкономическую сделку, в нем содержится письменная договоренность сторон о поставке товара, а именно обязательство продавца передать определенный товар в собственность покупателя и обязательство покупателя принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму.

Контракт оформляется в виде одного документа, подписанного уполномоченными представителями сторон. Следует отметить, что организация может обмениваться с контрагентом документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору. Согласно ст. 434 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ), в этом случае контракт также считается заключенным.

В соответствии со ст. 1209 ГК РФ форма внешнеэкономической сделки, хотя бы одной из сторон которой является российское юридическое лицо, подчиняется российскому праву независимо от места совершения данной сделки.

Внешнеторговый контракт представляет собой коммерческий документ, оформляющий внешне-торговую сделку, в котором содержится письменная договоренность сторон о поставке товара, а именно обязательство продавца передать определенный товар в собственность покупателя и обязательство покупателя принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму.

Важную роль при заключении внешне-торгового контракта играют стандартные условия договора, разрабатываемые отдельными фирмами или объединениями предпринимателей в определенной сфере деятельности.

Использование заранее подготовленных форм договоров, включающих также и общие условия (проформы договоров), в экономике промышленно развитых стран приобрело массовый характер как в отношениях между предпринимателями, так и при оформлении сделок с участием потребителя.

Как показывает практика заключения внешнеторговых контрактов, наряду с очень краткими контрактами, содержащими минимум условий (предмет контракта, включающий наименование и количество товара; цена с указанием базиса поставки; требования к качеству; срок поставки; условия платежа), нередко заключаются многостраничные и достаточно подробные контракты, предусматривающие значительное число дополнительных условий.

Предмет контракта представляет собой основное правоотношение, реализуемое в договоре. Он является существенным условием любого контракта, поскольку без его указания договор считается недействительным, и его роль состоит в том, чтобы по нему можно было определить вид договора.

Цена - это денежное выражение стоимости товара, а в контракте внешнеторговой купли-продажи - одно из его существенных условий. На практике цена согласовывается в основном подписанном документе, а в некоторых случаях - в дополнительных соглашениях, спецификациях и т.д.

Во внешнеторговом контракте определяют, во-первых, общую стоимость предназначенных для поставки товаров по ценам на дату его подписания; во-вторых, наименование и код валюты, в которой оценен товар в соответствии с классификатором валют, используемым для целей таможенного оформления.

При составлении текста контракта сторонам целесообразно точно определять цены поставляемого товара. При этом способ фиксации цены определяется, когда она устанавливается в контракте - в момент его заключения, на протяжении срока его действия или в момент его исполнения.

Поскольку контракт заключается на длительный срок, сторонам приходится дополнительно согласовывать цены на поставляемые товары (по причине инфляции, сезонных колебаний цен, изменения конъюнктуры рынка и т.д.). Такие изменения обычно оформляются протоколом согласования цен, являющимся неотъемлемой частью договора поставки. При этом в каждом последующем протоколе изменение цены согласовывается на часть товаров, оставшихся не отпущенными на дату ее изменения.

В контракте может быть предусмотрено, что стороны согласовывают цену на товары до начала каждого месяца (квартала и т.д.) либо перед отгрузкой каждой партии товаров. В этом случае необходимо определить, кто посылает предложение о цене, в какой срок дается подтверждение, как решаются возможные разногласия. В предусмотренных законом случаях применяются цены (тарифы, расценки, ставки и т.п.), устанавливаемые или регулируемые уполномоченными на то государственными органами. В данном разделе договора следует также определить, что включается в цену товара и что оплачивает покупатель, а какие расходы берет на себя поставщик.

Цена товаров может использоваться как средство стимулирования сторон к надлежащему исполнению обязательств. Для этого в договоре устанавливаются дифференцированные цены или изменяющиеся коэффициенты.

Покупатель обязан оплачивать поставляемые товары с соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных договором поставки. Расчеты по договору поставки могут осуществляться следующим образом: предварительная оплата, оплата по факту, плановые платежи, зачет взаимных требований и т.д.

Расчет наличными деньгами для внешнеторгового контракта нехарактерен. Обычно расчеты осуществляются безналично платежными поручениями, по аккредитиву, чеками, по инкассо, а также в иных формах, предусмотренных законом, установленными в соответствии с ним банковскими правилами и применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота (п. 1 ст. 862 ГК РФ). Если соглашением сторон порядок и форма расчетов не определены, то расчеты осуществляются платежными поручениями (п. 1 ст. 516 ГК РФ).

Конкретная форма расчетов определяет последовательность действий экспортера, импортера и обслуживающих их банков по осуществлению платежа. При этом используются различные платежные инструменты: платежное поручение, платежное требование, платежное требование-поручение, межбанковские расчетные документы, вексель, чек, специальные документы для инициирования перевода. Из этого следует, что каждую форму расчетов можно представить в виде определенной схемы, отражающей хронологическую последовательность операций по осуществлению платежа.

Таким образом, анализ форм и методов платежа позволяет сделать следующие выводы:

- в процессе согласования с иностранным контрагентом условий оплаты российскому экспортеру следует добиваться применения аккре-

дитивной формы расчетов как наиболее оптимальной для своевременного получения выручки. Используя эту форму расчетов, необходимо учитывать разную степень обеспечения надежности платежа и добиваться максимальной степени защиты: открытия безотзывного подтвержденного аккредитива (желательно в российском банке), а при невозможности - настаивать на включении в контракт условия о выплате ему денежных средств с аккредитива, открытого в иностранном банке, против сообщения российского банка о получении от экспортера документов, необходимых для оплаты;

- при использовании в расчетах векселей в случае предоставления коммерческого кредита добиваться включения в контракт условия об обязательном оформлении вексельного поручительства в виде "авалья";

- импортеру по возможности отказываться от авансовых платежей. А если не удастся, то требовать от иностранного контрагента гарантии банка о возврате аванса, если сам иностранный партнер не вернет его в случае неисполнения им своих обязательств;

- из всех форм расчетов для импортера самой предпочтительной является банковский перевод за поставленный товар, затем документарное инкассо и в последнюю очередь - документарный аккредитив.

В разделе "Условие оплаты" целесообразно указывать следующее: наименование и код валюты, в которой будет производиться платеж в соответствии с Общероссийским классификатором валют (далее - ОКВ), используемым для целей таможенного оформления.

Срок поставки товара представляет собой момент, когда продавец обязан передать товар в собственность покупателю или по его поручению лицу, действующему от его имени.

В разделе "Срок поставки" необходимо указывать порядок поставки товаров, т.е. дату завершения поставок и (или) график поставок конкретных партий товара с указанием срока действия контракта, в течение которого должны быть завершены поставки товаров и взаимные расчеты по контракту.

Конкретная дата, когда товар должен быть доставлен продавцом в обусловленный контрактом пункт назначения, определяется базисными условиями поставки. Если поставку предполагается осуществлять несколькими партиями, в контракте должен быть указан период поставки (или срок поставок обычно определяется точно).

Особо в контракте следует указывать право досрочной поставки, поскольку это связано и с досрочной оплатой.

В практике внешнеторгового оборота срок поставки в контрактах определяется чаще всего указанием месяца или квартала, до истечения или в течение которого необходимо поставить товар. Он может определяться и указанием на событие, которое должно неизбежно наступить (например, в период навигации в определенном порту).

В ходе осуществления международной торговли сложились обычаи, которые получили название "базисные условия поставок".

Базисные условия поставки, являясь одним из наиболее важных элементов контрактов внешнеторговой купли-продажи товаров, представляют собой совокупность основных обязанностей контрагентов по транспортировке и страхованию товаров на пути движения их от продавца к покупателю. Они касаются места и момента сдачи товара, момента перехода риска, распределения между сторонами расходов и т.п.

Условие о качестве товара не относится к числу условий, отсутствие которых в контракте препятствует его признанию заключенным, кроме случая, когда это не касается часто совершаемых между контрагентами сделок, предметом которых являются хорошо известные им товары.

Практика свидетельствует о том, что стороны стремятся определить в контракте качество товара. В этом случае качество поставленного товара должно полностью соответствовать договоренности сторон.

В разделе контракта, посвященном срокам его действия, констатируется факт вступления договора в силу (срок контракта следует отличать от срока поставки товаров, которые могут поставляться партиями) и уточняется возможность каждой из сторон права на расторжение контракта путем направления письменного уведомления контрагенту в случае неисполнения последним своих обязательств в полном объеме.

В контракте оговариваются порядок и сроки заявления претензий (выставление рекламаций) покупателем продавцу в связи с несоответствием качества, количества, упаковки поставленного товара условиям контракта, нарушением продавцом сроков, условий поставки и т.д.

Практика торговой деятельности свидетельствует о том, что наиболее распространенными причинами выставления претензии покупателем являются следующие: поставка товаров не в том количестве, которое определено договором; нарушение ассортимента поставленных товаров; поставка товаров ненадлежащего качества и т.д. Перечисленные причины свидетельствуют о ненадлежащем исполнении договора купли-продажи продавцом и выявляются торговой организацией, как правило, при приемке товаров.

Установление претензионного порядка предполагает обращение субъекта защиты к нарушителю с материально-правовым требованием, и лишь после предъявления такого требования субъект защиты приобретает право на обращение с иском в суд, т.е. возможность использования судебной защиты поставлена в зависимость от соблюдения указанного досудебного (претензионного) порядка.

Объективно чем сложнее предполагаемая доарбитражная процедура, тем выше риск ошибки в ее регламентации, поскольку стороны не только не имеют опыта в создании подобных оговорок, но достаточно часто не уделяют им должного внимания. В то же время ответ на вопрос, насколько стороны вправе следовать такой доарбитражной процедуре, точнее, насколько они обязаны ей следовать, в большей степени зависит от формулировок названных условий.

В настоящее время претензионный порядок урегулирования споров регламентируется условиями договора или нормами федерального закона (подзаконного правового акта при условии прямого указания об этом в федеральном законе). Это связано с необходимостью расширения возможностей судебной защиты гражданских прав, а также с тем, что указанный порядок в значительной степени определяется спецификой конкретного обязательства, из которого возникают соответствующие споры. Поэтому сегодня отсутствует и единообразное правовое регулирование претензионного порядка разрешения споров.

При заключении контрактов контрагентам рекомендуется указывать четкий перечень форс-мажорных обстоятельств. Так, обстоятельства непреодолимой силы могут вытекать из следующих событий, перечень которых не является исчерпывающим:

- война, как объявленная, так и необъявленная, гражданская война, бунты и революции, пиратские действия, акты саботажа;
- стихийные бедствия - бури, циклоны, землетрясения, цунами, наводнения, вред, причиненный молнией;
- аварии, взрывы, пожары, уничтожение машин, предприятий и всякого рода оборудования, за исключением незначительных аварий у стороны, в случае если они были вызваны отсутствием запасных частей, износом оборудования и другими обстоятельствами, которые сторона должна была предвидеть при принятии на себя обязательств по договору;
- бойкот, забастовки и локауты, уклонение от труда работников, занятие предприятий и их территорий;

- акты государственных органов государств сторон и иных государств, в том числе местных органов управления и самоуправления, как законные, так и незаконные (за исключением случаев отсутствия у стороны полномочий или специальных разрешений (лицензий), права въезда или нахождения либо согласия, необходимых для исполнения договора, выдаваемых государственными органами).

Ответственность за нарушение контракта в сфере предпринимательства представляет собой предусмотренную законом или соглашением сторон санкцию за совершение правонарушения, связанную с дополнительными обременениями для правонарушителя в виде лишения его субъективных прав или возложения иных дополнительных имущественных обязанностей.

В разделе "Рассмотрение споров" сторонам рекомендуется оговаривать порядок предъявления и рассмотрения неурегулированных претензий, порядок платежей по претензиям, рассмотрение спорных вопросов в арбитраже, а также указывать, правом какого государства будут регулироваться отношения по контракту.

Традиционно разрешение правовых конфликтов осуществляется с помощью правосудия. Однако в сфере внешнеторгового оборота не всегда целесообразно решать возникающие конфликты при помощи суда. Это связано с тем, что рассмотрение спора в государственном суде зачастую связано с многочисленными рисками и трудностями.

Таким образом, в условиях глобализации, которая охватила все сферы жизни общества, меняется содержание международного торгового оборота. Его современными отличительными чертами являются: расширение предметов торговли, возникновение новых мировых рынков валюты и капиталов; появление новых видов контрактов; усиление роли универсальных международных договоров по вопросам торговли, услуг, результатов интеллектуальной деятельности; внедрение в торговлю новых информационных технологий; активизация деятельности международных экономических организаций.

Внешнеторговый контракт - наиболее распространенная юридическая форма внешнеэкономической сделки, опосредующей взаимоотношения российских и зарубежных предпринимателей. Его разработка, выработка условий и составление проекта, заключение и исполнение требуют специальных знаний и навыков, учета специфики внешнего рынка.

Кроме того, данное соглашение, с одной стороны, определяет отношения между продавцом и покупателем товара, а с другой стороны, слу-

жит правовой предпосылкой возникновения иных правоотношений. С момента заключения контракта его сторонам открывается правовая возможность вступить в прямые правоотношения с перевозчиком, кредитными организациями, страховщиками. Каждая часть данной триады есть самостоятельные договоры, имеющие в своем составе иностранный элемент. Только в комплексе, т.е. будучи вместе взятыми, они составляют конструкцию контракта внешнеторговой купли-продажи.

Для реализации контракта внешнеторговой купли-продажи товаров продавец должен провести комплексное исследование рынка и изучить прежде всего:

- 1) конъюнктуру рынка товара, выступающего объектом договора, т.е. выявить осуществляемый и ожидаемый на него спрос, определить уровень цен, а также тенденции их изменения;
- 2) торгово-политические, транспортные и правовые условия работы на рынке, в частности

содержание межправительственных соглашений, регулирующих ввоз товара;

3) систему государственного регулирования внешней торговли в стране-импортере, включая уровень таможенного обложения предлагаемого экспортером товара, нетарифные барьеры-запреты и ограничения, квоты и лицензирование, сертификацию товара, а также законодательство, регулирующее деятельность иностранных фирм в стране покупателя, и т.п.;

4) фирменную структуру рынка, определить организации, которые играют ведущую роль на рынке данного товара и могут быть потенциальными партнерами либо конкурентами, исследовать формы и методы их работы на рынке.

---

1. *Воронова Т.А.* Расчетно-платежные отношения во внешнеэкономической деятельности. М., 2007.

2. *Шалашова Т.А., Шалашов В.П.* Валютные расчеты и бухгалтерский учет валютных операций. М., 2000.

*Поступила в редакцию 07.02.2011 г.*