

ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 339.9: 338.24

В. С. Жариков

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНЫХ РИСКОВ И РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ИСКЛЮЧЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ И ФИНАНСОВЫХ ПОТЕРЬ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

UDC 339.9: 338.24

V. S. Zharikov

THE INVESTIGATION OF POSSIBLE RISKS AND THE ELABORATION OF METHODS OF ELIMINATING MATERIAL AND FINANCIAL LOSSES IN PURSUING FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Аннотация

Приведены результаты исследований проблем, часто возникающих при осуществлении субъектами хозяйствования внешнеэкономической деятельности. Предложена методика исключения возможных материальных и финансовых потерь, убытков и других рисков с учетом рекомендаций международного торгового права. Правильное использование методики позволит значительно повысить уровень надежности и безопасности внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова:

возможные риски; материальные и финансовые потери; внешнеэкономическая деятельность; внешнеэкономический контракт; условия оплаты; условия поставки; претензии; штрафные санкции.

Abstract

The paper presents the results of the research into the problems commonly encountered by business entities while pursuing foreign economic activity. Methods of eliminating possible material and financial losses, damages and other risks in consideration of recommendations of the international commercial law are proposed. The correct application of these methods will enable raising considerably the level of reliability and safety of foreign economic activity.

Key words:

possible risks, material and financial losses, foreign economic activity, foreign trade contract, terms of payment, delivery terms, claims, penalty provision.

В настоящее время развиваются новые формы международных хозяйственных связей, среди которых особое место занимает экспортно-импортная деятельность предприятий и организаций разных форм собственности.

За 20 лет развития рыночных от-

ношений в экономике РБ многие предприятия, в том числе и торговые, сталкивались с такими серьезными проблемами, как заключение контрактов с фирмами, которые оказывались фиктивными, грубое нарушение (невыполнение) договорных обязательств, нане-

сение материального и/или финансового ущерба из-за небрежности или преднамеренных действий партнера и т. д.

Большое количество субъектов хозяйствования малого, среднего и большого бизнеса решают спорные вопросы в хозяйственных и международных арбитражных судах, по отношению к руководителям возбуждаются уголовные дела, проводится конфискация имущества.

Большую часть рисков можно исключить еще на стадии подготовки контракта, до его подписания. Большинство предприятий пользуется так называемыми типовыми контрактами, которые не предназначены для защиты интересов одного из партнеров (либо продавца, либо покупателя). Исходя из 20-летнего опыта работы автора в области международных связей, предлагается к использованию методика для исключения материальных и финансовых рисков, которая базируется на основных положениях международного торгового права [1].

1. Как проверить юридическую дееспособность предполагаемого партнера по сделке? Практически все представители иностранных фирм при первых контактах предъявляют лишь визитные карточки, но всем известно, что любую визитку можно изготовить мимоходом – в аэропортах, на вокзалах и других местах, а это значит, что она не является документом. Кроме того, следует учесть, что некоторые западные предприятия, такие как Общество гражданского права (Австрия), Общество гражданского кодекса (Германия), Простое общество (Швейцария), Открытое торговое товарищество (Австрия, Германия), Полные товарищества (Швейцария), вообще не являются юридическими лицами. В деловых связях с такими представителями возникает в лучшем случае неопределенность, а в худшем – материальный и финансовый ущерб. Поэтому для проверки юридической дееспособности международному

менеджеру следует:

– попросить иностранного партнера представить выписку из торгового реестра своей страны о юридической регистрации фирмы или копию устава фирмы, заверенную нотариусом, если партнер представляет юридическое лицо;

– предложить иностранному партнеру представить доверенность, заверенную нотариально, на осуществление коммерческой сделки от имени общества или товарищества, если иностранный партнер представляет не юридическое лицо;

– попросить иностранного партнера представить рекомендательное письмо банка, в котором находится расчетный счет, если необходимо проверить платежеспособность партнера.

2. Как избежать риска и будущих потерь при заключении контракта? Прежде всего необходимо тщательно проанализировать текст будущего контракта. Например, даже в первых разделах «Наименование контракта», «Договаривающиеся стороны» и «Предмет контракта» имеются определенные риски. Лучше всего готовить текст контракта самому, а не анализировать чужой. Следует учитывать, что отсутствие наименования договора (купли-продажи, товарообменный и т. д.) не противоречит законности. Очень многие предприятия теряют десятки дней, чтобы разыскать свои товары на перевалочных, перегрузочных пунктах и складах временного хранения. Чтобы избежать риска случайной потери, невозврата товаров, необходимо присваивать номера контрактам в соответствии с рекомендациями международного торгового права [1]. Например:

Контракт № 112/14789771/12/17,

где 112 – код страны-получателя товара (в данном случае – это Беларусь); 14789771 – код ОКПО предприятия; 12 – год заключения контракта (текущий год); 17 – номер по журналу реги-

страции договоров у юриста или в отделе маркетинга на предприятии.

Так как каждая грузовая единица (место) должна маркироваться, то только по одному этому номеру всегда можно найти, кому принадлежит товар.

Чтобы обеспечить юридическую дееспособность договоров, их должны подписывать первые руководящие лица субъектов хозяйствования, те, кому это право предоставлено уставом предприятия. На практике очень часто их подписывают заместители директоров или вовсе руководители подразделений, в результате контракт считается юридически недееспособным. В этих случаях необходима специальная оговорка. Например:

ОАО МПО «Химволокно» (г. Могилев, Республика Беларусь), именуемое далее «Покупатель» в лице генерального директора предприятия господина И. И. Иванова, действующего на основании Устава предприятия, с одной стороны, и немецкая фирма Henkel KGaA (г. Дюссельдорф, Германия), далее именуемая «Продавец» в лице начальника отдела восточноевропейских продаж господина Е. Арндта, действующего на основании доверенности № ... от ... (числа), являющейся неотъемлемой частью настоящего контракта, с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем и т. д.

Доверенность должна быть нотариально заверенной, и контракт считается юридически дееспособным.

В разделе «Предмет договора» обычно указывают:

Продавец продал, а Покупатель купил товар по количеству и характеристике, отраженным в Приложении № 1 (или Спецификации № 1), являющимся неотъемлемой частью настоящего договора.

Обязательно должна быть указана общая стоимость договора не только цифрами, но и прописью, т. к. большин-

ство контрактов подписывается с помощью электронной или факсимильной связи и, как следствие, возможны искажения цифр, например, вместо цифры «8» может появиться цифра «3».

3. Какая самая важная часть контракта и где содержатся финансовые риски и угрозы? Самую важную часть контракта составляют разделы «Цена и условия платежа», «Сроки исполнения обязательств, просрочки, односторонний отказ от договора» [2].

Цена должна быть указана за единицу товара, при этом необходимо выбрать валюту контракта и валюту платежа. Если валюта контракта отличается от валюты платежа, то надо четко указывать, по курсу какой биржи (белорусской, немецкой, английской и т. д.) будут производиться платежи.

Проанализированы возможные риски и угрозы при выборе условий платежа.

Поставка на открытый счет. Продавец направляет вместе с товаром или позже, но не ранее счет-фактуру для оплаты покупателем. В таком случае продавец подвергает себя огромному риску.

Риски продавца:

- не получить оплату вообще или получить частичную;
- не вернуть товар.

Например, пострадало одно из могилевских предприятий, которое в соответствии с заключенным договором поставило большую партию мясной продукции своему российскому контрагенту в г. Псков. Затем почти 2,5 года начальник отдела сбыта и коммерческий директор пытались «выколотить» оплату, подвергаясь угрозам, но безрезультатно. Предприятие было вынуждено уплатить крупную сумму штрафных санкций.

Риски можно было устранить следующим образом:

- потребовать еще до подписания контракта от покупателя предостав-

ления банковской гарантии (хотя бы того банка, где находится расчетный счет покупателя) об оплате этих средств банком. Если покупатель отказывается предоставить такую гарантию, то возможны обман, нанесение ущерба и возникновение материальной ответственности вплоть до уголовной;

– применить оговорку о переходе права собственности на товар;

– применить оговорку о непредоставлении покупателю права на «сконто» (пример оговорки: «Покупатель производит оплату простым банковским переводом не позже 24 банковских дней после получения товара без предоставления сконто»). Иначе контрагент может произвести оплату в течение 2...3 дней за вычетом 2...3 % стоимости суммы, подлежащей к оплате, и это будет весьма проблематично оспорить.

Риски покупателя:

– получить некачественный товар и/или с недостачей и просрочкой;
– вообще не получить товар.

Указанные риски устраняются путем применения оговорки о выставлении претензии по качеству, количеству и срокам поставки в редакции, защищающей интересы покупателя.

Предоплата. Продавец выставляет покупателю счет-проформу, и покупатель делает предоплату. В этом случае очень большой риск несет покупатель.

Риски покупателя:

– вообще (или частично) не получить товар;
– не вернуть свои деньги.

Одно из крупных мясоперерабатывающих предприятий Могилевской области заключило с определенной украинской фирмой контракт на поставку большой партии говяжьих полутуш свежемороженых I категории со 100-процентной предоплатой. Украинская сторона поставила условие о том, что предоплата должна идти простым банковским пере-

водом через один московский банк, затем через киевский и далее на расчетный счет поставщика в областной филиал. Руководители белорусского предприятия, чувствуя угрозу, решили проверить качество продукции и посетить склады поставщика. Как потом выяснилось (в ходе уголовного расследования против руководителей белорусского предприятия), представители поставщика показывали чужие склады, а сама украинская фирма была зарегистрирована по утерянному паспорту. Деньги прошли через московский и киевский банки, а затем и по многим украинским.

Самым надежным способом устранения такого риска является применение оговорки в контракте об обязанности продавца предоставить покупателю (до начала поставок) банковскую гарантию о возврате финансовых средств, если груз не будет поставлен в определенный срок после оплаты. Если продавец отказывается предоставить такой документ, то это значит, что риск быть обманутым увеличивается многократно.

Риск продавца при 100-процентной предоплате: получить претензии по качеству, количеству и срокам поставки. Риск устраняется оговоркой о выставлении претензии по качеству, количеству и срокам поставки (редакция в интересах продавца).

Аккредитив. Эту форму платежа следует использовать, когда ни продавец, ни покупатель не знают друг друга и не хотят рисковать. Однако в интересах продавца необходимо предусматривать безотзывность, неделимость, документарность, гарантированность аккредитива. Аккредитив – это взятое банком обязательство оплатить поставку товара после предъявления заранее оговоренных документов, таких как, например, международная товарно-транспортная накладная (CMR), счет-фактура (инвойс), сертификат происхождения и др. Аккредитивная форма оплаты является

одной из самых надежных, но одновременно и дорогой из-за оплаты услуг банку.

Инкассо по предъявлению документов. Эта форма платежа по надежности не уступает аккредитивной, но все же при ее осуществлении имеются риски. Продавец товара поручает банку после отгрузки товара предъявить покупателю вместе с транспортными документами счет к оплате. Если покупатель отказывается платить, то документы ему не передаются, и он не может им распорядиться. Но в этом случае во избежание рисков и потерь необходимо принять решение, что делать с товаром. Лучше всего переадресовать товар альтернативному покупателю (опытный продавец всегда должен иметь одного или несколько таких покупателей) в этой стране или регионе или вернуть товар на склад продавца. Таким образом будет сохранена стоимость товара и потеряны только транспортные издержки, которые по большинству товаров обычно составляют 5...7 % от стоимости товара.

Комбинированные условия платежа. Платеж осуществляется как часть предоплаты (в интересах продавца – как можно большую часть (до 90 %), в интересах покупателя – как можно меньшую (до 50 %)), а оставшаяся часть – после доставки и получения товара покупателем.

4. Как «разорвать» контракт в одностороннем порядке и прекратить поставки товаров? Обычно сроки поставки оговариваются в договоре. Опасность в том, что если однозначной договоренности нет, то покупатель может потребовать поставки товара в любое удобное для него время. Поэтому необходимо устанавливать выгодные для себя сроки поставки с учетом возможных угроз и неприятностей.

Необходимо учитывать, что покупатель может разорвать сделку в одностороннем порядке только в том случае,

если в контракте имеется следующая оговорка: *«В случае просрочки поставки товара по вине продавца в течение нескольких (например, 5) дней после срока, указанного в контракте, настоящий контракт считается «разорванным» в одностороннем порядке и теряет юридическую силу»*. При просрочке по вине продавца покупатель имеет право [2]:

- назначить соответствующий дополнительный срок поставки или расторгнуть договор;

- назначить краткий дополнительный срок и вынести предупреждение об отказе от поставок в течение установленного срока;

- настоять на выполнении договорных условий и потребовать от продавца возмещения убытков из-за несоблюдения сроков поставки по вине продавца.

5. Какие имеются методы по исключению рисков, касающиеся таких разделов, как «Упаковка, транспортировка, страхование», «Переход права собственности»? Если в отношении упаковки товара не было специальной договоренности, то продавец может ее обеспечить на свой выбор. При существенной стоимости упаковки в интересах продавца необходимо оговорить ее в контракте отдельно от стоимости товара или специально добавить к цене товара. В интересах покупателя лучше всего применять оговорку в следующей редакции: *«В цену товара входит стоимость самого товара, а также его упаковки и маркировки»*. Таким образом, как бы не замечается стоимость упаковки.

Величина возможных рисков и финансовых потерь при транспортировке грузов зависит от условий поставки в соответствии с INCOTERMS (интернациональные коммерческие термины), где кратко обозначаются условия поставки. Например, многие белорусские предприятия, подведомственные Мини-

стерству сельского хозяйства и продовольствия, вынуждены были уплатить существенные штрафные санкции из-за элементарных ошибок, когда указывали в контрактах условие поставки – «**Франко-склад продавца (EXW)**», при этом несли все расходы и выполняли всю работу по затаможиванию грузов на экспорт, т. к. иностранные фирмы-покупатели практически никогда не занимаются этим.

Необходимо четко осознавать, что условие «**Франко-склад продавца**» в соответствии с INCOTERMS может быть только «EXW» (все расходы: погрузка, затаможивание, транспортировка, страхование и растаможивание – ложатся на покупателя), а в понимании белорусских предпринимателей – еще и «**FCA**» (расходы по передаче груза перевозчику, в том числе по погрузке товара на складе продавца и по затаможиванию ложатся на продавца, а остальные затраты (по транспортировке, страхованию и растаможиванию) ложатся на покупателя).

В соответствии с мировой практикой комплекс работ по затаможиванию обычно выполняет продавец. Поэтому во избежание штрафных санкций белорусский экспортер-продавец должен указывать условие поставки не просто «**Франко-склад продавца**», а еще и обозначение «**FCA**».

Некоторые предприятия, не имеющие достаточного опыта во внешнеэкономических связях, используют условие поставки «**Франко-граница**». Например, при условии поставки «**DAF-BREST**» все расходы на погрузку, затаможивание, транспортировку, страховку до Бреста ложатся на белорусского продавца-экспортера, а от Бреста до места назначения (склада покупателя) на иностранной территории (транспортировка, страхование и растаможивание и разгрузка) – на покупателя.

Умелое использование предлагаемой автором методики позволит не только избежать возможных материаль-

ных и финансовых потерь, но и получить существенную валютную выгоду при осуществлении экспортно-импортной деятельности. Для белорусских предприятий-экспортеров самым выгодным условием поставки является «**Франко-склад покупателя**», например, «**CIP-HAMBURG**». Несмотря на то, что все расходы (на погрузку, затаможивание, транспортировку и страхование) до Гамбурга ложатся на продавца и лишь растаможивание на покупателя, продавец может сэкономить или получить дополнительный валютный доход не менее 2,5...3,0 тыс. евро на каждом рейсе автофургона при перевозке груза весом около 20 т. Во-первых, к валютной цене товара добавится валютная стоимость доставки товара на склад покупателя, во-вторых, известно, что при использовании отечественных транспортно-экспедиционных фирм доставка груза за один рейс (например, из Беларуси в Германию) в среднем стоит не более 0,9 тыс. евро, а за такой же рейс, выполненный немецкой фирмой, придется заплатить около 2,0...2,5 тыс. евро.

В общем случае страхование доставки груза можно обеспечивать с помощью страховых компаний, однако это целесообразно, если для транспортировки не используется транспортная фирма, входящая в международную ассоциацию автоперевозчиков (например, в БАМАП), или стоимость груза превышает 50 тыс. долл. Если перевозки осуществляются по карнет-тиру, то страхование груза обеспечивается автоматически транспортной фирмой в размере до 50 тыс. долл. Можно также страховать доставку груза по специальному соглашению с транспортной фирмой в размере до 200 тыс. долл.

Экспортеры-продавцы, согласившиеся на оплату стоимости поставленного товара после его получения покупателем (условия платежа «Поставка на открытый счет»), должны знать, что в контракте **обязательна** оговорка: «**Пра-**

во собственности на товар переходит от продавца к покупателю после оплаты всей стоимости товара». Особенно это важно для решения споров в хозяйственных и международных арбитражных судах. В таком случае покупатель не может распорядиться товаром (например, перепродать) до момента его оплаты. Практически все фирмы, пострадавшие от недобросовестных партнеров-неплательщиков, выигрывают судебные процессы, используя эти оговорки. В интересах же покупателя их можно не предусматривать. Обычно, если нет оговорки о переходе права собственности на товар, это право переходит от продавца к покупателю в момент передачи товара [1].

6. Каковы возможности устранения штрафных санкций за невыполнение обязательств по контракту?

Иногда нарушение сроков выполнения обязательств происходит вовсе не по вине партнера по бизнесу или стихийных бедствий, а совершенно по иным обстоятельствам. Поэтому, чтобы избежать непредвиденных рисков, можно в разделе «Форс-мажор» предусматривать следующее: *«К форс-мажорным обстоятельствам, кроме стихийных бедствий, относятся забастовки, критические изменения погодных условий, запрет вышестоящих органов на экспорт продукции».* Кстати, такая оговорка, как запрет вышестоящих органов на экспорт продукции, помог одному из белорусских предприятий законным образом прервать контракт с недобросовестным иностранным партнером. Наличие забастовок, критических изменений погодных условий (например, падение температуры за ночь с +3 до -30 °С) должно подтверждаться актами третьей стороны, например, торгово-промышленными палатами.

7. Как избежать штрафных санкций, материальных и финансовых потерь из-за претензий по качеству товара? Кроме условий платежа,

важным является вопрос по качеству поставляемых товаров. Исходя из многолетней практики осуществления экспортно-импортной деятельности, рекомендуется во всех экспортных контрактах белорусским партнерам указывать, что качество должно отвечать требованиям отечественных нормативных документов, таких как ГОСТ, СТБ, ТУ; при импорте в контрактах предусматривать уровень качества товара в соответствии с международной системой стандартов ISO или национальными стандартами, например, DIN (немецкий промышленный стандарт). Если продукт не стандартизован, то, как правило, совместной комиссией из представителей продавца и покупателя выбирается два образца, которые пломбируются и хранятся по одному у продавца и у покупателя.

При недобросовестной поставке товара покупатель имеет право требовать:

1) *аннулирования контракта* (при обнаружении, как правило, серьезных и неустранимых дефектов);

2) *понижения цены* (при обнаружении несущественных и устранимых дефектов). Для белорусских экспортеров нежелательно предусматривать эту оговорку «понижение цены». В случае снижения цены необходимо иметь акт экспертизы качества товара, заверенный нейтральной организацией от иностранного партнера, например, торгово-промышленной палатой страны-получателя товара, а не службой контроля качества иностранного партнера по договору;

3) *исправления дефектов*. Применяется при обнаружении существенных или несущественных, но устранимых дефектов;

4) *дополнительную поставку с целью замены некондиционного товара*. Для белорусских экспортеров необходимо предусмотреть возврат некондиционного товара назад, т. к. невозможно будет доказать контролирующим органам правоту своих действий;

5) *дополнения недостающих товаров*. Для белорусских экспортеров важно в этом случае потребовать от своего зарубежного партнера акт о недостатке, обязательно заверенный нейтральной организацией.

Покупатель может после того, как он потребовал на законных основаниях исправления дефектов, задержать оплату до полного устранения дефекта.

Автором рекомендуется применять следующий текст оговорки по качеству, количеству и срокам поставки в интересах продавца, позволяющий исключить возможные материальные и финансовые потери:

Покупатель имеет право предъявлять претензию по качеству, количеству, срокам поставки в течение ... дней (как можно меньше, например, не более 20 дней) после получения товара, при этом претензия должна быть подкреплена актом независимой третьей организации (например, торговой-промышленной палатой).

Эта же оговорка в интересах покупателя имеет вид:

Претензия по качеству, количеству и срокам поставки может быть представлена покупателем в течение ... дней (как можно больше, например, 30 дней) после получения товара, при этом претензия должна быть подкреплена актом приемки товара, подписанным комиссией, состоящей из представителей покупателя и продавца. Представители продавца должны прибыть не позднее ... дней (как можно меньше-го количества дней) с момента получения претензии, в противном случае акт подписывается в одностороннем порядке.

Однако при осуществлении экспортно-импортной деятельности с дальним зарубежьем белорусским импортерам все-таки лучше составлять акты о претензиях по качеству, количеству и

срокам поставки с участием представителей Белорусской торгово-промышленной палаты, что соответствует международному торговому праву.

8. Как решать спорные вопросы по возмещению убытков, применению штрафных санкций? Возмещение убытков означает реализацию законного права на компенсацию ущерба, который несет один из участников договора, если налицо такие предпосылки [2], как *причинность* (поведение стороны по договору вызывает серьезные упреки – ущерб возник из-за небрежности или преднамеренных действий партнера), *незаконность* (поведение стороны по договору должно нарушать существующее законодательство и/или обязательство по договору), *вина* (поведение стороны по договору вызывает серьезные упреки).

Определение величины ущерба на стадии заключения контракта в большинстве случаев затруднено и требует больших расчетов, поэтому партнеры часто договариваются о введении конвенционального штрафа, размеры которого не зависят от масштаба реально возникших убытков и могут быть установлены вне зависимости от них. Например, это могут быть штрафы, составляющие 0,5 % от неоплаченной суммы за каждый день просрочки платежа покупателем или от стоимости непоставленного товара продавцом.

Можно использовать такую высокоэффективную оговорку: «*Право на возмещение убытков пострадавшей стороне по договору распространяется не только на реально нанесенный ущерб, но и на упущенную выгоду*». Эту оговорку необходимо применять только в тех случаях, когда она не может быть использована против разработчика контракта, т. к. величина упущенной выгоды может превышать сумму реального ущерба в десятки и сотни раз.

9. Где лучше всего судиться? Все международные договоры должны пре-

дусматривать решение спорных неурегулированных вопросов между партнерами в международных арбитражных, а не в хозяйственных судах. Во избежание больших расходов, тенденциозного отношения рекомендуется предусматривать решение спорных вопросов, по которым не достигнуто согласие путем консультаций и переговоров в следующих судах:

– в Международном арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Республики Беларусь, г. Минск (это самый лучший вариант для белорусских субъектов хозяйствования, занимающихся внешнеэкономической деятельностью);

– в Международном арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации, г. Москва (все документы и сам судебный процесс на русском языке, судебные издержки невелики, близкое месторасположение, благосклонное отношение к белорусским предприятиям);

– в Международном арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Республики Польша, г. Варшава (исковое заявление и все документы можно предоставлять на русском языке, судебные издержки невелики, близкое месторасположение);

– в Международном арбитражном институте Швеция, г. Стокгольм (самые низкие судебные издержки, однако исковое заявление и все документы должны быть на шведском или английском языке);

– в других международных арбитражных судах Парижа, Нью-Йорка, Лондона и т. д. (документы на иностранных языках, судебные издержки гораздо выше, чем в предыдущих вариантах и т. д.).

10. Как уменьшить или исключить текущие финансовые потери при исполнении контрактных обяза-

тельств? Одной из главных частей среди текущих финансовых потерь по исполнению контракта являются затраты на оплату комиссионных обслуживающим банкам по переводу денежных средств. Можно исключить или уменьшить эти потери путем применения оговорки о том, что эти расходы несет контрагент по договору или, в крайнем случае, они делятся пополам между плательщиком и получателем денежных средств. Кроме того, могут возникнуть и другие дополнительные расходы: оплата проезда автомобиля на платных участках дорог; услуги санитарного, фитосанитарного контроля; въезд транспортного средства с грузом на отдельные территории и т. д. Исходя из предлагаемой автором методики белорусским экспортерам, во избежание этих дополнительных потерь, рекомендуется применять следующую оговорку: *«Все расходы и сборы по исполнению настоящего контракта на территории продавца несет продавец, вне территории продавца – покупатель»*. Во избежание проблем и недоразумений по исполнению обязательств по договору желательно также применять важную оговорку: *«Все изменения и дополнения к настоящему контракту выполняются в письменном виде»*. Вышеперечисленные оговорки лучше всего помещать, «прятать» в последнем разделе контракта «Общие условия заключения сделки».

Предлагаемая автором методика является достаточно универсальной и может использоваться при осуществлении экспортно-импортной деятельности любых предприятий и организаций. Все десять вышепредставленных элементов методики прошли апробацию в течение 20 лет практической деятельности и подтвердили свою высокую действенность, достаточную надежность и эффективность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Хойер, В.** Как делать бизнес в Европе: пособие для сотрудников внешнеторговых организаций / В. Хойер. – М. : Прогресс, 1990. – 253 с.
2. **Шмиттгофф, К.** Экспорт: право и практика международной торговли : пер. с англ. / К. Шмиттгофф. – М. : Юрид. лит-ра, 1993. – 512 с.

Статья сдана в редакцию 8 февраля 2012 года

Виктор Сергеевич Жариков, канд. экон. наук, доц., Белорусско-Российский университет.
Тел.: 8-0222-31-06-00.

Viktor Sergeevich Zharikov, PhD, Associate Professor, Belarusian-Russian University. Tel.: 8-0222-31-06-00.