

ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАБОТЫ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ



Игорь Гусев,
старший юрист Поволжской
дирекции юридической
фирмы «Вегас-Лекс»

Мы только кажемся себе цивилизованными. На самом деле мир жесток, а люди безжалостны. Они могут вам улыбаться, но за улыбками прячется желание вас прикончить. Даже друзья рады нанести удар в спину. Враги и того хуже! Вы должны уметь защищаться. Мой девиз: «Нанимай лучших — и не доверяй им ни в чем».

Дональд Трамп

В настоящее время, в век глобализации и взаимного проникновения экономик развитых и развивающихся государств, деятельность бизнеса невозможна без проведения внешнеторговых операций и обмена технологиями. Потоки капиталов не имеют государственных границ и направлены на устойчивое воспроизводство, множась и увеличиваясь в объемах. Такое движение приводит к интеграции зарубежного капитала в российские компании и наоборот.

Обе стороны бизнес-процесса с опаской поглядывают на такое взаимодействие. Хотя, российские компании, нередко пренебрегают рисками при выходе на зарубежные рынки, вступая в договорные отношения с иностранными компаниями, мотивируясь быстрым получением прибыли.

Зарубежные предприниматели отнюдь не спешат на российские просторы и порой имеют смутное представление о реальном состоянии бизнеса и экономики России.

С одной стороны это вызвано финансовым кризисом, который породил осторожность в их действиях, с другой, неустойчивость как политической, так и экономической системы России. Негативное восприятие подогревается запаздыванием модернизации экономики и низким контролем за управлением ею.

Желание руководства страны по ускорению темпов модернизации, созданию благоприятного инвестиционного фона, встретило неповоротливость административного аппарата, «чуждость» и бюрократичность устоявшейся системы, а также фактическую невозможность восприятия изменений как таковых.

Расширение рынков сбыта и производства, необходимость в оборудовании и технологиях выталкивает российские компании на «волне развития» на зарубежные рынки.

В настоящее время функционирование и развитие бизнеса практически невозможно без взаимодействия с зарубежными партнерами, посредством общения с которыми возможно приобретение иностранного опыта и технологий.

При этом в большинстве случаев российские компании не понимают как взаимодействовать с иностранными представителями, как проводить с ними переговоры и улавливать нюансы законодательства страны партнера с российским правом. А самое главное как проверить потенциального партнера на добросовестность, чтобы планируемая прибыль от сделки не превратилась в сплошные убытки.

В такой ситуации не стоит полагаться на свои силы и доверять правовой анализ «чистоты» зарубежного партнера профессионалам, специализирующимся в данной отрасли. Затраты на консультантов с лихвой

окупятся Вашим спокойствием и полным пониманием правовой природы контрактных отношений.

Реализация контрактов с зарубежными партнерами и проведение внешнеторговых операций всегда вызывает множество вопросов. Например, различие между законодательствами стран участников контракта, таможенное оформление товара, подсудность споров по контракту, распространение права стран участников контракта на условия договора и многое другое.

Особое внимание, следует уделить требованиям валютного законодательства и надлежащему оформлению сделки с зарубежным партнером. Все это позволит избежать рисков возникновения убытков, связанных с неисполнением требований валютного законодательства.

Однако даже крупные участники внешнеэкономической деятельности, несмотря на многолетний опыт работы с иностранными коллегами допускают ошибки и погрешности при формировании условий зарубежных контрактов.

Поэтому уже на стадии проведения переговоров с потенциальным контрагентом целесообразно установить, какой статус будет иметь планируемый к заключению контракт. Является ли данный контракт внешнеэкономическим. Определить правовой статус партнера и его финансовое положение, при возможности получить от него максимум учредительных документов.

Для понимания, к внешнеэкономической деятельности относится деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью. Деятельность между российской и иностранной компанией по поставке товаров, при которой не происходит импорта и экспорта, уже не относится к внешнеэкономической. Отсутствует такой статус и у договоров займа, в связи с не упоминанием их в законе.

В то же время договор, заключенный между российским и иностранным лицом, считается внешнеэкономическим даже в том случае, если услуги оказываются на территории РФ.

Четкое определение статуса контракта необходимо для предотвращения нарушения законодательства о валютном регулировании, которое предусматривает оформление паспорта сделки при валютных операциях. Срок оформления паспорта сделки, в соответствии с Инструкцией Банка России, ограничен датой первой валютной операции по контракту.

Иногда возникают ситуации, когда контракт, заключенный с филиалом компании, который зарегистрирован на территории РФ, также требует оформления паспорта сделки. Такая ситуация возможна, когда контрагент при заключении контракта либо забыл сообщить, либо скрыл информацию о правовом статусе головной компании. Внешне определить заключение сделки с нерезидентом практически невозможно — юридический адрес и налоговый учет на территории РФ, расчеты в рублях и через российские банки.

В этом случае, важно уметь читать КПП такого контрагента. Так при постановке на учет иностранной организации пятый и шестой знаки в структуре кода причины постановки на учет могут принимать значения от 51 до 99.

Не оформление паспорта сделки с контрагентом чревато привлечением должностных лиц и самого общества к административной ответственности в размере от 4 000 до 5 000 рублей с должностных лиц; от 40 000 руб. до 50 000 рублей с самого общества.

Помимо рисков, вытекающих из исполнения договора, не стоит забывать о налоговой и таможенной составляющей деятельности с иностранным контрагентом. Такая сфера правоотношений имеет свои особенности, которые также следует учитывать при заключении контракта.

Традиционно, при сделках с иностранным контрагентом, наибольшее количество налоговых споров связано с правомерностью применения налоговых вычетов по налогу на добавленную стоимость, при отсутствии в договоре налоговой оговорки.

Налоговой оговоркой является указание в договоре с иностранным контрагентом, что местом реализации работ, услуг является российская территория. А суммы НДС, исчисленные и уплаченные российским налоговым агентом со стоимости выполненных иностранным исполнителем услуг, увеличивают стоимость контракта.

Для минимизации совокупности рисков, вытекающих при заключении и исполнении контракта с иностранными контрагентами, важно учитывать все особенности как иностранного, так и российского законодательства. При выборе своих контрагентов возникает необходимость адекватной оценки их деятельности, возможностей и добросовестности.

Российские организации должны более уверенно и активно защищать свои позиции во взаимоотношениях с зарубежными партнерами. А для этого необходимы практические знания в области договорного права и международных отношений.

Неоценимую помощь в этом могут оказать внешние консультанты, которые проведут комплексную экспертизу сделки (Legal due diligence), ответят на поставленные клиентом вопросы, выявят риски планируемой сделки и предложат способы их минимизации. Помимо прочего, полученное по результатам проверки заключение, будет являться объективным инструментом для изменения условий контракта и лоббирования своих интересов.

Важно понимать, что каждая из сторон сделки желает получить от сделки максимум прибыли и заранее предотвратить риски, которые могут вытекать из договора.

При заключении контракта не стоит забывать, что любой контракт — это паритет взаимовыгодных условий участников сделки. Стороны должны быть поставлены в одинаковое положение, без каких-либо преимуществ для одной из сторон. Только в этом случае, сотрудничество может быть перспективным и взаимовыгодным. NB

Помимо рисков, вытекающих из исполнения договора, не стоит забывать о налоговой и таможенной составляющей деятельности с иностранным контрагентом. Такая сфера правоотношений имеет свои особенности, которые также следует учитывать при заключении контракта.