

ИССЛЕДОВАНИЕ РИСКОВ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК МЕЖДУ РОССИЕЙ И КИТАЕМ

Рассматриваются риски внешнеторговых сделок между Россией и Китаем в системе внешнеэкономической деятельности. Приводятся рекомендации по ведению внешнеторговых сделок с Китаем с целью повышения эффективности двусторонних взаимовыгодных отношений.

Ключевые слова: риск, внешнеторговые сделки.

Актуальность данной работы определяется настоящей необходимостью глубокого изучения внешнеторговых взаимоотношений и коммуникаций между Россией и Китаем с целью повышения эффективности двустороннего сотрудничества. В качестве объекта выступают риски внешнеторговых сделок. Практическая значимость работы состоит в конкретных предложениях и рекомендациях по ведению эффективной двусторонней коммуникации с целью реализации успешных внешнеторговых сделок между Россией и Китаем.

Выгодное географическое положение, развитая логистическая сеть, доступность таможенных согласований обуславливают активное деловое сотрудничество России и Китая. Но нередко на пути установления добрососедского сотрудничества возникают правовые риски, с которыми могут столкнуться российские компании при согласовании условий внешнеторговых сделок. Знание правовых аспектов внешнеэкономической деятельности с КНР позволит избежать неоправданных расходов и неожиданных затрат. Немаловажное значение имеет и знакомство с особенностями китайской деловой культуры и учет их при ведении переговоров.

Рассмотрим подробнее источники возникновения рисков при заключении внешнеторговых сделок между Россией и Китаем (см. рисунок).

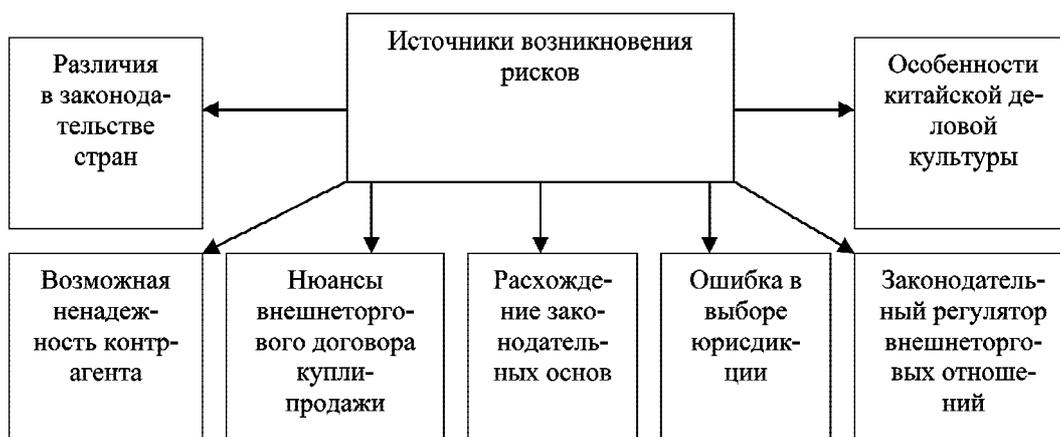
Различия в законодательстве стран. Одним из самых серьезных правовых рисков, с которым сталкиваются предприниматели из разных юрисдикций, являются различия в законодательстве разных государств при регулировании одних и тех же юридических вопросов. В жажде скорейшего получения прибыли предприниматели недо-

статочно внимательно относятся к первоначальному этапу двусторонних отношений, а именно к этапу согласования условий контракта. Отсюда и возникают нелепые трудности и неожиданные последствия.

Возможная ненадежность контрагента при торговле с КНР. «Существующий в Китае разрешительный порядок участия предприятий во внешнеэкономической деятельности существенно сужает круг субъектов, имеющих право заключать сделки международной купли-продажи. Поэтому необходимо проверять правовой статус предприятия иностранного контрагента и его финансовую и коммерческую надежность, а также правильность оформления и объем полномочий представителей иностранного контрагента на проведение ими переговоров и подписание сделок согласно учредительным документам и доверенностям» [1]. До недавнего времени это было острой необходимостью, так как напрямую могло влиять на решение российской налоговой инспекции о возмещении экспортного НДС.

Нюансы внешнеторгового договора купли-продажи. Внешнеторговый договор купли-продажи – это согласованный сторонами коммерческий документ, по которому продавец обязан предоставить товар в собственность покупателя, а покупатель обязан принять и оплатить товар. Непременным условием договора купли-продажи является переход права собственности на товар от продавца к покупателю. Договор составляется в письменной форме на двух языках; каждый экземпляр имеет юридическую силу.

Проблема общего языка важна еще на стадии переговоров, если переговоры ведутся на различных языках.



Источники возникновения рисков при заключении внешнеторговых сделок с Китаем

Важно не только хорошее знание языка, но и правильный выбор и подготовка переводчика, владеющего одинаково хорошо и иностранным, и родным языком, обладающего высокой языковой культурой и умением ощутить языковые нюансы, нечеткое понимание которых может привести к серьезным недоразумениям. А хорошее знание иностранного языка, напротив, упростит процедуру согласования и подписания условий внешнеторгового контракта, расположит к себе партнера, отмечающего стремление сотрудничающей стороны найти общий язык.

Расхождение законодательных основ. «В законодательстве Китая, например, отсутствуют легальные определения терминов «оферта» и «акцепт», что грозит возможными негативными последствиями. Законы КНР не содержат также указаний на признаки, позволяющие провести различие между офертой и вызовом оферты.

Крайне не рекомендуется российским предприятиям заключать договор международной купли-продажи (внешнеторговой поставки) по факсу. Дело в том, что применимая к таким соглашениям Венская конвенция 1980 г. под письменной формой понимает только сообщения по телеграфу и телетайпу, а высший судебный орган России, рассматривающий экономические споры, в одном из своих решений определил, что если Конвенция из электронных средств связи называет только два вышеуказанных, то телефонная связь в этот перечень не попадает» [1].

Ошибка в выборе юрисдикции. Избрание неадекватной юрисдикции для разрешения спора, равно как и неадекватного применимого материального права, может привести к тому, что затраты на тяжбу станут сопоставимыми с суммой убытков либо значительно превысят ее, притом что результат рассмотрения спора предугадать практически невозможно. Поэтому выработка максимально корректной формулировки арбитражной оговорки и оговорки о применимом праве является, пожалуй, ключевым моментом при проектировании условий договора необходимо серьезно задумываться о последствиях выбора того или иного суда и применимого права. В результате выявленных потенциально применимых право порядков необходимо проверить положения договора на соответствие нормам потенциально применимого права, которое будет избрано в случае возникновения конфликта между сторонами контракта. Вести диалог «на равных» с иностранным контрагентом, как правило, искушенным в специфике экспортно-импортных операций, возможно только при участии специалистов в этой сфере. Поэтому на этапе согласования условий договора целесообразно привлекать профессионалов.

Законодательный регулятор внешнеторговых отношений России и КНР. В современной торговле основным правовым регулятором внешнеторгового обмена между разными государствами стали Инкотермс-2000 (Международные правила толкования торговых терминов) и Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. Однако еще совсем недавно торговля между странами, входящими в «социалистический» лагерь, регламентировалась общими условиями поставок (ОУП), которые носили межведомственный харак-

тер. Подписан был такой документ также между СССР и КНР (ОУП СССР–КНР).

«Первая редакция этого документа была принята в 1950 г. Она корректировалась в 1957 г. и в 1970 г. Последняя редакция, вступившая в силу с 1 июля 1990 г., существенно отличается от предыдущих ОУП СССР–КНР и имеет характер международного межведомственного соглашения, которое подписали уполномоченные органы каждого из государств. Действующий текст ОУП СССР–КНР охватывает важные для торговой практики вопросы: базисные условия и срок поставки, качество и количество товара, транспортные инструкции и извещения о поставках, порядок платежей, санкции, претензии, основания освобождения от ответственности, арбитраж» [1].

На сегодняшний день спорен вопрос о том, сохранили ли ОУП СССР–КНР 1990 г. нормативный характер и соответственно, подлежат ли они применению при отсутствии на это согласия сторон контракта. Дело в том, что «...правопреемство России в отношении этого документа оформлено не было, а в межгосударственных соглашениях, которые Россия и Китай заключили в 1991 г. и в последующие годы, не выражено отношение к нему. Независимо от того, носят ли ОУП СССР–КНР нормативный или факультативный характер, их положения имеют приоритет по отношению к правилам Венской конвенции 1980 г.» [1].

В настоящее время контракты заключаются в основном с использованием условий Инкотермс 2000, что позволяет унифицировать внешнеэкономические отношения не только между российскими и китайскими деловыми партнерами, но также и партнерами из других стран.

Особенности китайской деловой культуры. Некоторые национальные обычаи. Планируя деловую поездку в Китай или устанавливая деловые отношения с китайскими партнерами необходимо учесть ряд правил и обычаев ведения деловой деятельности с китайским партнером (URL: http://www.chinadata.khv.ru/scit_ma.htm).

Организация деловых встреч. При планировании визита к деловому партнеру из Китая или же организуя деловую встречу, учтите, что в Китае, как и в других странах, рабочий день начинается с 8 часов утра и длится до 17 часов, с понедельника по пятницу. Обеденный перерыв, как правило, – с 12 до 14 часов. Фактически все «закрывается» в течение этого периода, включая лифт и телефонные услуги.

Китайцы очень ответственно относятся к своим национальным праздникам, таким как Новый год, Первое мая или какой-либо государственный праздник. В эти дни все фирмы и компании не работают.

Ведение делового общения. При обращении принято использовать профессиональное звание или должность с фамилией, например: директор Ван или генерал Чен. Если человек не имеет звания и должности, то используются обращения госпожа, мисс и фамилия.

Отрицательные ответы считаются невежливыми. Вместо «нет» китайцы употребляют «возможно» или «я подумаю об этом». Когда китайские партнеры вежливо говорят «нет проблем» или «это не серьезная проблема», это означает, что проблемы все-таки есть; следовательно вам стоит узнать об этом больше.

Следует учесть, что в деловой китайской культуре преобладает коллективное мышление, поэтому не торопите китайских партнеров к сиюминутному принятию решения, им необходимо посоветоваться и еще раз все обдумать.

Сильный акцент в китайской деловой культуре делается также на иерархические отношения. Если в составе делегации нет самого главного руководителя, то можете не рассчитывать, что ответ на ваше предложение будет дан до отъезда делегации.

Деловые подарки. На сегодняшний день официальная политика деловой китайской культуры запрещает дарить подарки, так как этот жест считается проявлением взяточничества, а значит, противоправным действием. Поэтому если вы хотите что-либо подарить Вашему деловому партнеру, то необходимо сделать это конфиденциально и в контексте дружбы, а не бизнеса.

Традиции принятия подарков в КНР предписывают отказаться от подарка три или более раз перед окончательным согласием его принять. Китайцы это делают для того, чтобы не казаться жадными. Когда подарок принят, тот, кто вручал, должен выразить благодарность за принятие. Оберточная бумага должна быть красного цвета, который считается счастливым. Розовый, золотой, серебряный – приемлемые цвета для подарочной упаковки.

Желтый, белый, черный или синий цвета оберточной бумаги неприемлемы, так как имеют негативную коннотацию в китайской культуре.

Если со стороны российских партнеров будут соблюдены все традиции китайского делового общения, то китайская сторона непременно откликнется положительным ответом на деловое предложение, так как китайцы чтят отношения превыше всего.

В заключение еще раз отметим, что важной задачей России и Китая является установление гармоничного взаимного сотрудничества, основанного на культурной идентификации.

Россия и Китай – две страны со своей уникальной историей, культурой, традициями и спецификой, поэтому наиболее разумной видится возможность взаимовыгодного сосуществования с учетом как правовых норм и порядков каждого из государств, так и общепринятых международных основ.

Библиографический список

1. Стрельник, В. А. Таможенное оформление и таможенный контроль / В. А. Стрельник // Внешнеэкон. бюл. 1999. № 7. С. 58–59.

S. A. Koroleva, A. K. Vladyko

RISKS ANALYSIS OF THE FOREIGN TRADE TRANSACTIONS BETWEEN RUSSIA AND CHINA

The risks of the foreign trade transactions in the system of economic activity between Russia and China are considered. Recommendations about conducting the foreign trade transactions with China to increase its efficiency are resulted.

Keywords: risk, foreign trade transactions.

© Королева С. А., Владыко А. К., 2009

УДК.339.5

А. К. Владыко

АНАЛИЗ ОБЩИХ ТЕНДЕНЦИЙ ВНЕШНЕТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И КИТАЯ

Рассматриваются тенденции внешнеторгового сотрудничества между Россией и Китаем в системе рыночных отношений. Приводятся предложения по внешнеторговому сотрудничеству с целью повышения эффективности двусторонних взаимовыгодных отношений.

Ключевые слова: тенденции, внешняя торговля, сотрудничество.

Актуальность данной работы определяется многообразием форм внешнеторгового сотрудничества между Россией и Китаем, настоятельной необходимостью их глубокого анализа и разработки новых подходов к расширению торговли в системе рыночных отношений. В качестве объекта выступает внешняя торговля России и Китая. Практическая значимость работы состоит в анализе

уже существующих тенденций и предложении новых потенциальных путей российско-китайского внешнеторгового сотрудничества целью повышения его эффективности.

В настоящее время в числе внутренних факторов оптимизации баланса торгово-экономических интересов России и Китая необходимо учитывать аспекты общнос-