

Особенности контрактной работы при заключении внешнеторговых сделок с фирмами Китая

DOI: 10.24411/2072-8042-2020-10124

УДК 339.542 + 347.75/.76

ББК 65.428 + 67.404.2

О-754

Юрий Анатольевич САВИНОВ,

*доктор экономических наук, профессор,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
кафедра международной торговли и внешней торговли РФ –
профессор, тел.: 8(499) 147-50-03;*

Евгения Вадимовна ТАРАНОВСКАЯ,

*кандидат технических наук, Всероссийская академия
внешней торговли (119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
кафедра финансов и валютно-кредитных отношений –
профессор, e-mail: taranovskaya.e@mail.ru;*

Виктория Николаевна ВОРОНИНА,

*кандидат экономических наук,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
доцент кафедры мировой и национальной
экономики, E-mail: vikavoronina@inbox.ru;*

Анна Васильевна СКУРОВА,

*кандидат экономических наук,
МГИМО (У) МИД России (119454 Москва,
Вернадского просп., 76), старший преподаватель
E-mail: askurova@rambler.ru*

Аннотация

Расширение торгово-экономических отношений России с Китайской Народной Республикой объективно выдвигает требование об усвоении знаний и опыта по совершенствованию контрактной работы с китайскими партнерами. Переговоры по выработке формы и условий контрактов часто требуют обсуждения вопросов в течении длительного времени. При этом китайские компании выдвигают ряд условий, которые необходимо предварительно проработать на предмет возможности их принятия. Прежде всего, необходимо полностью проверить партнера, выработать текст контракта на китайском языке, на всех страницах должны быть проставлены круглые печати, регулирующий язык должен быть китайским и т.д. Принятие этих и некоторых других требований обеспечивает эффективное выполнение внешнеторговых контрактов

Ключевые слова: международная торговля, экспорт в Китай, договорное право Китая, заключение контрактов, поставка товаров, специфические требования китайской стороны.



Different Stages of Drafting a Foreign Trade Contract with Chinese Counterparts

Yuri Anatolievich SAVINOV,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorobëvskoe shosse, 6A), Department of international trade and foreign trade of RF - Professor, Phone: 8(499) 147-50-03;

Evgenija Vadimovna TARANOVSKAJA,

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Russian Foreign Trade Academy, Department of finance and monetary relations - Professor, e-mail: taranovskaya.e@mail.ru;

Victoria Nikolaevna VORONINA,

Candidate of Economic Sciences, Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorobëvskoe shosse, 6A), Department of World and National Economy - Assistant Professor, E-mail: vikavoronina@inbox.ru;

Anna Vasilyevna SKUROVA,

Candidate of Economic Sciences, Moscow State Institute of International Relations (University) MFA Russia (Vernadskogo prospekt, 76, Moscow, 119454), Senior Lecturer, E-mail: askurova@rambler.ru

Abstract

The expansion of trade and economic relations between Russia and the People's Republic of China requires knowledge and experience to improve the process of drafting a foreign trade contract with Chinese partners. Different stages of negotiations usually take a considerable length of time to agree on the form and terms of the contract. At the same time, Chinese companies put forward a number of conditions that need to be worked out in advance for the possibility of their acceptance. First of all, it is necessary to fully check the partner, draft a contract in Chinese with Chinese as a governing language, affix seals on the edge of each page of the contract, etc. Acceptance of these and some other requirements ensures effective execution and completion of foreign trade contracts.

Keywords: international trade, exports to China, contract law of China, conclusion of contracts, supply of goods, specific requirements of the Chinese side.

Развитие торгово-экономических отношений России с Китаем основывается на использовании заключаемых контрактов о продаже и покупке товаров и услуг. При этом целесообразно учитывать опыт как отечественных компаний, так и иностранных фирм, а также правовое обеспечение сделок.

Договорное право Народной Республики Китай действует с 1 октября 1999 года, и оно предусматривает, что договор должен быть в письменной форме, если стороны или законы или административные положения этого требуют. Согласно до-

говорному праву, контракты должны быть в письменной форме и включать следующее: контракт на продажу, подарочный договор, договор займа, договор лизинга, договор финансового лизинга, договор о предоставлении работы, договор реализации строительного проекта, транспортный договор, контракт на мультимодальные перевозки, технологический контракт, комиссионный договор, брокерский договор, договор о посредничестве.¹

В соответствии с Законом разработка обычного, подлежащего исполнению, контракта в Китае имеет важное значение. Довольно часто иностранные фирмы стремятся использовать зарубежный опыт для составления контрактов и защиты своих интересов в пределах знакомой юрисдикции. Однако эти контракты могут не подлежать исполнению в китайском суде. Ниже мы приводим в сокращенном виде некоторые советы по получившей одобрение практике иностранных фирм, составлявших контракты с китайскими сторонами. Иностранные фирмы называют три правила для обеспечения исполнения контрактов в Китае:

- Сделать юрисдикцию китайского суда.
- Сделать регулирующий закон китайским законом.
- Сделать основным языком китайский.

Некоторые иностранные компании, не зная положений китайского права, настаивают на положениях контрактов, которые фактически лишают их исковой силы в Китае. Призыв к юрисдикции судов США почти всегда приводит к катастрофе, потому что китайские суды *не* исполняют решения судов США. Если, как это обычно бывает, китайская сторона не имеет активов в Соединенных Штатах, решение США фактически бесполезно.

Некоторые американские поверенные предусматривают арбитраж в США в своих контрактах, чтобы обойти нежелание китайских судов приводить в исполнение решения судов США. Эти поверенные утверждают, что, поскольку Китай подписал Нью-Йоркскую конвенцию об исполнении арбитражных решений, китайские суды обязаны приводить в исполнение арбитражные решения США. Проблема с этим аргументом заключается в том, что он просто не соответствует действительности в Китае, где суды часто игнорируют арбитражные решения США по следующим причинам:

□ В Китае существует сильная культурная неприязнь к принуждению к исполнению решений иностранных арбитражей, и китайские суды найдут любую причину, по которой они смогут избежать приведения в исполнение решений иностранных арбитражей. Это особенно верно на уровне местных судов. В некоторых случаях есть некоторые шансы выиграть апелляцию, но это не определено, и временная задержка может быть большой. Часто вместо того, чтобы выносить постановление о том, что оно не будет приводить в исполнение иностранное арбитражное решение, китайский суд просто не выносит постановления вообще, оставляя дело на годы.



□ Во многих случаях китайская сторона не будет участвовать в иностранном арбитражном процессе, в результате чего любое арбитражное решение будет вынесено по умолчанию. Китайские суды (как и суды во всем мире) не склонны к принудительному исполнению решений по умолчанию, и вероятность того, что они приведут в исполнение решение по умолчанию, вынесенное иностранным арбитражным судом, очень мала. Многие китайские юристы знают об этом и советуют своим клиентам не участвовать в зарубежных арбитражах.

□ Китайские суды обычно не подчиняются приказам иностранных арбитров. Многие арбитражные разбирательства касаются споров в отношении интеллектуальной собственности или управления компаниями, которые требуют судебного запрета. Китайские суды считают, что иностранный арбитр оскорбляет суверенитет Китая, и они часто игнорируют такие распоряжения арбитра.²

Законы Китая технически позволяют договаривающимся сторонам принимать собственные решения в отношении языка и права, регулирующего договор, но в практическом мире судебных разбирательств в Китае наличие договора на английском языке или договора, требующего соблюдения иностранного права, почти всегда будет ошибкой.³

При заключении контракта на иностранном языке китайские суды обычно нанимают собственного переводчика. Часто этот переводчик не всегда компетентен. По важным вопросам перевода обе стороны часто не соглашаются с переводчиком, в результате чего судье приходится выбирать между тремя конкурирующими переводами на язык, который он, вероятно, не знает. Иногда, однако, китайские суды просто отказываются рассматривать дела, связанные с контрактами на английском языке или иностранными законами. В результате решение дела «зависает».

Эффективное судебное разбирательство в Китае часто требует быстрых и решительных действий. Процедура судебного разбирательства в Китае допускает предварительный арест активов и другие средства судебной защиты до вынесения судебного решения, которые могут быть чрезвычайно эффективными для быстрого решения проблем. Контракты, которые предусматривают иностранное право или иностранный язык, обычно приводят к бесконечным задержкам и делают невозможным досудебное судебное разбирательство.

Письменные контракты могут работать в китайских судах, но для наилучшей работы они должны быть на китайском языке и требовать соблюдения китайского законодательства.

Исходя из вышеизложенного, при заключении контракта международной купли-продажи с китайской стороной рекомендуется следующее:

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ДОГОВОРА

Слово «контракт» на китайском языке написано двумя иероглифами 合同 (*hétóng*), 合 (*h é*), означает соединиться, а 同 (*tóng*) означает быть одинаковыми вместе. Следовательно, объединение двух лиц означает объединение сторон с од-

ним и тем же замыслом. Закон о договорах определяет договор как соглашение между равными сторонами и подчеркивает, что стороны должны быть равноправны. На практике, если сторона обращается за юридической экспертизой для заключения контракта, в то время как контрагент не делает этого, контрагент может утверждать, что контракт не был заключен на равных основаниях, поскольку одна сторона получила юридические консультации, а другая – нет.

КОМПЛЕКСНАЯ ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТА

Перед началом переговоров по контракту экспортером товаров в Китай должен быть проведен поиск компании китайской стороны. Поиск компании должен раскрыть следующее: корпоративная структура, сфера деятельности, внутреннее корпоративное управление, зарегистрированный капитал, зарегистрированный адрес, любые изменения в компании и любые зарегистрированные нарушения. Эта процедура используется для обеспечения того, чтобы китайская сторона была действующим зарегистрированным бизнесом, а его зарегистрированный объем выполняемых деловых операций позволяет компании осуществлять соответствующую коммерческую деятельность.

Например, если иностранная фирма намеревается заключить контракт с китайской стороной на экспорт товаров в Испанию, однако, в сфере деятельности китайской стороны не обнаруживается импортной или экспортной деятельности, китайской стороне запрещается экспортировать товары, но можно использовать третье лицо с надлежащей импортной и экспортной деятельностью и лицензией, что, естественно, может привести к увеличению цены на товары.

КИТАЙСКИЙ ЯЗЫК

Хотя китайское законодательство разрешает использование иностранного языка в контрактах, в случае спора все доказательства, представленные в суд, должны быть представлены на китайском языке. Поэтому настоятельно рекомендуется использовать двуязычный контракт и устанавливать китайский язык в качестве преобладающего языка, когда контрагентом является местная компания. Если в контракте нет указания на преобладающую роль китайского языка для толкования положений контракта, то китайский суд или арбитражная комиссия установит китайский язык как преобладающий.

Если нет китайской версии контракта, тогда контракт должен быть переведен назначенным переводчиком государства. Поэтому составление версии контракта на китайском языке имеет важное значение, чтобы избежать неправильного перевода контракта на английском языке при возникновении споров.⁴

ПРИМЕНИМОЕ ПРАВО И РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

Одной из распространенных ошибок, допускаемых при заключении деловых контрактов с китайскими организациями, является установление регулирующего законодательства и разрешение споров в Гонконге или в юрисдикции иностранной



стороны. Часто иностранная юрисдикция выбирается, потому что иностранная сторона считает, что это более безопасный вариант, поскольку они более знакомы с правовой системой. Однако иностранные стороны могут столкнуться с трудностями при исполнении любых иностранных арбитражных решений в Китае.

Китайские суды могут рассмотреть вопрос о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений, если правонарушение будет признано административным, гражданским или уголовным правонарушением в соответствии с правилами и положениями Китайской Народной Республики.

Точно так же процедура принудительного исполнения иностранного арбитражного решения на основе многосторонних и двусторонних договоров, аналогичных *Гаагской конвенции об иностранных судебных решениях по гражданским и коммерческим делам*, заключенной между Китаем и юрисдикцией правительства, может повлечь за собой значительные расходы и продлить процесс арбитража, что может позволить китайской стороне распределить активы до того, как решение будет передано в китайский суд.

ПЕЧАТЬ КОМПАНИИ

Что касается китайских контрактов, каждая страница контракта должна иметь печать компании. На печатях компании должно быть указано полное китайское зарегистрированное название китайской стороны, поскольку английские печати считаются недействительными в Китае.⁵ Подписи могут сопровождать печать на контракте, но контракты, поставленные только подписями, считаются недействительными в Китае.

Как правило, иностранные компании не решаются использовать китайскую правовую систему для заключения контрактов из-за неверной информации и устаревшего представления о ведении бизнеса в Китае. Однако вряд ли будет правильным применять иностранное законодательство, если контракт и его контрагент находятся в Китае.

В случае возникновения споров китайская сторона крайне редко разрешает спор в иностранном суде, даже если это предусмотрено в контракте. Точно так же, согласно китайскому договорному праву, сторонам рекомендуется разрешать споры путем переговоров и посредничества, прежде чем передавать дело в «Народный трибунал». В отличие от более спорных юрисдикций, в китайской культуре суд рассматривается как последнее средство разрешения споров. Более того, при этом часто требуются доказательства попытки урегулировать споры путем переговоров и посредничества, прежде чем любое судебное действие будет рассматриваться.

Иностранным компаниям, стремящимся выйти на китайский рынок, следует учитывать как китайскую культуру ведения бизнеса, так и китайское договорное право. Разумные шаги по защите интересов всегда должны включать квалифицированную юридическую консультацию тех, кто разбирается в корпоративных вопросах Китая.

При обсуждении коммерческих вопросов стороны иногда не могут прийти к соглашению, несмотря на длительные переговоры. Западные компании, не имеющие опыта работы с Китаем, слишком часто становятся жертвами не всегда продуманных концепций – например, создания совместных предприятий, – которые их китайские коллеги предлагают им создать для продажи продукции потребителям Китая.

По опыту иностранных компаний, оценивая бизнес-предложение от фирм Китая, целесообразно придерживаться следующих трех правил:

- иностранная фирма-экспортер должна суметь понять предложение в первом чтении;
- избегать деловых отношений, которые нельзя прекратить простым уведомлением о расторжении контракта,
- отклонять любое предложение, не подтвержденное законными финансовыми прогнозами. Если китайский партнер не может предоставить апробированные финансовые прогнозы (точные цифры, а не жаргон) с четко сформулированными и подтвержденными фактами, то теряется смысл продолжать переговоры.⁶

Приведенные краткие положения по совершенствованию контрактной работы с фирмами Китая могут помочь фирмам-экспортерам в решении непростых вопросов организации товарных поставок в Китай.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ China business: contract dos and don't // <https://www.thesquare.blog/2019/01/08/china-business-contract-dos-and-donts/>

² Harris D. Drafting China Contracts That Work. American companies routinely insist on contract provisions that effectively render their contracts unenforceable in China. // <https://abovethelaw.com/2014/05/drafting-china-contracts-that-work/>

³ Harris D. Drafting China Contracts That Work. American companies routinely insist on contract provisions that effectively render their contracts unenforceable in China. // <https://abovethelaw.com/2014/05/drafting-china-contracts-that-work/>

⁴ China business: contract dos and don't // <https://www.thesquare.blog/2019/01/08/china-business-contract-dos-and-donts/>

⁵ Корпоративная печать, часто называемая «чопом», представляет собой неограниченную доверенность, выданную держателю корпоративной печати (ей). После того как на документ поставлена печать, компания становится юридически связанной и вступает в силу, в то время как подписи не подлежат исполнению в соответствии с законодательством Китая. Каждая компания должна иметь комплект корпоративных печатей, который передается на утверждение в бюро общественной безопасности. После утверждения корпоративных печатей они оплачиваются и регистрируются. Если компания меняет печать, компания должна еще раз выполнить процедуры утверждения и регистрации в бюро общественной безопасности. // China business: corporate seals explained // <http://www.thesquare.blog/2018/12/17/china-business-corporate-seals-explained/>



⁶ Harris D. 3 Rules For Selling Your Product Into China. When should you walk away from a business proposal with a prospective partner in China? // <https://abovethelaw.com/2016/08/3-rules-for-selling-your-product-into-china/>

БИБЛИОГРАФИЯ:

Contracts Basics// <https://www.findlaw.com/smallbusiness/business-contracts-forms/contracts-basics.html>

China business: contract dos and don't// <https://www.thesquare.blog/2019/01/08/china-business-contract-dos-and-donts/>

China business: corporate seals explained // <http://www.thesquare.blog/2018/12/17/china-business-corporate-seals-explained/>

Contract Terms: Everything You Need to Know // <https://www.upcounsel.com/contract-terms>

Express Contract: Everything You Need to Know // <https://www.upcounsel.com/express-contract/>

Express contract// <https://legaldictionary.net/express-contract/>

Harris D. Drafting China Contracts That Work. American companies routinely insist on contract provisions that effectively render their contracts unenforceable in

China.// <https://abovethelaw.com/2014/05/drafting-china-contracts-that-work/>

Harris D. 3 Rules For Selling Your Product Into China. When should you walk away from a business proposal with a prospective partner in China? // <https://abovethelaw.com/2016/08/3-rules-for-selling-your-product-into-china/>

Murray Jean The Basics of Business Contracts and Agreements// <https://www.thebalancesmb.com/basics-of-business-contracts-and-agreements-397811>

Taylor Daniel Express, Implied, and Quasi-Contracts: What's the Difference?// https://blogs.findlaw.com/free_enterprise/2015/01/express-implied-and-quasi-contracts-whats-the-difference.html

