



---

620075, г. Екатеринбург, ул. Восточная, 7д. Тел./факс (343) 288-77-85, sof@sofp.ru, www.sofp.ru

**МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ**

**«Что нужно знать при заключении международного контракта»**

г. Екатеринбург

2019 г.

## **Введение.**

Пособие предназначено для субъектов малого и среднего предпринимательства (далее СМСП) которые планируют или уже ведут внешнеэкономическую деятельность (далее ВЭД).

Основная цель пособия – указать СМСП на основные ошибки, которые возникают при составлении международного торгового контракта.

При подготовке материала использовался личный опыт автора и статьи в периодической печати, посвящённые данному вопросу.

## **Правовые основы составления международного торгового контракта**

Внешнеторговые сделки двух или более сторон в процессе их производственной, хозяйственной и торговой деятельности оформляются контрактом (договором), совершаемым, как правило, в письменной форме.

В зависимости от предмета и других условий сделки возникают разные виды договоров (контрактов), которые весьма существенно отличаются по форме и содержанию. Например: контракты купли-продажи или обмена; контракты лизинга; контракты агентских услуг; контракты международного туризма и т.п. Общие (типовые) правила содержания и исполнения контрактов (договоров) содержатся в различных международных документах (соглашениях, конвенциях, правилах), а также в многочисленных методических документах, разработанных Международной торговой палатой и другими институтами.

Важнейшим универсальным договором в области международного торгового права выступает Венская конвенция ООН 1980г. о договорах международной купли-продажи товаров. Конвенция представляет собой результат универсальной унификации материально-правовых норм, регулирующих коммерческие сделки. Конвенция вступила в силу 1 января 1988г., среди ее участников уже более полусотни государств. СССР присоединился к ней в мае 1990г., и положения Конвенции стали для него юридическими обязательствами с 1 сентября 1991г.

Напомним общие положения этой конвенции:

- 1 свобода сторон вступать в договор и определять его условия;
- 2 необязательность письменной формы заключения договора и возможность доказывания факта его заключения любым способом, включая свидетельские показания;
- 3 обязательность договора и возможность его изменения или прекращения только в соответствии с его условиями или по соглашению сторон;
- 4 учет при толковании «Принципов» их международного характера и их целей, включая достижение единообразия в применении;
- 5 обязательность для сторон действовать добросовестно и в соответствии со стандартами честной деловой практики в международной торговле;
- 6 связанность сторон любым обычаем, относительно которого они договорились, и любой практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях, а также и любым обычаем, который широко известен и постоянно соблюдается сторонами в международном обороте в соответствующей области торговли, за исключением случаев, когда применение такого обычая было бы неразумным;
- 7 порядок извещения сторонами друг друга, когда такие извещения требуются

Составление договора - самая сложная и ответственная операция в процедуре заключения внешнеторговой сделки. От того, как составлен договор, во многом зависит поведение сторон, поскольку именно он определяет условия сделки, права и обязанности сторон, их ответственность в случае неисполнения договора и т.д. При составлении договора стороны

должны определить законодательство какой страны будет применяться к данному договору. Участники внешнеэкономической сделки, по общему правилу, могут сами выбрать право, применимое к данной сделке. Форма договора зависит от желания сторон, предмета и объема обязательств сторон, а также применимого права.

На практике при составлении контрактов (договоров) часто используются так называемые типовые контракты (договоры). Типовой контракт - это разработанный в соответствии с установленными правилами документ, содержащий примерные образцы формулировок условий определенного договора. Типовой контракт не имеет юридической силы, и стороны, заключающие договор, не обязаны строго следовать его содержанию. Типовой контракт позволяет не тратить много времени на поиск необходимых формулировок условий договора, помогает сформировать скелет реального договорного отношения. Типовой контракт можно легко найти в Интернете.

Большинство конфликтных ситуаций в бизнесе - это результат не квалифицированно составленных договоров.

В международном праве, кроме Венской конвенции ООН 1980 г часто используют Принципы международных коммерческих договоров, одобренные УНИДРУА в 1994 г.

*УНИДРУА (UNIDROIT (фр. Institut international pour l'unification du droit privé – Международный институт унификации частного права)) – межправительственная организация по унификации частного права, созданная в Риме в 1926 году. В число членов входит и РФ.*

Принципы УНИДРУА не являются юридически обязательным документом, поэтому их применение зависит исключительно от желания сторон контракта.

Помимо международных принципов и правил заключения сделок существуют также требования Российского законодательства. Очень часто иностранным контрагентам не понятны требования Российского валютного законодательства, например, необходимость указывать срок ввоза товара в контрактах с авансовыми платежами.

Практически во всех странах мира приняты законодательные акты, содержащие нормы, регулирующие отношения по международной купле-продаже. Например, во Франции, Германии, США, Швейцарии такие нормы содержатся в Торговых кодексах. В Великобритании приняты специальные законодательные акты по международной купле-продаже – Закон Великобритании 1979 года о купле-продаже товаров, Единообразный закон о международной купле-продаже товаров.

В российской Федерации вопросы международной торговли регулирует Конституция РФ и ряд других законов, среди которых Федеральный закон от 08.12.03 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности». Применяются законы субъектов РФ, действуют подзаконные акты (указы Президента и Постановления правительства. Например: Федеральный закон «О таможенном тарифе» 1993 года; Федеральный закон № 183-ФЗ «Об экспортном контроле»; Закон 2005 г Свердловской области «О международных и внешнеэкономических связях Свердловской области и участии Свердловской области и органов государственной власти Свердловской области в международном информационном обмене» и т.д.).

**Что необходимо принимать во внимание при составлении и заключении «надежного» внешнеэкономического договора?**

Заключая международный договор (контракт) нужно иметь в виду следующие принципы.

**Во-первых**, договор должен быть заключен в ваших интересах.

**Во-вторых**, он не должен нарушать действующего законодательства.

**В-третьих**, ваши интересы должны быть надежно защищены, а обязанности вашего контрагента по бизнесу строго обеспечены его ответственностью.

**В-четвертых**, договор не должен содержать каких-либо «подводных камней» или так называемых "юридических мин". Наличие в договоре последних создает серьезную угрозу всей сделке и может свести на нет любой прекрасный и хорошо проработанный с экономической точки зрения коммерческий проект. (Например: в разделе контракта «Гарантии и претензии» написали, что качество товара оценивается при погрузке со склада поставщика. Если во время транспортировки и разгрузки на складе получателя товар был повреждён, претензии предъявить некому!)

На основании этих рекомендаций можно выделить 4 основных правила заключения сделки любого вида:

1. Необходимо четко представлять, что вы хотите сделать и что желаете получить. Т.е., необходимо самым тщательным образом распланировать предстоящую торговую операцию, составить ее схему, выделить этапы, сроки и т.д.
2. Проект предстоящего договора лучше готовить самому, чем доверять контрагенту.
3. Никогда не подписывайте договор, пока его не проверил и не завизировал ваш юрист. Это правило может быть отнесено к «золотой заповеди бизнесмена», т.к. любой договор – это всегда юридический документ.
4. Не допускайте двусмысленностей и недомолвок при формулировке статей договора таких, как размытость фраз, нечеткость и т.д.

### **Разделы международного контракта**

Структура международного договора не имеет строгой регламентации, но, составляя контракт, стороны всегда придерживаются определённой формы. В сложившейся практике внешней торговли можно говорить, что международный договор состоит из трех частей.

Во вступительной части, именуемой еще преамбулой, содержатся сведения о субъектах и участниках договора, его мотивах и целях, сведения о наличии и действительности полномочий лиц, подписавших договор, а также о некоторых деталях, не относящихся к объекту договорного регулирования, но имеющих значение для сторон.

Во второй, основной части договора содержатся сведения о предмете договора, объекте и способе регулирования, правах и обязанностях сторон, условиях и способах исполнения договорных обязательств.

В третьей, заключительной части договора стороны определяют срок его действия, порядок вступления в силу, в том числе необходимость ратификации, перечень приложений, право на присоединение к договору третьих государств, место подписания, языки договора, другие технические детали.

За этим следуют подписи представителей сторон.

Договор может делиться на статьи, параграфы: обширные договоры могут подразделяться на разделы (части), которые либо именуются, либо нумеруются; иногда используют и то, и другое.

Основные разделы типового международного договора приведены ниже.

1. Наименования сторон
2. Предмет контракта
3. Форма согласования отдельных поставок (приложение, спецификация и т.д.) в случае рамочного международного контракта.
4. Сумма контракта
5. Валюта платежа
6. Условия оплаты
7. Сроки поставки (необходимо привязать к определенному моменту)
8. Условия поставки по ИНКОТЕРМС 2010
9. Перечень документов, направляемых поставщиком с товаром
10. Срок возврата платежа в случае полной или частичной непоставки
11. Санкции
12. Гарантия и действия в случае поставки, неудовлетворяющей условиям международного контракта
13. Форс-мажорные обстоятельства
14. Применяемое право
15. Место арбитража
16. Юридические адреса и банковские реквизиты сторон

Обычно договор составляется на двух языках (языках сторон, заключающих договор). Но иногда, договор может составляться на одном языке, что достаточно часто встречается в практике торговых отношений предпринимателей РФ и стран СНГ.

### **Ошибки, допускаемые при заключении контрактов**

Вступая в переговоры с зарубежным партнёром о заключении контракта, российские предприниматели нередко не проверяют ни правового статуса партнёра (что юридически он собой представляет, где зарегистрирован, каков объём его правоспособности), ни его финансового положения и коммерческой репутации, ни полномочий его представителя на заключение контракта. В ряде случаев это приводит к невозможности получить оплату за поставленные товары или добиться возврата выплаченных сумм за импортные товары, которые вообще не были поставлены и т.п.

Благонадёжность и правовой статус зарубежного партнёра можно проверить, обратившись с этим вопросом в международные центры фондов поддержки предпринимательства, в консульства соответствующих государств на территории России, в торговые представительства РФ за рубежом и т.п.

Встречаются случаи, когда безуспешными оказываются попытки найти зарубежного партнёра для вручения ему исковых материалов и повестки о вызове его в арбитраж. В контракте либо вообще не указывались юридические адреса сторон, либо содержался фиктивный юридический адрес зарубежного партнёра, либо, вместо него имелся почтовый адрес для направления корреспонденции до востребования.

Были случаи несоответствия наименования зарубежного партнёра в преамбуле контракта и в разделе «Юридические адреса сторон».

*При разрешении спора выяснилось, что фирма, наименование которой однозначно указано в контракте, на самом деле никогда не существовала в стране, которая по контракту значилась в качестве места её деятельности, имелось, так называемое, «почтовое окно» для направления корреспонденции. Фирма же под наименованием, указанным в контракте, являлась юридическим лицом другой страны, в которой находились её органы управления.*

*Во время разбирательств выяснилось, что лицо, подписавшее контракт от имени фирмы с указанием, что действует в силу устава, не является должностным лицом той фирмы, название которой содержалось в контракте.*

В преамбуле иногда опускается дата или место заключения договора.

Это нежелательно по следующим причинам:

дата заключения договора юридически означает момент вступления сторон в договорные отношения, с которого у них возникают права и обязанности (если специально не указан другой срок вступления договора в силу);

место подписания договора принципиально важно, поскольку, если стороны забыли либо не посчитали необходимым сделать оговорку о **применимом праве**, место заключения договора укажет на то законодательство, которым будут регулироваться отношения сторон, то есть сработает правило коллизионной нормы международного частного права, согласно которому право, регулирующее внешнеторговую сделку, определяется по месту заключения договора.

При составлении контракта нередко не учитывается, что **отношения сторон определяются не только условиями контракта, но и нормами применимого права**. Иногда оказывалось невозможным использовать предусмотренное контрактом условие.

*Например, право, действующее в Великобритании и США, не допускает реализацию с помощью суда или арбитража договорного условия об оплате штрафа.*

Для российского предпринимателя зачастую неожиданным оказывалось, что пробел контракта восполняется с помощью норм применимого права, когда в контракте отсутствует условие по какому-либо вопросу

Не всегда принимается во внимание и то, что имеются существенные расхождения в решении одних и тех же вопросов в праве разных государств, а потому, необходимо знать, правом какого из них будут регулироваться отношения по конкретному контракту.

*Так, в частности, в соответствии с российским, германским и болгарским правом, включение в контракт условия о штрафе по общему правилу не лишает права требовать возмещения убытков в части, не покрытой штрафом. В то же время, право Польши и Чехии исходит из того, что договорный штраф признаётся исключительной неустойкой, т.е. убытки, превышающие штраф, не могут быть по общему правилу взысканы. В праве Франции неустойка также признаётся исключительной, но судье предоставлено право изменить сумму неустойки, если она слишком высока или низка. В Великобритании и США условие о договорном штрафе вообще не может быть реализовано в судебном или арбитражном порядке.*

## **Ошибки, которые встречаются в разделах международного договора**

### **Объект договора**

Наиболее часто встречается следующая ошибка: товар именуется не так, как принято в международной торговле или в той стране, куда он поступит. Если сохраняется оригинальное наименование товара на языке продавца, не всегда проверяется, как оно звучит на языке страны покупателя.

### **Количество товара**

Количество товара, подлежащего поставке на экспорт, определяется несколько иначе, чем в договорах внутрироссийских поставок. При определении количества товара в договорах наиболее часто встречаются следующие ошибки:

в договоре не определяется порядок проверки количества товара;

при продаже товара в упаковке не всегда делают оговорку о весе (с упаковкой или без);

для товара, подверженного естественной убыли, в договоре не делается соответствующая оговорка. При отсутствии такой оговорки негативные последствия от естественной убыли товара до момента его передачи несет продавец, а после передачи – покупатель;

не учитываются различия в единицах измерения веса, объема, длины, существующие в разных странах.

### **Качество товара**

Определение качества поставляемого товара – «болевая точка» российского экспорта. В соответствии с Венской конвенцией о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года и Гражданским кодексом РФ условие о качестве товара должно быть предусмотрено в самом договоре. Обычно качество товара определяется по стандарту, техническим условиям, спецификации, образцам, на условиях предварительного осмотра либо предварительного анализа.

Среди причин споров о качестве фигурирует ряд факторов, которые не учитываются либо игнорируются при моделировании соответствующего условия внешнеторговых договоров. Важнейший среди них – несоответствие методов проверки качества, которые применяются российскими производителями товаров и адаптированы к технологии производства, тем способам, которые используются импортерами при приемке товара по качеству и которые учитывают не технологические, а коммерческие особенности экспортно-импортных операций. Это несоответствие российских ГОСТов принятым во всем мире методам коммерческого контроля качества экспортируемых товаров.

*Качество экспортных металлов в соответствии с национальными ГОСТами проверяется методом проб, которые берутся из струи металла во время его плавки и розлива. А за рубежом принят контроль качества металлов путем координатного высверливания пробной партии. Параметры металла могут не совпадать при применении различных способов, а это отразится на качестве товара.*

При определении качества путем ссылки на стандарт следует обратить внимание на следующее:

-действующие в РФ стандарты могут быть неизвестны иностранному партнеру;

-в одном и том же стандарте может предусматриваться несколько видов идентичного товара, поэтому только ссылки на стандарт в этом случае будет недостаточно.

При продаже товара по образцу претензии по качеству бывают из-за:

-нечетких формулировок в договоре, определяющих порядок отбора и сличения поставленного товара с образцом, срок хранения сторонами образцов;

-отсутствия методики оценки качества товара;

-не включения в договор пункта о гарантии качества.

С учетом возможных споров о качестве наряду с применением национальных сертификатов качество экспортируемых товаров следует подтверждать сертификатами, выдаваемыми международными инспекционными организациями, представительства которых есть в каждой стране мира.

### **Цена**

При определении цены товара в договоре международной купли/продажи иногда допускаются следующие типичные ошибки:

-не учитываются состояние валют и способ устранения возможных валютных рисков. Продавцу выгодно установление цены в твердой валюте или в валюте, курс которой имеет тенденцию к повышению, покупатель же в этом случае проигрывает, ему выгодна цена в более «слабой» валюте;

-при несовпадении валют цены и платежа не указывается источник перерасчета (какой курс следует применять);

-если цена товара на рынке подвержена резким колебаниям, при установлении цены с последующей фиксацией не всегда в договоре указывается источник ее определения на момент платежа и пределы изменений, которые не повлияют на цену товара;

-не учитываются сезонные, специальные и другие скидки.

### **Сроки поставки**

Наиболее часто недоразумения бывают из-за того, что:

нечетко установлен срок поставки. Например, российское законодательство допускает следующее: если в договоре указан срок поставки «июнь-июль-август», она может быть произведена в любом из перечисленных месяцев. Если покупатель ожидает регулярную поставку, к сроку поставки должны быть добавлены слова «ежемесячно» или «равномерно»;

не соблюден срок поставки, указанный в договоре. По некоторым договорам срок поставки является существенным условием для покупателя. В этом случае даже досрочная поставка приводит к расторжению договора;

нет ссылки на то, что допускается или не допускается досрочная поставка;



российской стороной неправильно трактуется понятие «немедленная поставка». В международной практике срок немедленной поставки составляет от одного до четырнадцати дней.

### **Базисные условия поставки**

Весьма часто допускаются неточности при применении в контрактах торговых терминов, сложившихся в практике международной торговли (Например, ИНКОТЕРМС), в частности, определяющих базисные условия поставки. При отсутствии в контракте положений, разъясняющих, что стороны в данном случае имели в виду, возникают трудности при разрешении споров.

Встречаются противоречия между отдельными условиями контракта, и нередко сами условия формулируются недостаточно чётко, а порой двусмысленно, что вызывает споры при их толковании.

Не всегда совпадают тексты контрактов, составленные на двух языках с указанием, что оба текста имеют одинаковую силу.

### **Форс-мажор**

При формулировании условия «Форс-мажорных оговорок» нередко не учитываются последствия той или иной формулировки, что приводит к снижению или повышению имущественной ответственности соответствующей стороны контракта. Например, при включении в контракт оговорки, предусматривающий конкретный перечень обстоятельств, наступление которых освобождает от ответственности при нарушении обязательства, арбитраж принимает решение о взыскании убытков, если данное обстоятельство не предусмотрено перечнем, содержащимся в контракте.

### **Порядок разрешения споров**

Имеют место случаи, когда в контракте недостаточно чётко формулировалось условие о порядке разрешения споров, неправильное определение подсудности. Небрежности в оформлении арбитражной оговорки приводят к различного рода затруднениям в определении надлежащей компетенции арбитражных органов. Даже грамматическая ошибка в наименовании конкретного суда может привести к отказу в рассмотрении спора.

### **Заключение**

Международный торговый договор, это соглашение между сторонами, которые находятся под юрисдикцией разных государств. По этой причине, составляя договор, стороны должны учитывать особенности законодательства каждой страны, специфику сложившейся национальной практики торговли, с уважением и пониманием относится к религиозным и национальным особенностям друг друга.

Международный торговый договор должен в полной мере учитывать интересы обеих сторон, в то же время, чётко распределить ответственность и обязанности между ними. Взаимное доверие и уважение партнёров – обязательный компонент любого международного торгового контракта. Доверие в бизнесе - это не только высокий взаимный доход, это чёткое регламентирование прав и обязанностей каждой стороны, когда человеческие симпатии подкреплены взаимно согласованными юридическими документами.