**Некоторые особенности оформления контракта с китайским партнером**

С самого начала надо скептически отнестись к «трафаретным» или типовым контрактам, широко предлагаемых деловой и юридической литературой по вопросам составления и оформления внешнеторговых договоров. Предпринимателю для составления контракта достаточно знать, что законодательство не ограничивает виды договоров, структуру договора, но он должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным действующим законодательством.

Форма и содержание контракта должны конкретно отражать ту экономическую «мысль», которую хотят реально претворить в жизнь партнёры. Вспомнив старую шутку еврейских торговцев: « А мы продаём или покупаем?», легче понять, что всё многообразие торговых ситуаций очень трудно втиснуть в «прокрустово ложе» образцов контрактов, ходящих по рукам мелких и средних российских предпринимателей, работающих в сфере приграничной российско-китайской торговли.

Следует отметить, что наиболее важными, сложными в своём отражении, щепетильными в моральном плане и противоречивыми в плане обеспечения интересов партнёров являются «Условия платежей (взаиморасчётов)», «Условия поставки», «Условия обеспечения качества товара». Эти пункты контракта являются наиболее подвижными и подверженными конъюнктурным изменениям в партнёрских отношениях, требуют тщательной проработки и привязки к конкретной сделке. Любое типовое упрощение этих вопросов только скрывает тяжёлые последствия неоговоренных ситуаций и противоречий. Даже ссылки на «Общие условия поставок товаров из СССР в КНР и из КНР в СССР», действующие с 1990 года и не отменённые по настоящее время, а также «Инкотермс» в редакции 2000 года не делают легче разрешение будущих споров между российскими и китайскими партнёрами.

Таким образом, каждый предприниматель при составлении контракта должен уметь сам чётко и грамотно выразить в договоре саму суть торговой сделки, механизм её выполнения, защиты интересов и разрешения противоречий, а юрист проверить контракт на соответствие требованиям закона.

Другой особенностью составления контракта с китайским партнёром является целесообразность исполнения его на китайском и русском языках, а не на русском и английском, как широко практикуется среди российских бизнесменов. Законодательство КНР также требует от китайского предпринимателя, занимающегося внешней торговлей, исполнение одного из экземпляров заключенного внешнеторгового контракта на государственном, т.е. китайском языке. Этот экземпляр на китайском языке китайский предприниматель и представляет в различные государственные и контрольные учреждения КНР, где чиновник, даже щеголяя знанием иностранного языка, сочтёт себя оскорблённым, если ему придётся вести делопроизводство на иностранном языке.

Поэтому, китайский бизнесмен, торжественно подписав торговый контракт на английском и русском языках, затем в более незаметной обстановке просит российского партнёра отдельно подписать другой образец контракта на китайском и русском языках якобы только для китайского банка, чтобы осуществить платежи (или для таможни). Такой китайский образец представляет собой большой лист бумаги с текстом на китайском и русском языках. Этот образец контракта составлен китайскими юристами более десяти лет назад и является очень упрощенным по своей форме, которая, тем не менее, пытается охватить все варианты платежей, но полностью игнорирует некоторые условия контракта, такие как «ответственность сторон», а эта проблема является едва ли не самой главной в российско-китайской приграничной торговле.

Но самое главное - это то, что подписание такого «дополнительного» контракта перечёркивает все те контрактные документы, которые были подписаны ранее.

Таким образом ситуация складывается так, что российские предприниматели должны сами себе обеспечить не только возможность аутентичного перевода контрактов, но и возможность их печатания на китайском языке на территории России (путём приобретения и установки китаеязычных версий Windows, Office или путём привлечения к работе российских переводчиков, которые уже давно работают с использованием этих средств).

Другой особенностью работы китайцев по контракту является то, что очень часто с китайской стороны в контракте, явно или скрыто, фигурируют два юридических лица: одна китайская фирма указывается в преамбуле, а другая, в качестве исполнителя, указывается в конце контракта с проставлением её печати. Это вызвано тем, что китайские компании приграничной торговли часто являются чистыми посредниками и работают с чужими деньгами или чужим товаром. Они не видят ничего сложного в том, что указывают в контракте даже несколько китайских фирм – деньги получает или платит одна китайская фирма, а товар отправляет или получает другая китайская фирма. Для российской стороны такая практика неприемлема, поэтому при подготовке и подписании контракта надо тщательно следить, чтобы печать, банковский счёт соответствовали названию китайской фирмы, указанной в преамбуле в качестве китайской стороны. Отношения китайских компаний между собой, обеспечение их собственных интересов в сделке – это их внутреннее дело.

Следует также знать, что китайцы используют собственную нумерацию контрактов, которая содержит буквенную и цифровую кодировку, которой бывает достаточно, чтобы определить некоторые регистрационные данные компании: провинция, город местонахождения, номер юридического лица, имеющего внешнеторговую лицензию и др.

Серьёзное внимание надо уделить китайской печати, которая ставится на контракте, а также полномочиям конкретного представителя, подписывающего контракт. Каждая китайская компания, как правило, имеет одну главную печать, которая не может «путешествовать» по России и поэтому не может быть в руках простого представителя. Для обеспечения работы своих заграничных «торговых эмиссаров» китайцы очень часто изготавливают другие образцы печатей компании. На них дополнительно может стоять нумерация «1», «2», и т.д.; надписи «для контрактов», названия отделов компании и др. Беда только в том, что, как правило, изготовив такие печати, китайская компания «забывает» внести соответствующие изменения в Устав компании или другим способом легализовать их статус.

Также следует учитывать то, что многочисленные торговые представители практически все представляются заместителями генерального директора компании, но ни имеют при этом оформленных доверенностей на право подписания контрактов. Дело доходит до анекдотичных случаев, когда, например, известного российского экспортёра в один день посещали два заместителя генерального директора крупной китайской компании приграничной торговли, которые имели при себе различные образцы печати этой компании и которые абсолютно не были известны друг другу. Такая практика становится возможной ввиду того, что многочисленные хозрасчётные подразделения крупной торговой китайской компании или хозрасчётные агенты-посредники только используют имя главной китайской компании (на основе внутреннего договора), а действуют только на свой страх и риск, не улучшая тем самым правовое поле российско-китайской торговли.

Проблема наличия доверенности у китайского представителя (как подтверждение его статуса и уполномочия на совершение определённых юридических действий) – это тоже один из нерешённых вопросов в российско-китайской торговле. В принципе, ответственность за неисполнение или нарушение контракта с китайской стороны несёт внешнеторговый агент (китайская компания, имеющая лицензию на ведение внешнеторговой деятельности и поставившая печать на внешнеторговом договоре). При возникновении спора эта компания также будет доказывать, что у её представителя, чья подпись стоит на контракте, не было соответствующих полномочий, и пусть российская сторона доказывает обратное.

При подписании контракта российские предприниматели практически никогда не требуют у представителей китайской стороны доказательств его статуса и полномочий, считая, что это обидит их партнёра. В действительности, китайцы прекрасно знают, что такое доверенность и как она должна оформляться. Более того, у них используется даже такой документ как «Рекомендательное Письмо». Без подобного документа многие торговые операции в Китае не осуществляются. Поэтому не следует стесняться требовать у них доверенность. Это соответствует закону, порядку делопроизводства и обеспечивает безопасность бизнеса.

Сложившаяся же практика оформления контрактов часто делает их юридически ненадёжными, так как их выполнение часто зависит только от доброй воли китайского партнёра.

Конечно, российские предприниматели, занимающиеся торговлей с Китаем, выработали некоторые меры самозащиты по принципу «деньги (товар) вперёд», но согласитесь, что такое сотрудничество однобоко и эффективно только тогда, когда китайский партнёр поставлен в безвыходное положение (а это редкое явление). Разве можно в позиции «глухой защиты» расширять круг торговых партнёров, осваивать рынок чужой страны, бороться за прибыль? Только свободное поведение и понимание особенностей китайского партнёра позволяет предусмотреть «подводные камни», препятствующие добросовестному заключению и выполнению контракта с китайским партнёром.

Нырова Наталья Николаевна, юрист-международник ООО «Агентство международных экономических и правовых поверенных» (г. Хабаровск).