

## Особенности работы над условиями внешне- торгового контракта с китайской стороной

**Ксения Ивановна ТИТОВА**

*Всероссийская академия внешней торговли  
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А) -  
студентка 3 курса факультета экономистов-  
международников, тел.:8 (499) 143-85-26*

УДК [341.24 + 339.5](470+571+510)

ББК [67.412.1 + 65.428](2Рос+5Кит)  
Т-454

DOI: 10.24411/2072-8042-2021-1-114-120

### Аннотация

Заключение контракта на поставку товаров и услуг является неотъемлемой частью внешнеторговых сделок. В последние годы наблюдается тенденция углубления взаимоотношений РФ и КНР во многих сферах, включая экономическую и торговую. Заключение сделок с поставщиками из Китайской Народной Республики требует осведомлённости в вопросах китайской специфики и наиболее полного изложения конкретных условий сделки при составлении юридического документа, т.е. контракта. Помимо этого, прежде всего, необходимо ознакомиться со Свидетельством о регистрации китайской компании, составить договор на китайском языке проверить наличие круглой красной печати на каждой странице контракта, и проч. Только при соблюдении этих и иных условий контракт будет считаться заключённым; права обеих сторон будут защищены.

**Ключевые слова:** внешнеторговый контракт с Китаем, заключение контрактов, экспорт в Китай, СИЕТАС, поставка товаров из Китая, условия поставки, специфические детали контракта, внешняя торговля.

## Drafting Terms and Conditions of Foreign Trade Contract with Chinese Counterpart

**Ksenia Ivanovna TITOVA,**

*Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorob`evskoe shosse, 6A) -  
International Economists faculty, 3rd year student, Phone: 8(499) 143-85-26*

### Abstract

Concluding a contract for the supply of goods and services is an integral part of a foreign trade transaction. Russia - China relations have been expanding in many areas over recent years, including trade and economic cooperation. Concluding contracts with suppliers from the People's Republic of China requires awareness of the Chinese specifics and the most complete and correct wording of the transaction conditions when drawing up a legal document, i.e. a contract. First and foremost, it is necessary to inspect the China company incorporation certificate, draw up a contract in Chinese, and make sure each page of the contract is affixed with the company chop (seal), and so on. If these and other conditions are complied the contract is considered concluded and the rights of both parties will be protected.



**Keywords:** foreign trade contract with China, conclusion of contracts, exports to China, CIETAC, supply of goods from China, supply terms, specific details of the contract, international trade.

Контракт является гарантом правовой защищённости внешнеторговой операции при условии, если при составлении юридического документа будут в полной мере учтены интересы обеих сторон в статьях договора. Это в теории должно обеспечить исполнение договорных обязательств со стороны партнёров.

Принятый в 1999 г. Закон КНР «О договорном праве»<sup>1</sup> обязывает составлять юридический документ поставки при ведении внешнеторговых операций. Отсутствие соответствующего документа является нарушением как китайского законодательства, так и международного (после вступления Китая в ВТО).<sup>2</sup>

Однако, кроме юридического аспекта, в данном вопросе присутствует и практический аспект: без контракта работать не выгодно, в первую очередь, из-за риска. Слово произнесённое, но не имеющее подтверждения на бумаге, силы не имеет. В связи с этим в контракте, как правило, прописывается, что подписание данного документа нивелирует все достигнутые ранее соглашения и переписки между сторонами. В то же время положения, которые стороны посчитали нужным внести в условия сделки и задокументировать, приобретают правовую силу.

Итак, особого внимания и изучения требуют следующие пункты внешнеторгового контракта с Китаем:

### 1. Условия поставки.

Стандартно условия поставки определяются терминами ИНКОТЕРМС-2020: CIF, FCA, DDP и проч. Во избежание недопонимания с китайской стороной, стоит расшифровать используемый в контракте термин ИНКОТЕРМС, например: «Условием поставки является FCA Шэньчжэнь, что включает в себя выполнение экспортных таможенных процедур на территории Китая, а также погрузку товара на транспорт».<sup>3</sup>

### 2. Сроки поставки товара и условия платежа.

Китайцы склонны к тому, чтобы выполнять свои обязанности неспешно и качественно, поэтому, как показывает практика, в 9 из 10 случаев соблюдения временные рамки не удаётся. Это особенно важно учитывать, если товар относится к категории скоропортящихся и сезонных. Как бы то ни было, сроки, условия платежа следует указать безусловно чётко и однозначно. Опять же, как показывает практика, желательно добиться окончательного взаиморасчёта только после первичной оценки качества продукции, т. е. по поступлении на склад. Этот момент также можно включить в договор, например, в раздел «Условия приёмки и качество товара».



### 3. Сопроводительные документы.

Контракт должен включать в себя полный список документов, необходимых для прохождения таможенных и иных технических формальностей. Также рекомендуется указать количество копий и оригиналов упомянутых документов и прочие детали, если таковые имеются.

Китайский поставщик может делать вид, что презрительно относится к бумажной волоките, и, следовательно, никогда не сделает для второй стороны ничего свыше того, что прописано в контракте. С юридической точки зрения, его действия абсолютно законны, а значит, именно ответственность за этот нюанс полностью лежит на второй стороне.

### 4. Санкции и рекламация.

По понятным причинам, со стороны китайского контрагента этот пункт вызывает живейшее неприятие, а, следовательно, должен быть прописан в юридическом документе максимально чётко и подробно. Необходимо в первую очередь указать качественные характеристики и признаки изделия (материал, цвет, вес, размер), при этом рекомендуется разработать и согласовать образец, в соответствии с которым будет вестись проверка и приём партии. Важно указать, какие именно условия влекут за собой рекламацию, какая из сторон осуществляет оплату за возврат (замену) товара, прописать сроки возврата товара и/или денежных средств.

### 5. Порядок рассмотрения споров.

Часто иностранные контрагенты, заключая торговые контракты с КНР, устанавливают гонконгский или иностранный арбитраж в качестве регулирующего законодательства в случае возникновения споров. Такое решение принимается исходя из соображений безопасности: иностранец уверен, что более знакомая правовая система сыграет ему на руку в случае чего. Это большая ошибка со стороны иностранных партнёров: часто заставить недобросовестного поставщика КНР исполнить постановление иностранного суда не представляется возможным, даже если вина доказана.

Признание иностранных судебных постановлений китайским судом возможно только в том случае, когда правонарушение противоречит законам КНР.

Заключая внешнеторговый договор с китайской стороной, лучше всего в качестве решающей инстанции указать Китайскую международную экономическую и торговую арбитражную комиссию (СИЕТАС)<sup>4</sup>. СИЕТАС по своему статусу стоит наряду с такими организациями, как Международная торговая палата, Стокгольмская торговая палата. Эта организация считается наиболее объективной среди функционирующих в Китае иностранных фирм, так как не руководствуется принципом национальной принадлежности в ходе принятия решений.

Кроме того, особого внимания требуют следующие детали, которые могут сыграть решающую роль в заключении контракта:

- *Контракт, все приложения и дополнения к нему, должны быть прописаны на китайском языке.* Наличие перевода на язык второй стороны либо на какой-либо другой язык с точки зрения китайского договорного права безразлично.

- *Сертификат качества товаров* должен быть выдан специальной сертифицированной организацией по контролю качества. В ином случае существует риск не получить Сертификат Соответствия качеству на территории России.

- *Печать китайской компании* должна стоять на каждой странице договора — иначе договор не будет иметь юридическую силу на территории КНР. Как правило, это красная круглая печать со звездой в центре и с полным зарегистрированным наименованием на китайском языке.

- *Официальное наименование китайской компании* может быть только на китайском языке. Соответственно, в контракте нужно указать именно его. Точное название фирмы прописано в Свидетельстве о регистрации компании.

- *Следует убедиться, что подписант контракта с китайской стороны является Законным представителем китайской фирмы.* Проверить данную информацию можно в Свидетельстве о регистрации фирмы. Это тот документ, который рекомендуется запросить у делового партнёра в первую очередь, во избежание заключения сделки с мошенниками.

- *Подпись Законного представителя китайской фирмы* должна быть в виде иероглифов, составляющих имя и фамилию подписанта. Также представителю необходимо поставить свою именную печать.

- *Банковский счёт китайской компании* должен быть зарегистрирован на территории Материкового Китая, не в Гонконге или где-либо ещё.

Соблюдение всех вышеперечисленных условий при заключении внешнеторговых контрактов с китайскими партнёрами может обезопасить фирмы-импортёры от непредвиденных трудностей при организации поставок товаров и услуг из Китая в Россию.

### ОБСУЖДЕНИЕ ЦЕНЫ

Неотъемлемой частью ведения бизнеса с китайцами являются торги. Многие иностранные компании, создавая свои сайты с целевой аудиторией в Китае, обычно даже предусматривают для своих китайских клиентов специальную функцию участия в торгах.

Это связано с тем, что в китайской культуре исторически заложено пристрастие к торгам. В китайском языке даже существует такая поговорка: «讨价还价» (tǎojià huánjià), что дословно переводится как: «В процессе обсуждения менять цену», или иными словами торговаться, добиваться скидки, послаблений в вопросе цены.



Китайцы часто устанавливают цену на свой товар или услугу, беря в расчёт будущие торги. По-китайски об этом говорят: «漫天要价» (màntiān yàojià), что в переводе означает: «Заламывать цену», «ставить непомерную цену». Поэтому перед началом переговоров необходимо внимательно изучить рынок, сравнить цены на интересующий Вас товар или услугу и таким образом подготовиться к переговорам.

Иностранные предприниматели, имеющие дело с китайской стороной, зачастую не берут во внимание этот фактор и, как следствие, платят сверх необходимой суммы. Это связано с различием менталитета китайцев и европейцев, различием наших экономических и социальных систем, культур и т. д. Поэтому перед переговорами стоит набраться терпения и настроиться на процесс торгов.

### ТОРГОВЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ В КИТАЕ

В последние годы внешняя торговля Китая развивается быстрыми темпами, всё больше и больше иностранных товаров поступает в Китай. Растёт интерес китайских потребителей к иностранным товарам, от предметов первой необходимости (одежды, продуктов питания и жилья) до высокотехнологичных товаров. Китай с его многочисленным населением – это огромный рынок с большим потенциалом.

Однако иностранные товары, поступающие на китайский рынок, могут иметь совершенно различную судьбу: одни приносят значительную прибыль, а другие терпят убытки.

Чтобы выдержать конкуренцию на китайском рынке, многие иностранные производители нанимают проверенные китайские компании в качестве агентов по продаже своей продукции. В целом, представителей можно разделить на 3 вида, в зависимости от количества полномочий: генеральный представитель, эксклюзивный представитель и обычный представитель.

Генеральный представитель уполномочен осуществлять различные виды предпринимательской деятельности от имени иностранного производителя. Эксклюзивный представитель имеет исключительное право на продажу определённого продукта. Обычные представители имеют право продавать определённый вид товаров и взимать комиссию за свою деятельность, но не могут выступать от имени компании производителя, а также у них отсутствует исключительное право на продажу продукции.

Можно выделить следующие преимущества торгового агента:

- Обеспечение удобных торговых точек для иностранных производителей в наиболее подходящих районах местности,
- Стабильные продажи,
- Способствуют установлению хорошей репутации продукта.

Помощь торговых представителей является благоприятным способом ведения бизнеса в Китае, так как выгода агента прямо зависит от прибыли компании, которую он представляет, а, следовательно, агент будет нацелен на увеличение объема продаж до максимума.

### КИТАЙСКИЕ ТОРГОВЫЕ ЯРМАРКИ – ОКНО В КИТАЙСКИЙ РЫНОК

Торговая ярмарка – один из важнейших способов для китайских производителей реализовать свою продукцию на внутреннем рынке, а также осуществлять внешнюю торговлю.

Ярмарки бывают всевозможных видов, от крупномасштабных до мелких. Среди них самую длинную историю имеет Кантонская ярмарка – крупнейшая в КНР ярмарка экспортных товаров, которая проводится в Гуанчжоу. Для многих китайских производителей возможность выставлять свою продукцию на Кантонской ярмарке является поводом для гордости. Кантонская ярмарка импорта и экспорта проводится два раза в год: с 15 апреля по 5 мая весной; с 15 октября по 4 ноября осенью.

Для иностранных производителей, желающих поставлять свою продукцию на рынок КНР, участие в Кантонской ярмарке является эффективным способом войти на рынок и создать себе узнаваемость. Если есть необходимость импортировать товары из Китая, ярмарка также является идеальным местом для закупки качественных товаров по невысокой цене. Почему это так? На ярмарке свою продукцию предлагает огромное количество производителей, соответственно, конкуренция среди поставщиков довольно высокая, и многие производители соглашаются на снижение цен, а также предоставляют различные льготные условия для привлечения покупателей.

### ПРИМЕЧАНИЯ:

<sup>1</sup> 中华人民共和国合同法 [ЗАКОН КНР «О ДОГОВОРАХ»]. [http://www.npc.gov.cn/wxzl/wxzl/2000-12/06/content\\_4732.htm](http://www.npc.gov.cn/wxzl/wxzl/2000-12/06/content_4732.htm)

<sup>2</sup> Прим.: с 1 января 2021 года закон КНР «О договорах» утратил силу. С положениями договорного права КНР можно ознакомиться в Гражданском кодексе КНР, вступившем в силу с 1 января 2021 года.

<sup>3</sup> Ознакомиться с терминами ИНКОТЕРМС-2020 можно на официальном сайте Международной торговой палаты. Электронный доступ: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-2010/>

<sup>4</sup> СИЕТАС осуществляет свою деятельность на основании Арбитражного регламента в редакции 2012 г. Электронный доступ: [www.cietac.org.cn](http://www.cietac.org.cn)



### БИБЛИОГРАФИЯ:

Гражданский кодекс КНР. - [https://chinalaw.center/civil\\_law/china\\_civil\\_code\\_2020\\_russian/](https://chinalaw.center/civil_law/china_civil_code_2020_russian/) (Grazhdanskij kodeks KNR)

Правила оформления контракта поставки из Китая - <https://wugroup.ru/ru/service/business-in-asia-europe-and-america/business-in-china/china-contract> (Pravila oformleniya kontrakta postavki iz Kitaya)

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-forselling-your-product-into-china/>

International Chamber of Commerce. Incoterms 2020. <https://iccwbo.org/publication/incoterms-2020-introduction/>

中华人民共和国合同法. [http://www.npc.gov.cn/wxzl/wxzl/2000-12/06/content\\_4732.htm](http://www.npc.gov.cn/wxzl/wxzl/2000-12/06/content_4732.htm)

