

## МНЕНИЕ // Регуляторика

Что предусмотреть в контракте с производителем из КНР

## Китайская грамота



Российский фармбизнес сталкивается с различными нарушениями после заключения ВЭД-контрактов с производителями из Китая. Среди наиболее частых — срыв сроков производства и поставок, ухудшение качества после первых поставок, большой процент брака, ненадлежащее исполнение обязательств в части маркировки продукции. Грамотно составленный контракт позволяет серьезно уменьшить риски. На что обратить внимание, «ФВ» рассказал адвокат, партнер юридической фирмы VCase Роман ШАБРОВ.

## КАК ВЫБРАТЬ ПАРТНЕРА

В Китае есть три типа партнеров, с которыми обычно сотрудничают российские предприниматели: производители, торговые компании и продавцы с фокусом на мелкий опт. Соотечественники предпочитают иметь дело именно с производителями, поскольку можно контролировать работу напрямую и задавать свои стандарты качества, тогда как торговые компании и розничные продавцы обычно назначают цену выше, чем производители, и отгружают только стандартные товары.

В контракте необходимо максимально подробно урегулировать вопросы качества закупаемой продукции со ссылками на конкретные документы, в которых указаны требования. То, что прямо не закреплено, может быть не выполнено или выполнено не так, как надо, с чем зачастую и сталкивается российский фармбизнес.

По законодательству Китая, продавец должен поставить товар в соответствии с требованиями к качеству, согласованными сторонами<sup>1</sup>. Если товар, поставленный продавцом, не отвечает требованиям качества, покупатель может потребовать от продавца нести ответственность за неисполнение обязательств в соответствии с договором между сторонами<sup>2</sup>.

Взаимоотношения между нашими странами в части внешнеэкономической деятельности (ВЭД) регулируются Протоколом об общих условиях поставок товаров из СССР в КНР и из КНР в СССР. Параграф 8 этого документа требует, чтобы стороны урегулировали положения о качестве в контракте, указав в нем качественные и технические характеристики товара со ссылками на национальные стандарты, стандарты международных организаций или иные нормативно-технические доку-

менты, сославшись на согласованный сторонами образец<sup>3</sup>.

## МОДЕЛИ КОНТРАКТНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Поскольку законодательство КНР и России не содержит положений, регулирующих особенности контрактного производства, их необходимо урегулировать в контракте. В Китае сложились следующие модели контрактного производства:

1. OEM (original equipment manufacturer): выпуск продукции под товарным брендом заказчика по технологии производителя.
2. ODM (original design manufacturer): производство по образцам заказчика, по его технологии и/или технической документации/проекту. Такой формат производства в основном характерен для крупного бизнеса. Предполагает большое количество финансовых и временных затрат на разработку продукта и последующий запуск производственной линии, однако позволяет повысить уровень контроля за производством<sup>4</sup>.
3. OBM (original brand manufacturing). Производитель владеет брендом и несет полную ответственность за проектирование, разработку, производство и продажу продукта. При этом аутсорсинг производственно-инжиниринговой деятельности не ограничивается<sup>5</sup>.

## КТО РАССУДИТ В СЛУЧАЕ СПОРА

При заключении ВЭД-контрактов одним из основных вопросов является выбор применимого права и органа разрешения споров (суда). Помимо национального права и Протокола об общих условиях поставок товаров для КНР и России действуют Конвенция ООН о договорах между-

народной купли-продажи товаров от 11.04.80 (Венская конвенция).

При этом стороны в договоре могут исключить применение Венской конвенции и протокола. В одном из решений Международного коммерческого арбитражного суда (МКАС) при Торгово-промышленной палате (ТПП) РФ сделан вывод: если стороны не исключили применение Венской конвенции, она применяется к спорным правоотношениям<sup>6</sup>. Кроме того, в некоторых случаях МКАС при ТПП РФ делал вывод о приоритете протокола над Венской конвенцией.

ный коммерческий арбитраж для рассмотрения спора<sup>7</sup>.

Выбор государственных (арбитражных) судов России может привести к тому, что их решение будет очень сложно провести на территории Китая. В случае выбора судов КНР применение российского права вызовет существенные затруднения, так что необходимо заранее продумать вариант судебной защиты в случае нарушения контракта производителем.

Если иностранный бизнес начинает в ходе переговоров угрожать судом, то для китайцев это фактически объявление войны. Инициировать судебное разбирательство необходимо, если исчерпаны альтернативные способы. Экономические и иные споры решаются прежде всего переговорами и медиацией.

Наконец, важно определить порядок расчетов по контракту. Учитывая строгий санкционный комплаенс многих китайских банков, необходимо предусмотреть как основные способы расчета, так и альтернативные, с привлечением посредников.

## ЧТОБЫ СНИЗИТЬ СВОИ РИСКИ, РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ РЕКОМЕНДУЕТСЯ:

- 1) посещение производственной площадки до заключения контракта;
- 2) комплексная юридическая проверка партнера;
- 3) подробное описание поставляемого товара в договоре или техническом задании или, что надежнее, заключение отдельного соглашения по качеству как приложения к контракту;
- 4) изготовление образцов продукции, на основе которых будет проверяться соответствие качества поставок;
- 5) требование к продавцу подтвердить соответствие продукции законодательству РФ и ЕАЭС путем оформления сертификатов на поставляемую продукцию (на практике не все производители готовы заниматься сертификацией);
- 6) закрепление в контракте права покупателя на проведение экспертизы качества товара, а также условий возврата товара и компенсации его стоимости и иных издержек (доставка, таможенное оформление и др.);
- 7) контроль качества товара до его отгрузки самостоятельно или через посреднические компании. Возможно согласование с китайским производителем порядка контроля всех стадий производства;
- 8) определить в контракте, какая инстанция будет рассматривать спор;
- 9) четко прописать порядок расчетов;
- 10) если спор возник, необходимо предпринять досудебные способы его урегулирования.

Если в договоре не предусмотрена арбитражная оговорка, то согласно параграфу 52 протокола рассмотрение споров производится по следующим правилам:

- если ответчиком является предприятие или организация Союза ССР (России), спор рассматривается в Арбитражном суде при ТПП (МКАС при ТПП РФ как правопреемнике);
- если ответчиком является внешнеторговое предприятие или организация КНР, то в Китайской международной экономической и торговой арбитражной комиссии при Китайском комитете содействия развитию международной торговли в Пекине в соответствии с правилами о производстве дел в этой комиссии.

Однако положения протокола не носят императивный характер, не ограничивают право сторон по своему усмотрению определять междуна-

При проведении расчетов сторон необходимо обратить внимание на периодичность платежей, их размер, закрепление или отказ от закрепления в контракте права одностороннего изменения цены контракта. В целях обеспечения дополнительных рычагов воздействия на китайского производителя рекомендуется отказаться от условий 100%-ной предоплаты планируемых поставок.

<sup>1</sup> Ст. 615 Гражданского кодекса КНР.

<sup>2</sup> Гражданский кодекс КНР. Принят на третьей сессии Всекитайского собрания народных представителей тринадцатого созыва 28.05.2020.

<sup>3</sup> Протокол вступил в силу с 1 июля 1990 года и остается действующим.

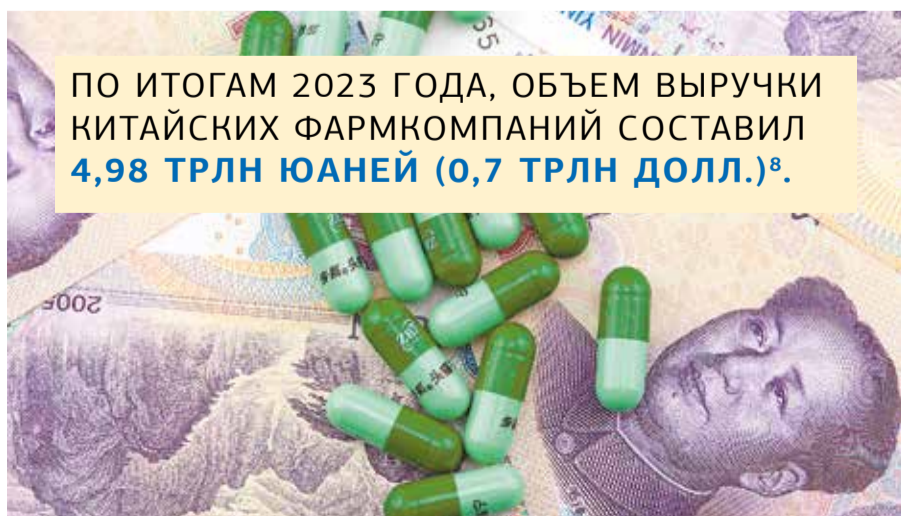
<sup>4</sup> OEM vs ODM: What are the Differences between OEM and ODM? Kai. Cnsourceink. 04.07.2018.

<sup>5</sup> Difference Between ODM, OEM and OBM Production Strategies. Projectmaterials.

<sup>6</sup> Решение Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ от 22.06.2012 по делу № 145/2011.

<sup>7</sup> Решение коллегии арбитров Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ от 28.07.2017 № М-19/2017.

<sup>8</sup> Особенности интеграционного развития китайских фармацевтических компаний. Ту Чаньюй. Научно-исследовательский центр «Аспект».



ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА, ОБЪЕМ ВЫРУЧКИ КИТАЙСКИХ ФАРМКОМПАНИЙ СОСТАВИЛ 4,98 ТРЛН ЮАНЕЙ (0,7 ТРЛН ДОЛЛ.)<sup>8</sup>.