

# Проблемы и вопросы гражданского права

УДК 347.121

DOI: 10.14529/law220410

## ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЫНКА И ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

**А. А. Елаев**

*Западный филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Калининград,*

**Е. В. Сидоренко**

*Северо-Западный филиал Российского государственного университета правосудия, г. Санкт-Петербурге*

Сложившаяся в результате наложенных на Российскую Федерацию санкций со стороны государств, входящих в число членов Европейского Союза, США и других государств, поддержавших санкции, ситуация в экономике вызвала переориентацию российского бизнеса с Запада на Восток, в том числе путем отказа от традиционно сложившегося пула посредников и перевозчиков в странах ЕС, а также в странах бывшего СЭВ. Все это приводит к возникновению у бизнеса целого ряда правовых вопросов, связанных с новыми факторами взаимодействия со странами Азии, и в частности с лидером азиатского бизнеса – Китайской Народной Республикой. В статье исследуются вопросы правового обеспечения торговых сделок с китайскими корпорациями и даются рекомендации, позволяющие избежать возможных рисков в условиях правовой неопределенности и различия правовых систем.

**Ключевые слова:** правовое обеспечение экономической деятельности, санкции, импортозамещение, Китай, договор, нормы международного права.

Введенные западными странами против бизнеса и промышленности Российской Федерации санкции (по своей сути являющиеся экономическим и торговым бойкотом), вынуждают российскую торговлю и промышленность переориентироваться с европейского и северо-американского рынков на рынки азиатских государств, и в первую очередь КНР. Тем самым экономика России уходит от англо-саксонской и романо-германской правовых систем в области обеспечения потребностей российской экономики в азиатскую правовую систему. В настоящей статье мы раскроем некоторые моменты, которые пригодятся юристу компании при работе с Китаем.

*1. Китай и международные договоры.*

*Венская конвенция.* Китай, как и Россия, является участником Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года. В соответствии с оговоркой Китая при ратификации она применяется к случаям, когда оба коммерческих предприятия находятся в договаривающихся государ-

ствах. Постановлением Верховного Совета СССР от 23 мая 1990 г. № 1511-1 «О присоединении Союза Советских Социалистических Республик к Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров» было определено, что, если одна из сторон договора имеет коммерческое предприятие в СССР, договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашения сторон либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения должны иметь письменную форму. Таким образом, для применения Конвенции необходима обязательная письменная форма заключаемого контракта и приложений к нему. Это будет важно при «привязывании» конкретных инвойсов к контракту для целей таможенного оформления (решение Арбитражного суда Новосибирской области от 6 июня 2014 г. по делу № А45-3244/2014).

*Двусторонний протокол о поставках.* Также следует учитывать *lex specialis* – Протокол об Общих условиях поставок товаров из СССР в Китайскую Народную Республику и

из Китайской Народной Республики в СССР, подписанный в Пекине 13 марта 1990 г., который определяет значительное количество вопросов, связанных с поставкой товаров из Китая в Россию различными видами транспорта, и активно применяется как арбитражными судами, так и Международным коммерческим арбитражным судом при Торгово-промышленной палате России (далее – МКАС при ТПП РФ). Протокол 1990 года применяется при определении соблюдения досудебного претензионного порядка – как именно направлять претензию и какими документами ее сопровождать (гл. 12 Протокола), также возникают вопросы подсудности, которые крайне важны: по умолчанию, в силу параграфа 58 Протокола, надлежащий суд для разрешения споров о поставках будет определяться в соответствии с компанией-ответчиком: если ответчик – российская компания, то им будет МКАС при ТПП РФ, если китайская – арбитражный суд Китайской международной экономической и торговой арбитражной комиссии в Пекине. Есть два случая рассмотрения споров против китайских компаний в МКАС при ТПП, основанных на отсутствии возражений против арбитража, но были ли они признаны на территории КНР, авторам ничего не известно.

*Конвенция ООН о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений от 10 июня 1958 года (г. Нью-Йорк).* В соответствии со ст. 21 Договора между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой о правовой помощи по гражданским и уголовным делам от 19 июня 1992 г. Договаривающиеся Стороны будут взаимно признавать и исполнять решения арбитража другой Договаривающейся Стороны в соответствии с Нью-Йоркской конвенцией о признании и исполнении арбитражных решений. При этом надо учитывать, что в соответствии с китайской оговоркой к Нью-Йоркской конвенции перечень коммерческих вопросов, которые вправе рассматривать арбитражи, определяется в соответствии с законодательством Китая. Например, Определением Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 29 ноября 2019 г. № 305-ЭС19-13456 по делу № А40-217053/2018 было признано и приведено в исполнение решение арбитражного суда Китайской международной экономической и торговой арбитражной комиссии.

Вместе с тем судиться в Китае сложно и дорого, особенно для небольших компаний, поэтому лучше подстраховаться на этапе заключения контракта.

### 2. Проверка контрагента.

Во-первых, следует провести формальную проверку контрагента – запросить у китайской компании ряд документов. К ним относятся:

1) свидетельство о праве ведения хозяйственной деятельности предприятия (企业法人营业执照), в котором указывается присвоенный компании унифицированный код кредитоспособности, являющийся основным идентификационным признаком китайского предприятия. В соответствии с положениями ст. 7 Закона КНР «О компаниях» свидетельство о праве хозяйственной деятельности должно содержать сведения о наименовании компании, местонахождении, уставном капитале, фактически оплаченном капитале, сфере хозяйственной деятельности, а также имя и фамилию законного представителя. Если в сведениях, содержащихся в свидетельстве о праве хозяйственной деятельности, происходят изменения, компания должна в установленном законодательством порядке пройти в органе регистрации компаний процедуру регистрации изменений в сведения и процедуру замены свидетельства о праве ведения хозяйственной деятельности;

2) документы, подтверждающие наличие у компании права на ведение внешнеторговой деятельности:

– форма регистрации в качестве участника внешнеторговой деятельности (对外贸易经营者备案登记表);

– регистрационная форма с отпечатком печати управления коммерции соответствующей административно-территориальной единицы;

– таможенная регистрация в качестве грузоотправителя или таможенного декларанта;

– регистрация в органах контроля качества для проверки товаров при экспорте и импорте.

Формальная оценка документов позволяет не только проверить существование компании, но и определить, к какому виду деятельности она относится (производственный сектор или торговая (экспортно-импортная) структура);

3) документы о качестве и безопасности поставляемых товаров, особенно подкарантинных;

4) копии документов на лиц, подписывающих контракт, – ID-карточки или паспорта КНР. Если контракт подписывает не лицо, указанное в свидетельстве на право ведения хозяйственной деятельности, – копии документов, подтверждающих его полномочия, и документа, удостоверяющего личность.

Во-вторых, можно проверить регистрационные данные потенциального китайского контрагента по базе данных Всекитайской открытой системы информации о кредитоспособности предприятий при Главном государственном управлении КНР по контролю и регулированию рынка (<http://gsxt.saic.gov.cn/>). Информацию о проведении в отношении китайской компании процедуры банкротства можно проверить на Всекитайском официальном портале информации о банкротстве и реорганизации предприятий (<http://pccz.court.gov.cn/>).

В связи с этим настоятельно мы рекомендуем ознакомиться с методическими организациями по проверке китайских контрагентов на сайте Торгового представительства России в КНР, в том числе это поможет сверять названия компаний и получить ссылки на полезные документы ([http://www.russchinatrade.ru/assets/files/ru-useful-info/O\\_statuse\\_kitay\\_kompaniy.pdf](http://www.russchinatrade.ru/assets/files/ru-useful-info/O_statuse_kitay_kompaniy.pdf)).

Стоит отметить, что контрагенты из «материковой» части КНР, а также районов Сянган (Гонконг) и Аомынь (Макао) имеют различающиеся пакеты документов в соответствии с местным законодательством.

Естественно, что все поиски контрагента, а также анализ его документов следует вести на китайском языке, так как английская транскрипция тех или иных иероглифов будет различаться.

Также стоит проверить сайт контрагента как в сети Интернет, так и в китайских приложениях: как правило, у контрагентов основной сайт с основной информацией исключительно на китайском языке, с небольшим переводом на английский. Сайты чисто на английском языке должны насторожить. Не плохо было бы изучить производство контрагента, действительно ли оно осуществляется им, но для этого необходимо съездить на конкретную фабрику. Также это позволит убе-

диться в качестве производимых товаров. У разных фабрик оно может значительно различаться.

*3. Вопросы интеллектуальной собственности.*

При рассмотрении вопросов интеллектуальной собственности необходимо обратить внимание на следующие обстоятельства: если вы планируете выпускать товар под собственной торговой маркой, то обязательно предварительно подайте заявку и зарегистрируйте ее на территории Китая, особенно если речь идет о значительных объемах поставок. В противном случае вы можете с удивлением обнаружить, что права на ваш товарный знак уже зарегистрировали, и вам придется либо выкупать свой товарный знак за приличную сумму, либо платить роялти, и эти ситуации являются очень распространенными. Китай – участник Мадридской системы, что упрощает вопрос подачи.

Также не стоит забывать, что какой-либо товар, достаточно свободно производимый в Китае, по прибытии в Россию может быть изъят как находящийся в таможенном реестре интеллектуальной собственности, в том числе как «схожий до степени смешения». Например, четыре параллельные полоски на обуви вместо трех отечественной таможенной расцениваются как смешение с товарным знаком «Адидас» (постановление Суда по интеллектуальным правам от 4 марта 2015 г. № С01-98/2015 по делу N A21-3904/2014).

*4. Заключение контракта.*

Не следует преуменьшать значение письменного контракта для взаимоотношений с китайскими организациями. Понятно, что письменную форму контракта может заменить оплаченный инвойс, но для защиты своих интересов лучше придерживаться простых правил.

1. Заключайте контракт на китайском языке с китайским указанием наименования и одновременно с этим на русском языке с указанием наименования и реквизитов контрагента.

2. Однозначно закрепляйте все существенные условия контракта, которых вы достигли в ходе переговоров: условия поставки в соответствии с Incoterms, сроки, качество и все остальные существенные условия, которые для вас являются важными.

3. Однозначно указывайте все сроки от-

грузки, сроки доставки товара и прочие сроки, включая сроки рассмотрения рекламаций и проверки качества.

4. Не забывайте про подробнейшую спецификацию товара, это поможет доказать, что товар не соответствует тому, о чем именно вы договаривались на словах. Все хоть сколько-нибудь значимые для вас свойства товара должны быть описаны в спецификации.

5. Стопроцентная предоплата – не лучший способ работы, лучше предусмотреть частичную предоплату и оплату основной части товара после его приемки и проверки качества. Дополнительно советуем в обязательном порядке проводить проверку товара не только при поступлении в порт, но и при загрузке контейнера при помощи специализированных представителей, это позволит избежать «сюрпризов» при приемке товара. И обязательно не забывайте предусмотреть все возможные неустойки непосредственно в контракте.

6. Указывайте, что качество товара должно соответствовать всем требованиям и нормам Евразийского Экономического Союза, включая требования технических регламентов. Китайские производители прекрасно знают, что это такое, но, поскольку китайские и ЕАЭсовские регламенты существенно различаются, надо учитывать несогласие китайского поставщика на этот пункт как однозначный минус и как основание для поиска другого поставщика.

7. Подписывайте контракты в оригинале, с китайской стороны – иероглифической подписью с простановкой печати контрагента. В отличие от европейских поставщиков, китайские печати достаточно сильно стандартизированы, различаются для разных видов доку-

ментов, могут быть красными или синими, круглыми или овальными. Посмотрите виды печатей на специализированных сайтах, чтобы не ошибиться, сверьте реквизиты на печати с реквизитами контрагента. У представителя контрагента может быть квадратная личная печать, это тоже гарантия подлинности и серьезности намерений, но она применяется только в совокупности с круглой красной печатью организации, будьте внимательны.

8. Однозначно указывайте подсудность по рассмотрению спора в соответствии с Правилами между СССР и КНР 1990 года, это позволит упростить процедуру взыскания аванса.

### *5. Исполнение контракта.*

Не забывайте направлять другой стороне все необходимые уведомления или претензии в сроки, указанные в контракте, причем используя при этом также порядок подачи претензий в соответствии с гл. 12 Протокола об Общих условиях поставок товаров из СССР в Китайскую Народную Республику и из Китайской Народной Республики в СССР. В случае, если товар к вам не придет в установленные сроки, это поможет избежать достаточно существенной административной ответственности за невозвращение валютной выручки.

В остальном работа с КНР мало отличается от работы с другими иностранными контрагентами. Поэтому, приносившись к работе с китайскими контрагентами, вы сможете обеспечивать себя достаточно качественными товарами по приемлемым ценам, что позволит российским предприятиям заполнить в достаточной мере тот вакуум, который образовался после ухода европейских и северо-американских производителей с российского рынка.

**Елаев Алексей Александрович** – преподаватель, Западный филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Калининград. E-mail: elaev@yandex.ru.

**Сидоренко Елена Васильевна** – кандидат юридических наук, доцент кафедры уголовно-процессуального права, Северо-Западный филиал Российского государственного университета правосудия, г. Санкт-Петербург, старший советник юстиции в отставке, Почетный работник прокуратуры Российской Федерации. E-mail: es195@yandex.ru.

*Статья поступила в редакцию 23 октября 2022 г.*

## LEGAL SUPPORT OF THE MARKET AND INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION TO ENSURE ECONOMIC SECURITY UNDER SANCTIONS

**A. A. Yelaev**

*Western Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy  
and Public Administration, Kaliningrad, Russian Federation,*

**E. V. Sidorenko**

*North-Western Branch of the Russian State University of Justice,  
St. Petersburg, Russian Federation*

As a result of the sanctions imposed on the Russian Federation by the member states of the European Union, the United States and other states that supported the sanctions, the economic situation caused the reorientation of the Russian business from the West to the East, including by abandoning the traditionally established pool of intermediaries and carriers in the EU countries, as well as in the countries of the former Soviet Union. All this leads to the emergence of a number of legal issues for business related to new factors of interaction with Asian countries, and in particular with the leader of the Asian business – the People's Republic of China. The article examines the issues of legal support of trade transactions with Chinese corporations, and provides recommendations to avoid possible risks in conditions of legal uncertainty and differences in legal systems.

*Keywords: legal support of economic activity, sanctions, import substitution, China, treaty, norms of international law.*

**Alexey Alexandrovich Yelaev** – Lecturer, Western Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Kaliningrad. E-mail: elaev@yandex.ru.

**Elena Vasilyevna Sidorenko** – Candidate of Law, Associate Professor of the Department of Criminal Procedure Law, North-Western Branch of the Russian State University of Justice, St. Petersburg, Senior Adviser of Justice retired, Honorary Employee of the Prosecutor's Office of the Russian Federation. E-mail: es195@yandex.ru.

*Received 23 October 2022.*

### ОБРАЗЕЦ ЦИТИРОВАНИЯ

Елаев, А. А. Правовое обеспечение рынка и промышленности Российской Федерации по обеспечению экономической безопасности в условиях санкций / А. А. Елаев, Е. В. Сидоренко // Вестник ЮУрГУ. Серия «Право». – 2022. – Т. 22, № 4. – С. 63–67. DOI: 10.14529/law220410.

### FOR CITATION

Yelaev A. A., Sidorenko E. V. Legal support of the market and industry of the Russian Federation to ensure economic security under sanctions. *Bulletin of the South Ural State University. Ser. Law*, 2022, vol. 22, no. 4, pp. 63–67. (in Russ.) DOI: 10.14529/law220410.