



МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Международное договорное право





Международное договорное право важно, так как составление хорошего договора для международных транзакций требует знания не только законодательства страны партнера, но и культуры ведения бизнеса, а также языка другой страны. Для долгосрочного сотрудничества необходимо знать культуру и стиль ведения переговоров в другой стране, даже если учтены все нормы законодательства сторон, которые заключают договор. В некоторых культурах основное внимание уделяется важности социальных отношений, а не важности своих условий договора. Например, в США предприниматели, субъекты бизнеса уделяют большое внимание своим условиям договора, то в Китае и Японии, в других странах иногда важно само отношение между партнерами. То есть в некоторых культурах формальный или слишком подробный договор может рассматриваться как барьер, препятствующий добросовестности. А во многих культурах Азии составление и подписание договора – это только первый шаг в начале сотрудничества. И ожидается, что договор может быть изменен, интерпретирован, и что некоторые условия могут быть изменены уже в процессе самого сотрудничества. В США наоборот договор является документом, который направляет каждый шаг во взаимоотношениях, и условия договора должны разные соблюдаться любой ценой.

Ведение переговоров с учетом различных культур. В некоторых культурах построения отношений более важно, чем фактически условия договора. Составление договора и его подписание является всего лишь началом взаимовыгодного сотрудничества, и уже как люди построили отношения зависит, как будут выполняться условия договора. Также особое внимание уделяется уважению и репутации. В таких культурах, если что-то воспринимается как отсутствие уважения или сторона рассматривается как потерявшее лицо, то очень низка вероятность успешных переговоров. В Японии и Китае, например, иностранный перевозчик должен быть вежливым и уважительным, терпеливым в переговорах, желающим общаться, а не чрезмерно прямым и одержимым деталями.

В рассматриваемой книге приводится пример 5 стран – это арабские страны, Бразилия, Китай, Япония и Россия. В Арабских странах при ведении бизнеса партнерство строится больше на отношениях, а контракт имеет меньшую ценность. В Бразилии на первый план выходят условия контракта, а не отношения. Также происходит и в США, и в некоторых странах Европы. В Китае, Японии, России важны сами отношения, нежели условия контракта.

В Арабских странах, Бразилии, Китае и Японии многие детали договоров решаются уже после подписания контрактов, уже основываясь на взаимоотношении сторон. А в России уровень детализированности средний, по сравнению с Японией и с другими странами. В США, в Англии применяются общие права, контракты очень детализированные и оговариваются все возможные ситуации. В Германии контракты тоже очень маленькие, там очень мало деталей, но здесь имеются различия между Германией и Китаем. В Германии в контрактах очень мало деталей и условий, потому что в этой стране используется гражданское право, и многие нормы уже прописаны в этом праве. И даже если в контракте оговариваются некоторые условия, то они не могут быть применены, так как гражданское право ставит некоторые ограничения. В Китае сам контракт может быть менее детализирован не из-за того, что существует гражданское право, а из-за того что больше важны отношения.

В арабских странах, Китае или Японии лучше предлагать свои условия не так прямо, потому что стороны могут обидеться или это может испортить взаимоотношения. В России, наоборот, приветствуется прямое предложение услуг. В Бразилии где-то посередине.

Также важно знать, что если в арабских странах или же в Бразилии, или в России приветствуется то, что одна сторона защищает свои интересы при составлении контрактов, то в Японии и в Китае лучше преподносить договор как сделку, как будто она служит интересам обеих сторон.

Также необходимо иметь определенные культурные особенности во ведении бизнеса. Например, в арабских странах роль женщины ограничена в переговорах, также очень большое влияние религиозного исламского права, спокойно отвергают предложение других сторон. В Китае наоборот не сразу отвергаются условия, также нужно получить очень много утверждений. То есть очень много сторон входит в переговоры, и нужно получить подтверждение этих сторон. Поэтому переговоры длятся очень долгое время, также сама сделка должна иметь какое-то позитивное влияние на государство. То есть принести какую-то премию государству. В Японии



очень важно построение консенсуса особенно внутри компании. Для того чтобы контракт был принят, необходимо чтобы многие люди в этом коллективе обсудили и проголосовали за решение того или иного вопроса, то есть среди них должен быть консенсус. Также важно соблюдать формальность и вежливость. В России важно опираться не на само верховенство закона, а уважать авторитет тех сторон, которые участвуют в переговорах.

Существуют некоторые культурные нюансы, которые касаются ведения переговоров и заключения сделок. В книге приводятся некоторые советы. Во-первых, приветствия в некоторых странах могут быть ориентированы на поклоны, вместо рукопожатия. Это надо учитывать. Или же в некоторых странах рукопожатие с женщиной может быть не принято. Во-вторых, в некоторых культурах ужин начинается с алкоголя, и вовремя ужина партнер может пойти по столам с тостами для отдельных лиц, и это признак уважения, а отказ принять этот тост является нарушением этикета. В некоторых культурах существует практика дарения, которая может быть неэтична или незаконна в других культурах. В-четвёртых, в некоторых культурах человек, с которым вы ведете переговоры, не обязательно тот, кто реально принимает решение, и для принятия ими решения необходим консенсус. В-пятых, лучше всего придерживаться более формального и уважительного подхода при первой встрече, и это уже позволит другой стороне решить, когда можно переходить к более неформальным отношениям. В заключение, в некоторых культурах могут проводиться неофициальные мероприятия, но даже на это неофициальное мероприятие лучше пойти в более формальной одежде.

Принципы и источники международного договорного права. Общее и гражданское право предъявляют одинаковые требования к составлению договора между сторонами, которые находятся в различных странах, и имеется тенденция в унификации стандартов международного сообщества, когда это касается именно составления договоров. Во-первых, наблюдается повсеместное принятие стандартов международной торговой палаты, особенно инкотермс. Например, термины FSB уже прочно вошли в практику и пишутся во всех договорах. Стороны уже понимают их одинаково, так как инкотермс стал уже международным стандартом. Также активно публикуется и цитируется решение международных арбитражных судов и новых трибуналов. Эти решения, а также постоянная ссылка на них уже создает определенное международное коммерческое право. Происходит унификация отдельно от права национальных государств, также международные договора и соглашения создают почву для унификации международного коммерческого права. Примером может служить ратификация Конвенции Организации объединенных наций о договорах международной купли-продажи товаров.

Если говорить об источниках права при составлении договоров, во-первых, это национальное законодательство сторон. Во-вторых, это международные конвенции, которые регулируют деятельность бизнес транзакций. В-третьих, это обычаи и бизнес практики. Конечно, идеальная ситуация – это когда стороны знакомы с законодательством стран покупателя, а также продавца, знакомы с международными конвенциями, регулирующими деятельность, а также имеют хорошее представление об обычаях и бизнес практиках.

Если подробнее рассматривать эти практики, которые следует учитывать при составлении договора, то можно привести следующее: во-первых – это международное публичное право. Венская конвенция о договорах предусматривает положения, которые могут применяться к частным международным контрактам. Также существуют определенные рамочные законы. Эти законы не обязательны для исполнения в странах. Например, страны, где заключают соглашение, Гагские правила кодифицированы как Кокса и Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров и являются примерами успешных попыток единообразных международных законов.

Также существуют общие принципы договорного права. Здесь можно говорить об инкотермс, которые выпускаются международной торговой палатой. Также существуют определенные правовые системы. То есть принцип, где говорится, что договоры должны соблюдаться, и обычно в общем праве применяются как святость контракта, как принцип святости контракта. Также существуют такие практики, то есть правила международных организаций. Суды могут смотреть на незыблемое правило, опубликованные такими странами и организациями, как ООН, Организация экономического сотрудничества и развития, а также Международный



институт по унификации частного права. Договоры, документы, которые публикуются этими организациями, также являются частью практики, и суды могут на них ссылаться.

Наиболее яркими примерами обычаев могут служить стандарты международной торговой палаты, и можно говорить о стандартных формах контрактов. Например, международная торговая палата является очень хорошим источником для стандартных договоров, для торговли. Арбитражное решение трибуналов тоже при решении споров ссылается на решение предыдущих арбитражных трибуналов.

Конвергенции или расхождение национальных законов. Для избежания рисков при ведении транзакций необходимо учитывать, что могут иметься определенные сложности или же различия, особенно между правовыми системами стран, а также правовой системой страны и международным правом. В данном случае рассмотрим условия по возмещению убытков. Обычно стороны заранее указывают на ущерб, который должен быть возмещен, если одна из сторон по какой-то причине не выполняет обязательства по договору, и страны могут по-разному относиться к такого рода условиям по возмещению убытков. В странах общего права или же по Гражданскому кодексу Франции суды могут полностью отклонить условия по возмещению убытков, если она интерпретируется как штраф или же доминируют интересы одной стороны, а также если убытки к возмещению составляют очень большую сумму, или же мы называем это предельно высокие размеры возмещения убытков. То есть в таких случаях суды не принимают условия договора, а применяют уже местное законодательство и могут снизить размер возмещения или же полностью его отклонить.

Также существуют определенные оригинальные принципы, которые помогают конвергенции национального права. В данном случае приведем пример принципов Европейского договорного права. Согласно этим принципам договор не обязательно должен быть заключён в письменной форме, иногда устного договора достаточно, и он может быть доказан любыми способами, в том числе с привлечением свидетелей. Если одна сторона уведомляет другую сторону, и уведомление должным способом послано, то задержка в передаче уведомления или его неполучение не означает или не препятствует вступлению в силу. В данном случае такое уведомление вступает в силу с момента, когда оно должно быть доставлено при нормальных стандартных условиях. Также предложение о поставке товара или услуг по заявленным ценам, сделанное поставщиком в общедоступной рекламе, каталоге или же путем демонстрации товара, считается предложенным продать или поставить по этой цене до тех пор, пока запасы поставщика истощены или же по каким-то причинам поставщик не может поставлять услугу.

Также имеется статья о нарушении конфиденциальности. Информация, которой обмениваются стороны при ведении переговоров, должна сохраняться в тайне. На международном уровне также проводятся определенные работы по унификации или же стандартизации права, касающихся договоров. Международный институт по унификации частного права опубликовал в 1994 году принципы международных коммерческих договоров. Во-первых, эти принципы не для принятия как национальное законодательство, они предназначены только для обеспечения нейтральных норм, правил приемлемые как руководство для юристов, а также бизнесменов при заключении международных сделок. Во-вторых, документ представляет собой набор общих принципов, приемлемых ко всем типам контрактов. В-третьих, эти принципы по международным коммерческим договорам охватывает не только сами условия договора, но также оговариваются нормы по процессу ведения переговоров до заключения самого договора.

Некоторые суды могут использовать эти принципы и ссылаться на них при принятии решений. Здесь мы обсудим некоторые особенности принципов международных коммерческих договоров. Этот документ охватывает предконтрактную деятельность или же переговоры между сторонами, вместе с ответственностью за недобросовестные переговоры документы различают между переговорами и самим договором, используя три способа. Во-первых, договор не требует соглашения между сторонами по всем деталям сделки. Согласно статье 213 это предполагает то, что если сторона хочет избежать быть затянутым в неожиданный договор, то должна заранее указать, что соглашение по вопросам, которые интересуют эту сторону, она считает важным, и должно быть обязательно достигнуто. Если соглашение об этом конкретном пункте не достигается, то сделка не считается совершенной. Во-вторых, иногда одна из сторон



может начать выполнять обязательства до заключения формального договора. Например, юридические отделы двух компаний ведут переговоры. На последней стадии уже оговариваются условия договора, подготовлен договор к подписанию, а одна сторона уже начинает поставлять товар, это поставка товара уже считается принятием существующих условий договора. В-третьих, иногда стороны контракта могут намеренно оставить открытые условия, которые будут согласованы позже уже в ходе будущих переговоров. Но все страны разделяют данные принципы, особенно, когда это касается ответственности за предконтрактную деятельность.

При ведении переговоров в соответствии с общим правом США одна сторона может прекратить переговоры недобросовестно и не нести ответственности за расходы, понесенные другой стороной до заключения контракта. Но действуют определенные исключения, в данном случае, если суд применяет теорию доверия, где существует принцип эстоппель, то есть лишение права возражения на основании данного обещания. То даже до заключения контрактов одна из сторон может быть привлечена к ответственности за убытки второй стороны.

Кейс. Компания «NIMROD Marketing» выступает истцом, эта компания является поставщиком «Texas Energy Corporation», и подает иск на предприятие покупателя на «Texas Energy Corporation». В самом начале «Texas Energy Corporation» заключает договор с иностранным правительством на постройку доступного жилья. Когда уже начинаются работы, ведутся переговоры с «NIMROD Marketing», и так как «NIMROD Marketing» не является уже партнером «Texas Energy Corporation», эти стороны встречаются и изначально планируют, как будут поставляться материалы для постройки этого доступного жилья для иностранного правительства. Были несколько встреч между представителями компании, в рамках которых оговаривались, какие материалы должны быть закуплены. Также «Texas Energy Corporation» выдал подтверждающие письма для того, чтобы «NIMROD Marketing» уже начала делать определённые закупки. И после того, как «NIMROD Marketing» начала закупать материалы, чтобы выполнить свои обязательства средства по договору, который еще не был заключён, но стороны имели намерение его заключить. В какой-то момент «Texas Energy Corporation» выходит из соглашения с иностранным государством и получается, что те материалы, которые были закуплены «NIMROD Marketing», уже не нужны. Конечно же, «NIMROD Marketing», которая уже закупила материалы для предполагаемого строительства доступного жилья, несет убытки и подает в суд иск о невыполнении обязательств в ходе переговоров, взятых компанией «Texas Energy Corporation». Суд решает дело в пользу «NIMROD Marketing», и в данном случае используется теория доверия и применения принцип эстоппеля, так как у «NIMROD Marketing» имеются подтверждающие письма, которые были выданы в ходе переговоров от компании «Texas Energy Corporation». Согласно этим письмам уже «NIMROD Marketing» начала закупать материалы и понесла убытки.

В книге приводятся некоторые советы по составлению международных договоров. Первый – даже если это не предусмотрено законом, договор нужно составлять в письменном виде. Второй совет – надо согласовать выбор права для разрешения споров уже изначально. Совет № 3 – заранее согласовать условия выбора, формы и даже платформы для разрешения споров. Совет № 4 – согласовать условия о форс-мажорных ситуациях. Совет № 5 – чётко согласовать условия распределения рисков при изменениях, колебаниях валютного курса. Совет № 6 – при долгосрочных или многоразовых контрактах необходимо согласовать условия повышения цен, так как бывают инфляция и иногда поставщики могут повышать цены. Совет № 7 – обеспечить оплату и исполнение через третью сторону. Заключительный совет № 8 – обратиться при составлении договора к специалисту по таможенным брокерам, международным юристам, банкирам, экспедиторам, представителям государственных органов. Эти советы помогут избежать рисков при ведении международного бизнеса.