

# Commission Contract for Russia in English and Russian



The commission contract for Russia that should be used when a company commissions the sale (with or without exclusivity) of products and services to a person or company (commission agent) in Russia or pays him/it for the services only as a percentage on the amount of sales performed. The **contract** is in two languages English and Russian.

## Sample of Commission Contract for Russia in English and Russian

---

### 5. PRICE OF PRODUCTS

### 5. СТОИМОСТЬ ТОВАРА

The Principal will give the Agent a list of the prices of products which it will have to promote and sell to clients in the territory.

Принципал предоставляет Комиссионеру прайс-лист, в котором указывается стоимость товаров, которые последний должен продвигать и продавать клиентам на Территории.

During the term of the Contract, the Principal shall be entitled to change the price of the products, although it will have to inform the Agent in writing with advance notice of ..... [10, 20, 30] calendar days.

В течение действия настоящего Договора Принципал имеет право изменить стоимость Товара, однако он должен уведомить об этом Комиссионера в письменном виде за ..... [10, 20, 30] календарных дней.

### 6. NEGOTIATION MARGIN

### 6. ПЕРЕГОВОРНАЯ МАРЖА

In negotiations with clients, the Agent will have a negotiating margin of .....% [3, 5, 10, 20] on the prices of the products established by the Principal. Accordingly, the Agent can propose discounts within these margins to its clients, without the prior authorization of the Principal, without reducing its commission.

В переговорах с клиентом Комиссионер имеет переговорную маржу в размере .....% [3, 5, 10, 20] от стоимости Товара, установленных Принципалом. Комиссионер может предложить покупателям, без предварительного разрешения Принципала, любую скидку, в пределах этой маржи без сокращения размера комиссионных.

**7. NON-AGENCY OR REPRESENTATION**  
**7. НЕ АГЕНТСТВО И НЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО**

The Agent shall not act nor shall it present itself as an Agent or Representative of the Principal, nor shall it be entitled to make presentations or establish undertakings on behalf of the Principal.

Комиссионер не действует в качестве Агента или Представителя Принципала, а также не имеет права проводить презентации или принимать на себя обязательства от его имени.

**8. MANAGING PAYMENTS FOR OPERATIONS**  
**8. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ВЗЫСКАНИЮ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО СДЕЛКАМ**

Upon written request by the Principal, the Agent will collect the proceeds from the sales transactions performed, although this shall not alter the conditions of this Contract, nor shall it entail any liability whatsoever for the Agent as it does not assume the risk of the transactions.

По поручению Принципала, выраженному в письменном виде, Комиссионер осуществляет деятельность по взысканию задолженности по сделкам купли-продажи. Однако это не изменяет условий данного Договора, а также не предполагает никакой ответственности Комиссионера т.к. он не принимает на себя риск по сделкам.

When the Agent takes steps to collect the proceeds from the operations, unless expressly authorized by the Principal, it shall not be entitled to take money from clients as payment for operations.

Осуществляя деятельность по взиманию задолженности по сделкам, если иное не было разрешено Принципалом, Комиссионер не вправе брать деньги с клиентов в качестве оплаты по сделкам.

**9. PROMOTIONAL MATERIALS**  
**9. РЕКЛАМНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

The Principal shall provide the Agent, at no extra expense, with all the promotional material necessary (company dossiers, product catalogues, samples, etc.) for it to promote its products. The aforesaid material shall be provided under the sole criterion of the Principal, and the Agent will not make any claim whatsoever in regard to this clause.

Принципал предоставляет Комиссионеру без дополнительной платы, весь необходимый рекламный материал (досье компании, каталоги товаров, образцы и т.д.) для продвижения товаров. Такой материал предоставляется по собственному усмотрению Принципала, а Комиссионер не вправе делать какие-либо заявления по этому пункту ни при каких обстоятельствах.

.....  
**This is a sample of 2 pages out of 13 of the  
Commission Contract for Russia in English and Russian.**

**To get more information about this contract click here:**

 **[Commission Contract for Russia](#)**

## GUIDE TO NEGOTIATING CONTRACTS IN RUSSIA

The legal system of the Russian Federation does not include any express reference to what might be called an "international business contract". In legal doctrine, however, and also in practice, a business contract in Russia is similar to business contracts in which one of the parties has its permanent residence abroad. Consequently, foreign companies which carry out business in Russia are obliged to know about not only the essential aspects of Russian legislation - which has similarities to a continental legal model - but also, above all, the most common practices used by Russian companies and executives when they negotiate contracts with foreign companies. In contracts entered into in Russia, companies should not look for elements of legal stability but rather view them as a way of reaching agreements in which the parties are clearly assigned their rights and obligations.

This guide, which contains an outline of the legal system in the Russian Federation and the most commonly used types of contract, offers readers a set of guidelines on how to negotiate and draw up the most important clauses referring to: the legal capacity of the parties, exclusivity, form of payment and currency, delivery conditions, quality control, confidentiality, applicable laws, arbitration, language and signatures.

### THE LEGAL SYSTEM IN RUSSIA

As in most European countries, the Russian legal system is based on the Civil Code; and the country with which Russia has most in common in this sense is Germany. The core values of this system are the supremacy of the Law and the coding of the civil laws, as against judicial practice and customs, which are more typical of the Common Law systems found in English-speaking countries. Hence, foreign companies from countries in which a Common Law system is prevalent (such as the United Kingdom) should take into account the essential differences between these two legal systems.

Commercial transactions are governed by the Civil Code of the Russian Federation:

- Part I and Part II: are used as a legal base for practically all economic transactions performed in the Russian Federation.
- Part III (Private International Law): regulates the transactions in which a foreign party is involved, in other words, transactions with a foreign company or citizen.
- Part VI: contains certain more recent provisions, such as, for example, the rules used to determine the obligations relating to the Civil Code.

Pursuant to article 1,209 of the Civil Code, any international economic transaction where at least one of the parties is a foreign physical or legal person or entity, shall be subject, no matter where the transaction takes place, to the Laws of the Russian Federation

## **THE MOST COMMONLY USED COMMERCIAL CONTRACTS**

In commercial relations between foreign companies and Russian companies, it is usually foreign companies which take the initiative in drawing up contracts, which, however, should be adapted to Russian practice and laws. The Russian party will look at the draft contract brought by the foreign party and will renegotiate what it considers to be the most important clauses.

The contracts most commonly used by foreign companies which do business in Russia are:

- **Purchase Agreement:** for the export and import of goods engaged in by foreign companies with Russia, usually industrial supplies and products, and, to a lesser degree, consumer products. This contract should be adapted to the standards of the Vienna Convention regarding the International Purchase and Sale of Goods, given that the Russian Federation is a signatory of this Convention.
- **Distribution Contract:** when the foreign company appoints a Russian company for it to distribute its products in all or part of the territory of the Russian Federation. The Russian company resells the products to manufacturing companies (if they are industrial supplies or machinery) or to retailers (if they are consumer products).
- **Supply contract:** the foreign company supplies products regularly (for example, every month) and continuously (one year or more) to Russian companies which use them in their manufacturing processes.
- **Agency Contract:** the foreign company appoints a natural person or a legal entity for it to seek clients and carry out transactions, normally in a specific area of the Russian Federation. The agent receives its fees through commissions on the sales it achieves.
- **Representation Contract:** similar to the Agency Contract, although the representative can negotiate the sale conditions of the products with the Russian company, always in accordance with the instructions and clauses indicated by the foreign company.
- **Commission Contract:** is used when the foreign company makes sporadic sales to a Russian commission agent (either a natural person or a legal entity) who/which is only paid on a commission basis. For regular sales, it is a better option to use the Agency or Representation Contract.
- **Consulting Services Contract:** used by foreign companies which offer Russian companies a wide range of services: consulting, business management, market research, human resources, engineering, teaching and training, etc.
- **Confidentiality (or Non-Disclosure) Agreement:** is used in preliminary negotiations before distribution, licensing, strategic alliance or joint venture agreements between foreign companies and Russian companies (commercial and technical) to safeguard the sensitive information (commercial or technical) which is supplied to the other party during negotiations.

## **MAIN CLAUSES IN CONTRACTS WITH RUSSIAN COMPANIES**

Now the most important aspects of the Russian legal system, and the draft contracts (or models) most commonly used by foreign companies which do business in Russia, have been described, the next section shall contain an analysis of the most important clauses and of how they should be negotiated in accordance with the laws and the commercial practices of the Russian Federation.

## Legal standing of the parties

Before signing the contract, it is necessary to check the legal standing of the Russian company in order to enter into the contract. The foreign company should ask the Russian company to submit a copy of the following documents:

- State Registry Certificate of the Company.
- Tax Authority Registration Certificate.
- License, if it were necessary; if the activity which is the object of the contract needed a license (for example, import of certain food products), the Russian company will have to be asked to submit a notarized copy of the license which indicates all the applications it has. According to Russian laws, if the company did not have a license or it were invalid, it shall not be authorized to sign the contract; in other words, this would be considered grounds to invalidate the contract.

## Exclusivity

In distribution contracts, it is a common practice for Russian companies (especially larger importers and distributors) to demand the foreign company to grant it exclusivity for the entire territory of the Russian Federation and also for countries which form the Commonwealth of Independent States such as Azerbaijan, Armenia, Belarus, Kazakhstan or Moldova, in which large distribution companies have commercial networks. However, the foreign company is recommended not to grant exclusivity, at least during the first year, given that in addition to not being able to use other distribution channels, if the Russian distributor's management was inefficient, access to the market would be blocked until the termination of the contract. In any event, the important thing is to set a minimum sales target and make this a condition for exclusivity. If the Russian partner failed to reach that target, the foreign company would be entitled to cancel the contract, although it may also continue, but not on a non-exclusive basis, in such a way that the foreign company might be able to distribute its products on the same territory through other companies.

In Agency contracts, however, the common practice is not to establish exclusivity. The foreign company can work with several agents in the Russian territory while at the same time the agent can act for several foreign companies, even for the same products.

## Form of payment and currency

Due to the risks and difficulties faced by companies in collecting receivables in Russia, this is an essential clause, particularly in goods sale and supply contracts. Often the entire payment, or at least part of it (30%) is made before the goods are delivered. Russian buyers are used to paying in advance and will not be surprised if foreign companies ask them to use these terms of payment. The rest of the amount will be paid by bank transfer when the goods are delivered. The letter of credit is only used in highly specific transactions due to the risks limits established by banking entities and international organizations (such as the OECD) for covering risks with Russia.

Russian companies are very used to operating in dollars, though for them it is not a problem to use euros either. Companies are not recommended to enter into contracts in rubles because this currency is extremely volatile in comparison to the dollar and the euro. What is more, banks (except for certain German banks) do not offer exchange rate risk hedging services (insurance or options) for sales made in rubles.

### **Delivery conditions**

Russian customs and internal logistics are complicated, so companies are recommended to deliver their products in the country of the foreign company or, at the most, at the import customs in Russia. Furthermore, experienced Russian import companies are used to collecting the products in their suppliers' countries. Therefore, the delivery conditions clause should not be too complicated, unless the company has to negotiate with Russian companies which do not have experience in imports.

In sale, supply and distribution contracts, Inco terms are commonly used to establish delivery conditions. Taking into account what has been said in the above section, the Inco terms used most commonly to export to Russia are as follows:

- EXW factory or warehouse in the exporter's country.
- FCA or FOB in a port of the exporter's country.
- FCA in an airport of the exporter's country.
- CIF or CIP in a Russian port or airport.

The most important customs access points by road from Europe to Russia are divided on the basis of the regions to which they provide entry:

- North-Western region (Leningrad Oblast, city of Saint Petersburg): Ivangorod-Narva (Estonia), Brusnichnoe-Nuijamaa (Finland), Torfyanovka-Vaalima (Finland).
- Republic of Karelia: Vyartsilya-Niirala (Finland).
- Kaliningrad Oblast: Chernyshevskoe-Kybartų (Lithuania), Mamonovo II-Grzechotki (Poland).
- Pskov Oblast: Shumilkino-Luhamaa (Estonia) and Terehova (Latvia).
- Murmansk Oblast: Borisoglebsk-Storskog (Norway) and, Salla (Finland).

The ports are divided into three main groups:

- Baltic Sea: the most highly populated and economically developed port access area of Russia, due to its relative proximity to the key logistics hubs of Hamburg (Germany) and Rotterdam (Netherlands).
- The Black Sea/Azov Sea: despite being warm water ports, they are limited by congested roads, railway traffic and high internal transport costs towards Moscow. The most important port in this region is Novorossiysk.
- Far East: the fastest entry point for container transport from Asia to Moscow. The two most important ports are called the Eastern Stevedoring Company (Vostochnaya, VSC) and the Vladivostok Container Terminal (VCT).

## Quality control

Russian laws and customs have very strict controls on the quality of imported products. Health or safety products are often required to have a number of documents such as certificates of origin, analysis certificates, declaration of conformity, sanitary certificate, etc. A very useful tool for identifying these documents (classified by the product tariff items in customs) is the following website: [Market Access Data Base](#).

Due to these quality control requirements, it is a good idea to include a quality control clause in draft goods export contracts (sale, supply or distribution) which can be used to identify all quality control documents of the exported products which are going to be required at the import customs, and to establish which party is responsible for obtaining them.

## Confidentiality

All contracts should include a clause whereby the Russian company undertakes not to disclose technical or commercial information of the foreign company to third parties nor to use such information for purposes other than those which are stipulated in the contract, during the period the contract is in force or once it is terminated. When negotiating complex contracts (License, Joint Venture) which may entail the supply of technical and commercial information, even before the contract itself is signed, companies are recommended to sign a Non-Disclosure Agreement with the Russian company in which what is considered to be confidential information is clearly stated.

## Applicable laws

Subject to Russian legislation (Civil Code), the parties in contracts with foreign companies can themselves choose the law and jurisdiction of the country they wish to use in the contract. However, a problem exists concerning the recognition of rulings handed down by foreign courts. Rulings may only be recognized and executed if a treaty is in place between the Russian Federation and the country of the foreign company. Only in this case, therefore, would it be advisable for the contract to be subject to the laws and jurisdiction of the foreign country in question.

## Arbitration

International arbitration is more flexible than courts of law in resolving commercial conflicts potentially faced by companies doing business in the Russian Federation. When drawing up the contract, parties have the option of submitting conflicts to a private court of arbitration inside or outside Russia. In the Russian Federation, the main International Arbitration laws are governed by the Federal International Commercial Arbitration Act of 7 July 1993.

The Chamber of Commerce and Industry of Moscow is the most prestigious court of arbitration in Russia and examines economic disputes between Russian and foreign companies. Outside Russia's borders, the Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of



Commerce and the London Court of International Arbitration are the best options, given that they are considered to be neutral courts for resolving disputes involving Russian companies.

## Language

In the Russian Federation, international contracts are usually drawn up in a dual English-Russian version and also in other versions such as Spanish-Russian, French-Russian or German-Russian. If potential conflicts which may arise are submitted to an International Court of Arbitration outside the Russian Federation, an English version will suffice.

Companies are recommended to use dual versions (particularly the English-Russian version) as this will be helpful in negotiating the contract per se, and also aid compliance with obligations and be useful in reaching an amicable solution should a conflict arise.

In dual versions, a complete translation of the contract should be provided, plus there should also be a language clause to determine which of the two languages prevails if a dispute arises between the parties. In any event, you are recommended to provide a translation which is as complete and as faithful to the original as is possible, given that in accordance with the Arbitration Act of the Russian Federation, both languages are taken into account should conflicts arise between the parties.

## Signatures

International contracts may be signed on behalf of the Russian company by two types of representative: first, the persons who are the company directors, who form part of the executive bodies and who, pursuant to applicable laws, represent the company through their position; and second, representatives who act through powers of attorney.

Branches and representation offices of companies and organizations are not considered to be legal entities; they operate on the basis of rules approved by the companies with legal standing to which they report. Hence, according to Russian laws, contracts signed by directors of branches and representation offices who do not have powers of attorney granted by the company to which they report are not considered to be valid.

To sum up, as far as drawing up and signing international contracts are concerned, commercial practices in the Russian Federation are fairly similar to those of other European countries, although some significant differences are evident (exclusivity, form of payment, delivery conditions, etc.) and should be taken into account accordingly. You are recommended to use contracts in a dual English-Russian version, and also in other dual versions such as Spanish-Russian, French-Russian or German-Russian, as these will be helpful in negotiating the contract per se and also in ensuring compliance by the parties.



## РУКОВОДСТВО ПО ЗАКЛЮЧЕНИЮ ДОГОВОРОВ В РОССИИ

В правовой системе Российской Федерации нет прямой информации касательно «международного торгового договора». Однако, в юриспруденции, также как и на практике, торговый договор в России приближен к тем торговым договорам, в которых одна из сторон имеет постоянное место жительства за границей. Это мнение заставляет международные компании, владеющие бизнесом в России, ознакомиться не только с важнейшими аспектами российского законодательства (которые более схожи с континентальной моделью права), но также с наиболее распространенными методами, используемыми компаниями, в частности управляющими лицами, во время ведения переговоров по договору с зарубежными компаниями. Таким образом, договоры заключаемые в Российской Федерации являются скорее инструментом для достижения согласия, при помощи которого стороны четко установили бы свои права и обязанности, нежели элементом правовых гарантий.

В этом руководстве, начиная с краткого описания законодательства Российской Федерации и наиболее часто используемых типов контрактов, предлагаются примеры ведения переговоров и редактирования наиболее важных условий договора, относящихся к: правомочности сторон, исключительным правам, форме оплаты и валюте, условиям передачи, контролю качества, конфиденциальности, действующему закону, арбитражу, официальному языку и подписям.

### ДЕЙСТВУЮЩЕЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Как в большинстве европейских стран, законодательная система Российской Федерации основывается на Гражданском Кодексе: в этом смысле Россия больше всего схожа с Германией. Верховенство закона и кодификация гражданского права являются особенностями данной системы, по сравнению с обычной судебной практикой и обычаями, характерными для англо-саксонской системы права. По этой причине, зарубежные компании, происходящие из стран, в которых действует система англо-саксонского права (например, Великобритания), должны иметь в виду существенные различия между двумя системами права.

Коммерческие транзакции регулируются Гражданским Кодексом Российской Федерации:

- Части 1 и 2 ГК РФ: служат правовой основой практически для всех экономических транзакций, осуществленных на территории Российской Федерации.
- Часть 3, Раздел 6 (Международное Частное право): регулирует транзакции, в которых принимает участие одна зарубежная сторона, то есть, транзакции с иностранной компанией или гражданином.

- Раздел IV: содержит наиболее недавние постановления, как например, нормативы, определяющие какие законы вступают в силу в отношении обязательств, связанных с Гражданским Кодексом.

Статья 1.209 Гражданского Кодекса постановляет, что любая международная экономическая транзакция, в которой, по меньшей мере одна из сторон является иностранным физическим или юридическим лицом, будет придерживаться Законодательства Российской Федерации, вне зависимости от места проведения данной транзакции. Несоблюдение данной нормы ведет к недействительности сделки.

## **НАИБОЛЕЕ ЧАСТО ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ТОРГОВЫЕ ДОГОВОРЫ**

Как правило, в коммерческих отношениях между иностранными и российскими компаниями решение редактирования договоров принимает зарубежная компания, тем не менее, они должны быть адаптированы к установившейся практике и российскому законодательству. Российская сторона может пересмотреть наиболее важные пункты договора, представленного зарубежным партнером.

Договоры, наиболее часто используемые зарубежными компаниями, которые сотрудничают с Россией, следующие:

- Договор купли-продажи: для осуществления импорта и экспорта товара зарубежными компаниями с Россией, в первую очередь продукты питания и промышленные товары, и в меньшей мере потребительские товары. Настоящий договор должен соответствовать нормам Венской Конвенции о Международной купле-продаже товаров, так как Российская Федерация также включена в настоящий Договор.
- Дистрибьюторский Договор: в случае, когда зарубежная компания назначает российскую компанию для дистрибуции своего товара на всей или части территории Российской Федерации. Российская компания занимается перепродажей товара производителям (если речь идет о промышленных или технических поставках) или предприятиям розничной торговли (если речь идет о потребительских товарах).
- Договор поставки: зарубежная компания периодически поставляет товар (например, ежемесячно) и непрерывно (год и более) российским компаниям, которые используют его в своих производственных процессах.
- Поручительский договор: зарубежная компания назначает физическое или юридическое лицо для поиска клиентов и осуществления операций, обычно на конкретной территории Российской Федерации. Агент получает свой гонорар посредством комиссионных сборов от осуществляемых продаж.
- Договор представительства: имеет сходства с поручительским договором, хотя представитель может договориться с российской компанией об условиях сбыта продуктов, в соответствии с инструкциями и пунктами договора, указанными зарубежной компанией.
- Договор о посреднических услугах: используется в том случае, когда зарубежная компания осуществляет непостоянные продажи с помощью российского посредника (физическое или юридическое лицо), который

получает вознаграждение только из комиссионных сборов. В случае, когда речь идет о постоянных продажах, является предпочтительным использование Договора поручения или представительства.

- Договор консалтинговых услуг: используется иностранными компаниями, которые предоставляют российским фирмам широкую гамму консалтинговых услуг в сфере управления бизнесом, маркетинга, изучения рынка, кадров и т.д.
- Договор о конфиденциальности: используется на предварительных переговорах о дистрибьюторских договорах, лицензии, стратегическом союзе или совместном предприятии между зарубежными и российскими компаниями с целью защиты важной информации (коммерческой или технической), которая передается другой стороне в течение ведения переговоров.

## **ГЛАВНЫЕ УСЛОВИЯ В ДОГОВОРАХ С РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ**

Описав основные особенности системы российского законодательства и модели, наиболее часто используемые зарубежными компаниями виды договоров, при ведении бизнеса в России, далее представляется анализ самых важных пунктов договора и правила его заключения в соответствии с законом и коммерческой практикой Российской Федерации.

### **Правомочность сторон**

Перед подписанием договора, необходимо удостовериться в правомочности российской компании, чтобы завершить подписание. Зарубежная компания обязана запросить копию следующих документов у российской компании:

- Свидетельство о государственной регистрации фирмы
- Свидетельство о постановке на учет в налоговых органах
- Лицензия, в случае необходимости; если деятельность объекта договора требует ее наличия (например, импорт определенных продуктов питания), необходимо осуществить запрос у российской компании нотариально заверенной копии лицензии, в которой указаны все ее полномочия. В соответствии с законом Российской Федерации, в случае ее отсутствия или недействительности, российская компания не будет иметь права на подписание договора, то есть, это станет причиной для его аннулирования.

### **Исключительные права**

В дистрибьюторском договоре обычно российские компании (в частности импортеры и крупные дистрибьюторы) требуют у зарубежной компании эксклюзивные права для всей территории Российской Федерации, включая страны, входящие в Содружество Независимых Государств (СНГ), такие как Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан или Молдавия, в которых данные крупные дистрибьюторы поддерживают торговую сеть. Тем не менее, желательно, чтобы зарубежная компания не предоставляла эксклюзивных прав, по крайней мере, в течение первого года, так как помимо невозможности использовать другие

дистрибьюторские каналы, в случае неэффективной деятельности со стороны российского дистрибьютора, будет парализован ее доступ к рынку до окончания действия договора. В любом случае, необходимо обусловить эксклюзивные права по выполнению минимального плана продаж. Если российский компаньон не достигнет данного минимума, зарубежная компания сможет расторгнуть договор или иначе продолжить, но на основе не эксклюзивных прав, чтобы зарубежная компания могла распространять свою продукцию на той же территории посредством других компаний.

Напротив, в поручительских договорах, где обычно не предоставляются эксклюзивные права, зарубежная компания может работать с различными агентами на российской территории, и в то же время, агент может работать на многие зарубежные компании, включая компании с таким же продуктом (товаром).

### **Способ оплаты и валюта**

В связи с рисками и сложностями оплаты, существующими в России, этот пункт договора является важным, особенно для договоров о продаже и поставке продукции. Обычно весь платеж или значительная его часть (30%) осуществляется до момента передачи товара. Российские закупщики привыкли осуществлять предоплату, и они не будут удивлены, если зарубежная компания предложит им эти условия оплаты. Остаток суммы будет перечислен посредством банковского перевода после передачи товара. Аккредитив используется только в довольно конкретных операциях, в связи с ограничениями займа, устанавливаемыми банковскими учреждениями и международными организациями (например, ОЭСР) для компенсации риска с Российской Федерацией.

Что касается валюты, российские компании обычно осуществляют платежи в долларах, хотя также, без особых трудностей, оперируют в евро. Нежелательно заключать договора в рублях по причине их волатильности по отношению к доллару и евро; также, большинство банковских учреждений (за исключением некоторых немецких банков) не предлагают услуги по компенсации риска обмена (страховки или конвертации) для продаж, осуществляемых в рублях.

### **Условия передачи товара**

Российские границы и логистика внутри страны довольно сложны, в связи с чем, рекомендуется передача продукции на территории страны зарубежной компании или как максимум на таможне в момент импорта в Россию. С другой стороны, российские компании, владеющие опытом в импорте продукции, привыкли забирать продукцию в странах своих поставщиков, в связи с чем, пункт договора о передаче товара не должен создавать больших трудностей, за исключением того, если переговоры ведутся с компанией, не имеющей опыта в импорте.

В договорах о продаже, поставке или дистрибуции является обычным использование терминов Инкотермс для определения условий передачи. В этом

смысле и учитывая выше сказанное, самыми используемыми терминами Инкотермс для экспорта в Россию являются:

- ФРЗ или склад в экспортирующей стране.
- ФСА или ФОБ в порте экспортирующей страны.
- ФСА в аэропорте экспортирующей стране.
- СИФ или СИП в российском порте или аэропорте.

Самые важные наземные пункты таможенного доступа из Европы в Россию делятся в зависимости от региона, дающего доступ:

- Северо-западный регион (Ленинградская область, город Санкт-Петербург): Ивангород-Нарва (Эстония), Брусничное - Нуйямаа (Финляндия), Торфяновка – Ваалимаа (Финляндия).
- Республика Карелия: Вяртсиля - Ниирала (Финляндия)
- Калининградская область: Чернышевское - Кибартай (Литва), Мамоново II – Гжехотки (Польша)
- Псковская область: Шумилкино - Лухамаа (Эстония), Терехово (Латвия).
- Мурманская область: Борисоглебск – Стурскуг (Норвегия), Салла (Финляндия)

Что касается портов, выделяется три основных группы:

- Балтийское море: самая густонаселенная и экономически развитая портовая зона России, в связи с относительно близким расположением логистических центров Гамбурга (Германия) и Роттердама (Голландия).
- Черное и Азовское море: не смотря на близкое расположение к теплему морю, эти порты ограничены перегруженностью дорог, железнодорожным сообщением и высокой стоимостью транспорта до Москвы. Самым важным портом этого региона является Новороссийск.
- Дальний Восток: самый быстрый пункт въезда для контейнерного транспорта из Азии в Москву. Самые важные два порта называются Восточная Стивидорная Компания (Восточная, VSC) и Владивостокский контейнерный терминал (VCT).

## **Контроль качества**

Нормы права и российская таможня достаточно требовательны к контролю качества импортируемой продукции. Обычным является то, что к продуктам, связанным со здоровьем или с защитой, требуются многочисленные документы, такие как сертификат происхождения, сертификат анализа, декларация о соответствии, санитарная проверка и т.д. Очень удобным инструментом для идентификации этих документов (классифицированных по тарифным позициям продукции) является интернет – портал [Market Access Data Base](#).

В связи с требованиями контроля качества, в типовом договоре экспорта товара (продажа, поставка или дистрибуция) является целесообразным включить пункт договора о контроле качества, в котором будут идентифицированы документы, связанные с контролем качества экспортируемой продукции и требуемые на границе импорта. Также будет установлено, какая из сторон будет являться ответственной за ее получение.

### **Конфиденциальность**

Необходимо включить во все договоры пункт, в результате которого российская компания не сможет раскрывать третьим лицам конфиденциальную информацию технического или коммерческого характера, принадлежащую зарубежной компании, и использовать данную информацию для целей не установленных в договоре в течение срока его действия или по его завершению. Во время ведения переговоров по сложным договорам (Лицензия, Совместное предприятие), связанными с предоставлением технической или коммерческой информации, перед подписанием договора является целесообразным подписание с российской компанией Договора о Конфиденциальности, в котором конкретно указано какая информация является конфиденциальной.

### **Действующее законодательство.**

Российское законодательство (Гражданский Кодекс) дает разрешение сторонам, фигурирующим в договорах с зарубежными компаниями, выбирать закон и юрисдикцию страны, которой они хотят передать договор на рассмотрение. Тем не менее, существует конкретная проблематика в отношении признания решений, принятых зарубежными судами. Признание и исполнение решения будет возможно в том случае, если договор заключён между Российской Федерацией и страной зарубежной компании. По этой причине, только в этом случае будет рекомендовано передать договор на рассмотрение судебной власти соответствующей страны.

### **Арбитраж**

Международный арбитраж обладает большей гибкостью в решении коммерческих конфликтов, которые возникают у зарубежных компаний, ведущих бизнес в Российской Федерации, чем суды. В разработке договора можно сделать выбор в пользу передачи разбирательств в частный арбитражный суд, находящийся в России или за её пределами. В Российской Федерации главные нормы Международного Арбитража регулируются Федеральным Законом о Международном Коммерческом Арбитраже от 7 июля 1993 года.

Самый престижный арбитражный суд в России, рассматривающий споры экономического характера между российскими и зарубежными компаниями, это Торгово-промышленная Палата Москвы. Вне территории России - Арбитражный Институт Торговой Палаты Стокгольма и Международный арбитражный суд Лондона являются наилучшими вариантами, так как они считаются нейтральными судами для разрешения споров, в которых замешаны российские компании.

## Язык

В Российской Федерации международные договоры обычно исполняются в двуязычном варианте: англо-русский, а также в других версиях, как например испанско-русский, французско-русский или немецко-русский. Если возможные конфликты подвергаются разбирательству в Международном Арбитражном Суде, находящемся вне территории Российской Федерации, достаточно использовать английский вариант договора.

Является целесообразным использовать двуязычные варианты (в частности англо-русский вариант), так как они способствуют более легкому проведению переговоров по договору, исполнению обязательств и досудебному урегулированию в случае возникновения конфликта.

В двуязычных вариантах необходимо предоставить полный перевод договора и включить пункт о языке, в котором будет оговорено, какой из языков является главным, если возникнет конфликт между сторонами. В любом случае, рекомендуется осуществлять наиболее полный и достоверный перевод, так как в соответствии с Арбитражным Законом Российской Федерации, в случае возникновения спорных вопросов, принимаются во внимание оба текста.

## Подписи

Международные договоры могут быть подписаны от имени российской компании двумя типами представителей: в первую очередь лицами, являющимися управляющими компании, входящими в состав исполнительных органов, и в соответствии с законом, представляющими ее в зависимости от занимаемой должности. Во-вторых, представители, действующие на основании доверенности.

Дочерние предприятия, представительства компаний и организаций не считаются юридическими лицами. Они осуществляют свои функции на основании утвержденных документов компаниями, обладающими статусом юридического лица, от которых они зависят. Поэтому договоры, подписанные директорами дочерних предприятий и представительских компаний, не имеющие полномочий представительства, переданных главной компанией, не считаются действительными в соответствии с российским законодательством.

В конечном итоге, с целью редактирования и подписания международных договоров, коммерческая практика в Российской Федерации достаточно схожа с другими европейскими странами, хотя и существуют некоторые значительные отличия (эксклюзивные права, способ оплаты, условия передачи товара и т.д.), что необходимо иметь в виду. С целью облегчения ведения переговоров по договору, исполнения обязанностей сторонами, разрешения конфликтов посредством международного арбитражного суда, рекомендуется использовать двуязычный англо-русский вариант договора или другие версии, как например испанско-русская, французско-русская или немецко-русская и др.



# INTERNATIONAL CONTRACTS TEMPLATES

## INTERNATIONAL CONTRACTS IN ENGLISH



- International Sale Contract
- International Distribution Contract
- International Commercial Agency Contract
- International Sales Representative Agreement
- Intermediary Contract for Trade Operations
- International Joint Venture Contract
- International Strategic Alliance Agreement
- International Franchise Contract
- International Supply Contract
- International Manufacturing Contract
- International Services Contract
- International Consulting Contract

## INTERNATIONAL CONTRACTS IN SPANISH



- Contrato de Compraventa Internacional
- Contrato de Distribución Internacional
- Contrato de Agencia Comercial Internacional
- Contrato de Representación Comercial Internacional
- Contrato de Intermediación Comercial Internacional
- Contrato de Joint Venture Internacional
- Contrato de Alianza Estratégica Internacional
- Contrato de Franquicia Internacional
- Contrato Internacional de Suministro
- Contrato Internacional de Fabricación
- Contrato Internacional de Servicios
- Contrato Internacional de Consultoría

## INTERNATIONAL CONTRACTS IN FRENCH



- Contrat de Vente Internationale
- Contrat de Distribution Internationale
- Contrat d'Agent Commercial International
- Contrat de Représentation Commerciale Internationale
- Contrat de Joint Venture Internationale
- Contrat de Franchise Internationale
- Contrat International d'Approvisionnement
- Contrat International de Fabrication

## INTERNATIONAL CONTRACTS IN GERMAN



- Internationaler Kaufvertrag
- Internationaler Vertriebsvertrag
- Internationaler Handelsvertretervertrag
- Internationaler Vertretungsvertrag
- Internationaler Joint-Venture-Vertrag
- Internationaler Franchisevertrag
- Internationaler Liefervertrag
- Internationaler Herstellungsvertrag

## INTERNATIONAL CONTRACTS IN PORTUGUESE



- Contrato de Compra e Venda Internacional
- Contrato de Distribuição Internacional
- Contrato de Representação Comercial Internacional
- Contrato de Intermediação Comercial Internacional

## CONTRACTS FOR CHINA (ENGLISH & CHINESE)



- Purchase Contract China
- Distribution Contract China
- Agency Contract China
- Commission Contract
- Supply Contract China
- Manufacturing Contract China
- Joint Venture Contract China
- Confidentiality Contract China

## CONTRACTS FOR RUSSIA (ENGLISH & RUSSIAN)



- Sale & Purchase Contract in Russia
- Agency Contract in Russia
- Representation Agreement in Russia
- Consulting Services Agreement in Russia
- Distribution Contract in Russia
- Commission Contract in Russia
- Supply Contract in Russia
- Confidentiality Agreement in Russia

