

Contrato de Distribución para Rusia en ruso y español



Contrato de Distribución para Rusia que regula las relaciones entre una empresa y su distribuidor en Rusia. Incluye, entre otras, cláusulas sobre exclusividad, compromiso de no competencia, protección de derechos de propiedad intelectual, confidencialidad y resolución de conflictos. El [contrato](#) está en versión bilingüe español-ruso.

MUESTRA CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN PARA RUSIA EN RUSO Y ESPAÑOL

5. COMPROMISO DE NO COMPETENCIA

5. ОБЯЗАТЕЛЬСТВО НЕ ВСТУПАТЬ В КОНКУРЕНЦИЮ.

Alternativa A. Salvo autorización escrita del Suministrador, el Distribuidor no podrá fabricar, distribuir ni representar ningún tipo de producto, que entré en competencia directa con los Productos. A tales efectos el Distribuidor declara que en la fecha en que se firma el presente Contrato, actúa en calidad de agente o de distribuidor de las empresas y productos que se relacionan en el Anexo 2 de este Contrato. El compromiso de no competencia se mantiene durante la vigencia del presente Contrato y durante años más después de su finalización.

Альтернатива А. Без предварительного письменного разрешения Поставщика Дистрибьютор не вправе предоставлять, производить, размещать или продавать на Территории любую продукцию, конкурирующую с Товарами. Дистрибьютор заявляет о том, что он предоставляет (и/или производит, размещает или продает прямо или через других лиц) товары, перечисленные в Приложении 2, начиная со дня подписания настоящего Договора. Обязательство не вступать в конкуренцию действительно в течение срока действия Договора, а также в течение последующих лет после окончания Договора.

Alternativa B. Durante la vigencia del Contrato, el Distribuidor podrá fabricar, distribuir o representar productos similares a los del Suministrador, si bien le deberá informar de ello.

Альтернатива Б. На протяжении срока действия Договора, Дистрибьютор имеет право производить, распространять или являться представителем товаров схожих с Товарами Поставщика, предварительно предупредив об этом Поставщика.

6. OBJETIVO MÍNIMO DE VENTAS

6. МИНИМАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ПРОДАЖ

Las Partes pueden comprometerse anualmente a establecer un objetivo mínimo de ventas para el año siguiente que figurará explícitamente en el Anexo 3 de este Contrato.

Стороны ежегодно могут договориться о минимальном объеме продаж на предстоящий год, это указано в Приложении 3 настоящего Договора.

Alternativa A. Si al final del período considerado el Distribuidor no hubiera alcanzado el objetivo mínimo –que se considera un volumen de negocios mínimo garantizado- , el Suministrador tendrá derecho a su elección a: (a) rescindir el Contrato; (b) cancelar la exclusividad, en caso de que se haya concedido; (c) reducir la extensión del Territorio. El Suministrador deberá notificar por escrito al Distribuidor el ejercicio de este derecho en un plazo máximo de meses siguientes desde el final de año en el que el objetivo mínimo de ventas no se haya alcanzado.

Альтернатива А. Если в конце установленного срока Дистрибьютор не смог достичь согласованного объема продаж, считающегося гарантированным минимумом продаж, Поставщик в праве по своему выбору: (а) расторгнуть Договор; (б) лишить Дистрибьютора исключительных прав на продажу Товаров, в случае, если такие права были ранее предоставлены; (в) уменьшить размеры Территории реализации Товаров. О своем решении Поставщик обязан известить Дистрибьютора в письменном виде максимум в течение следующих месяцев по окончании того года, в течение которого минимальный объем продаж не был выполнен.

Alternativa B. En el caso de que no se consiguiera, no será causa de rescisión del Contrato, salvo que fuera debido a negligencia del Distribuidor.

Альтернатива Б. Невыполнение минимального объема продаж не является причиной расторжения Договора, за исключением халатности, допущенной Дистрибьютором.

7. CONDICIONES DE VENTA

7. УСЛОВИЯ ПРОДАЖ

La venta de los Productos se realizará de acuerdo a las condiciones generales de venta que se establecen en el Anexo 4 de este Contrato. El Suministrador entregará los Productos en [mencionar el lugar físico: almacén, puerto, aeropuerto, etc.] de [ciudad y país], en condiciones [mencionar Incoterm]. El Distribuidor se compromete a cumplir escrupulosamente las condiciones de pago convenidas entre las Partes. Se acuerda que los Productos son propiedad del Suministrador hasta que el Distribuidor no haya satisfecho íntegramente su pago.

Ésta es una muestra de 2 páginas de 18 del
Contrato de Distribución para Rusia en ruso y español.
¿Quiere obtener más información de este contrato? Haga clic en este enlace:



[**CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN PARA RUSIA EN RUSO Y ESPAÑOL**](#)

GUÍA DE NEGOCIACIÓN DE CONTRATOS EN RUSIA

En el sistema legal de la Federación Rusa no hay una referencia expresa a lo que puede denominarse "contrato mercantil internacional". No obstante en la doctrina jurídica, así como en la práctica, un contrato mercantil en Rusia se asimila a aquellos contratos mercantiles en el que una de las partes tiene su residencia permanente en el exterior. Esta consideración obliga a las empresas extranjeras que realizan negocios en Rusia a conocer, no sólo los aspectos esenciales de la legislación rusa - que se corresponden más bien con un modelo de derecho continental -, sino sobre todo las prácticas más comunes que utilizan las empresas y los ejecutivos rusos cuando negocian contratos con empresas extranjeras. En este sentido, no debe buscarse en los contratos que se realizan en Rusia un elemento de seguridad jurídica sino más bien una herramienta para llegar a acuerdos en los que las partes tengan claramente asignados sus derechos y obligaciones.

En esta guía, a partir de una breve descripción del sistema legal en la Federación Rusa y de los tipos de contratos más utilizados, se ofrecen unas pautas para negociar y redactar las cláusulas más importantes referidas a: capacidad legal de las partes, exclusividad, forma de pago y divisa, condiciones de entrega, control de calidad, confidencialidad, ley aplicable, arbitraje, idioma y firmas.

EL SISTEMA LEGAL EN RUSIA

Como la mayoría de los países europeos, el sistema legal ruso se basa en el Código Civil: en este sentido, el país con el que Rusia tiene más similitudes es con Alemania. La supremacía de la Ley y la codificación de la legislación civil son características de este sistema, frente a la práctica judicial y la costumbre que son más propias del sistema de *Common Law* típico de los países anglosajones. Por tanto, aquellas empresas extranjeras que procedan de países en los que impera en sistema de *Common Law* (como Reino Unido) deben tener en cuenta las diferencias esenciales entre estos dos sistemas legales.

Las transacciones comerciales se rigen por el Código Civil de la Federación de Rusia:

- Parte I y Parte II: sirven de base legal para, prácticamente, todas las transacciones económicas realizadas en la Federación Rusa.
- Parte III (Derecho Internacional Privado): regula las transacciones en las que participa un elemento extranjero, es decir, transacciones con una empresa o ciudadano extranjero.
- Parte VI: contiene algunas disposiciones más recientes, como por ejemplo, la normativa para determinar la ley a las obligaciones relacionadas con el Código Civil.

El Artículo 1.209 del Código Civil establece que cualquier transacción económica internacional en la que al menos una de las partes es una persona física o jurídica extranjera estará sujeta a la Ley de la Federación Rusa sin importar el lugar donde tenga lugar esta transacción. El incumplimiento de esta norma dará lugar a la nulidad de la transacción.

CONTRATOS COMERCIALES MÁS UTILIZADOS

Habitualmente, en las relaciones comerciales entre las empresas extranjeras y las empresas rusas son las empresas extranjeras las que toman la iniciativa en la redacción de los contratos que, no obstante, deben adaptarse a la práctica y a la legislación rusa. Sobre el modelo de contrato que presente la parte extranjera, la parte rusa renegociará las cláusulas que le parezcan más importantes.

Los contratos que se utilizan más habitualmente por parte de las empresas extranjeras que hacen negocios en Rusia son:

- Contrato de Compraventa: para la exportación e importación de mercancías que las empresas extranjeras hacen con Rusia, fundamentalmente suministros y productos industriales, y, en menor medida, productos de consumo. Este contrato debe ajustarse a la normativa de la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías ya que la Federación Rusa está adherida a este Convenio.
- Contrato de Distribución: cuando la empresa extranjera nombra a una empresa rusa para que distribuya sus productos en la totalidad o parte del territorio de la Federación Rusa. La empresa rusa revende los productos a empresas fabricantes (si se trata de suministros industriales o maquinaria) o a detallistas (si se trata de productos de consumo).
- Contrato de suministro: la empresa extranjera suministra productos de forma periódica (por ejemplo, mensualmente) y continuada (un año o más) a empresas rusas que los utilizan en sus procesos de fabricación.
- Contrato de Agencia: la empresa extranjera nombra a una persona física o jurídica para que busque clientes y realice operaciones, normalmente en una zona concreta de la Federación Rusa. El agente recibe sus honorarios mediante comisiones sobre las ventas que realiza.
- Contrato de Representación: similar al Contrato de Agencia, si bien el representante puede negociar las condiciones de venta de los productos con la empresa rusa, siempre de acuerdo a las instrucciones y cláusulas que la empresa extranjera le indique.
- Contrato de Comisión: se utiliza cuando la empresa extranjera realiza ventas esporádicas a través de un comisionista ruso (bien sea persona física o jurídica) ruso al que se le remunera únicamente mediante comisión. En el caso de que se trate de ventas regulares, es preferible utilizar el Contrato de Agencia o de Representación.
- Contrato de Servicios de Consultoría: utilizado por empresas extranjeras que prestan a empresas rusas una amplia gama de servicios de consultoría en el ámbito de la gestión empresarial, marketing, investigación de mercados, recursos humanos, etc.

- Contrato de Confidencialidad: se utiliza en las negociaciones previas de acuerdos de distribución, licencia, alianza estratégica o joint venture entre empresas extranjeras y empresas rusas para proteger la información sensible (comercial o técnica) que se suministre a la otra parte durante las negociaciones.

PRINCIPALES CLÁUSULAS EN LOS CONTRATOS CON RUSIA

Una vez descritas las principales particularidades del sistema legal ruso, así como los modelos de contratos más utilizados por las empresas extranjeras que hacen negocios en Rusia, se analizan a continuación las cláusulas más importantes y cómo deben negociarse de acuerdo a la legislación y a las prácticas comerciales de la Federación Rusa.

Capacidad legal de las partes

Antes de la firma del contrato es necesario comprobar la capacidad legal de la empresa rusa para llevar a cabo el contrato. La empresa extranjera deberá solicitar a la empresa rusa copia de los siguientes documentos:

- Certificado del Registro Estatal de la Empresa.
- Certificado del Registro ante las Autoridades Tributarias.
- Licencia, si fuera necesario; en el caso de que la actividad objeto del contrato exigiera licencia (por ejemplo la importación de ciertos productos de alimentación) será necesario pedir a la empresa rusa una copia notarial de la licencia en la que figuren todas las aplicaciones que ésta tiene. De acuerdo a la ley rusa, si no existiera licencia o ésta no estuviera vigente, la empresa rusa no tendrá capacidad para firmar el contrato; es decir, sería una causa para invalidar el contrato.

Exclusividad

En los contratos de distribución es habitual que las empresas rusas (especialmente los importadores y distribuidores de mayor tamaño) exijan a la empresa extranjera la exclusividad para todo el territorio de la Federación Rusa y incluso para los países que forman la Comunidad de Estados Independientes (CIS) tales como Azerbaiyán, Armenia, Bielorrusia, Kazajistán o Moldavia, en los que estas grandes empresas de distribución mantienen redes comerciales. No obstante, es aconsejable que la empresa extranjera no conceda la exclusividad, al menos durante el primer año, ya que además de no poder utilizar otros canales de distribución, en el caso de una gestión ineficaz por parte del distribuidor ruso, se paralizaría su acceso al mercado hasta la terminación del contrato. En todo caso, lo que debe hacerse es condicionar la exclusividad a la consecución de un objetivo mínimo de ventas. Si el socio ruso no alcanzara dicho objetivo, la empresa extranjera podrá rescindir el contrato o, alternativamente, continuar, pero sobre las bases de la no exclusividad, de forma que la empresa extranjera pudiera distribuir sus productos en el mismo territorio a través de otras empresas.

Por el contrario en los contratos de Agencia, lo habitual es no establecer exclusividad. La empresa extranjera puede trabajar con varios agentes en el territorio ruso y a su vez el agente puede actuar para varias empresas extranjeras, incluso de los mismos productos.

Forma de pago y divisa

Debido a los riesgos y dificultades para el cobro que existen en Rusia, ésta es una cláusula esencial sobre todo en los contratos de venta y suministro de mercancías. Es habitual que la totalidad del pago o, al menos, una parte importante del mismo (30%) se realice antes de la entrega de la mercancía. Los compradores rusos están acostumbrados a pagar por adelantado y no les sorprenderá que la empresa extranjera les imponga estas condiciones de pago. El resto del importe se abonará mediante transferencia bancaria a la entrega de la mercancía. La carta de crédito se utiliza sólo en operaciones muy concretas debido a los límites de riesgo que establecen las entidades bancarias y las organizaciones internacionales (como la OCDE) para las coberturas de riesgos con Rusia.

Por lo que se refiere a la divisa, las empresas rusas están muy acostumbradas a operar en dólares, aunque también operan sin mayores dificultades en euros. No es aconsejable realizar contratos en rublos por la gran volatilidad de esta moneda con respecto al dólar y al euro; además la mayoría de los bancos (excepto algunos bancos alemanes) no ofrecen servicios de cobertura de riesgo de cambio (seguros u opciones) para ventas que se realicen en rublos.

Condiciones de entrega

Las aduanas rusas y la logística en el interior del país es complicada, por lo que es aconsejable que la entrega de los productos se realice en el país de la empresa extranjera o como máximo en la aduana de importación en Rusia. Por otra parte, las empresas rusas que tienen experiencia en la importación suelen estar habituadas a recoger los productos en los países de sus proveedores por lo que no la cláusula de condiciones de entrega no debe plantear excesivos problemas, salvo que se negocie con empresas que no tienen experiencia en la importación.

En los contratos de venta, suministro y distribución es habitual el uso de los Incoterms para establecer las condiciones de entrega. En este sentido y, teniendo en cuenta lo mencionado en el apartado anterior, los Incoterms más utilizados para exportar a Rusia son:

- EXW fábrica o almacén en el país del exportador.
- FCA o FOB en un puerto del país del exportador.
- FCA en un aeropuerto del país del exportador.
- CIF o CIP en un puerto o aeropuerto ruso.

Los puntos de acceso aduanero por carretera más importantes desde Europa hacia Rusia se dividen en función de las regiones a las que dan entrada:

- Región noroccidental (óblast de Leningrado, ciudad de San Petersburgo): Ivangorod-Narva (Estonia), Brusnichnoe-Nuijamaa (Finlandia), Torfyanovka-Vaalima (Finlandia).
- República de Karelia: Vyartsilya-Niirala (Finlandia)
- Óblast de Kaliningrado: Chernyshevskoe-Kybartų (Lituania), Mamonovo II-Grzechotki (Polonia)
- Óblast de Pskov: Shumilkino-Luhamaa (Estonia), Terehova (Letonia)
- Óblast de Múrmansk: Borisoglebsk-Storskog (Noruega), Salla (Finlandia)

En lo que respecta a los puertos, se agrupan en tres polos fundamentales:

- Mar Báltico: área de acceso portuario más poblada y económicamente desarrollada de Rusia, debido a la proximidad relativa de los centros logísticos clave de Hamburgo (Alemania) y Rotterdam (Holanda).
- Mar Negro/Mar de Azov: pese a situarse junto a un mar templado, estos puertos se ven limitados por carreteras congestionadas, tráfico ferroviario y mayores costes de transporte interno hacia Moscú. El puerto más relevante de esta región es Novorossiysk.
- Extremo Oriente: punto de entrada más rápido para el transporte de contenedores desde Asia a Moscú. Sus dos puertos principales se denominan Compañía Estibadora del Este (Vostochnaya, VSC) y la Terminal de Contenedores de Vladivostok (VCT).

Control de calidad

La normativa y las aduanas rusas son muy exigentes en el control de calidad de los productos que se importan. Es habitual que para todos los productos relacionados con la salud o la seguridad se exijan numerosos documentos tales como certificados de origen, certificados de análisis, declaraciones de conformidad, registros sanitarios etc. Una herramienta muy útil para identificar estos documentos (clasificados por las partidas arancelarias de los productos) es la web [Market Access Data Base](#).

Debido a esta exigencia en el control de calidad, en los modelos de contratos de exportación de mercancías (venta, suministro o distribución) es conveniente incluir una cláusula de control de calidad en la que se identifiquen todos los documentos relacionados con el control de calidad de las productos exportados que se van a exigir en la aduana de importación y se establezca cuál de las partes es responsable de su obtención.

Confidencialidad

Es importante incluir en todos los contratos una cláusula mediante la cual la empresa rusa no pueda revelar a terceros información de carácter técnico o comercial de la empresa extranjera ni utilizar dicha información para propósitos diferentes a los establecidos en el contrato, durante la vigencia del mismo o una vez finalizado éste. En la negociación de

contratos complejos (Licencia, Joint Venture) que pueden implicar el suministro de información técnica y comercial, antes incluso de la propia firma del contrato, es aconsejable firmar con la empresa rusa un Contrato de Confidencialidad en el que se especifique claramente lo que se considera información confidencial.

Ley aplicable

La legislación rusa (Código Civil) permite que en los contratos con empresas extranjeras sean las partes las que elijan la ley y jurisdicción del país al que quieren someter el contrato. No obstante, existe una problemática concreta en relación al reconocimiento de sentencias emitidas por tribunales extranjeros. El reconocimiento y la ejecución de la sentencia sólo será posible si existe un tratado entre la Federación Rusa y el país de la empresa extranjera. Por tanto, sólo en ese caso será recomendable someter el contrato a la ley y jurisdicción del país extranjero que corresponda.

Arbitraje

El arbitraje internacional tiene una mayor flexibilidad que los tribunales de justicia en la resolución de conflictos comerciales que puedan tener las empresas extranjeras hacen negocios en la Federación de Rusia. En la elaboración del contrato se puede optar por remitir los conflictos a un tribunal de arbitraje privado situado dentro o fuera de Rusia. En la Federación Rusa, las principales normas de Arbitraje Internacional se rigen por la Ley Federal de Arbitraje Comercial Internacional de 7 de julio de 1993.

El tribunal de arbitraje de mayor prestigio en Rusia que examina las disputas económicas entre empresas rusas y extranjeras es el de la Cámara de Comercio e Industria de Moscú. Fuera de Rusia, el Instituto de Arbitraje de Cámara de Comercio de Estocolmo y el Tribunal de Arbitraje Internacional de Londres son las mejores opciones ya que se consideran tribunales neutrales para la resolución de disputas que involucran a empresas rusas.

Idioma

En la Federación Rusa los contratos internacionales suelen hacerse en versión dual inglés-ruso y también en otras versiones como español-ruso, francés-ruso o alemán-ruso. Si los conflictos que puedan producirse se someten a una Corte de Arbitraje Internacional situada fuera de la Federación Rusa bastará con utilizar una versión en inglés.

Es aconsejable utilizar las versiones duales (especialmente la versión inglés-ruso) ya que de ésta forma se facilitará la propia negociación del contrato, así como el cumplimiento de las obligaciones y una solución amistosa en caso de conflicto.

En las versiones duales es necesario proporcionar una traducción completa del contrato e incluir una cláusula de idioma en la que se determina cuál de las dos lenguas prevalece en caso de que surja un conflicto entre las partes. De todas formas, se recomienda realizar una

traducción lo más completa y fidedigna posible ya de acuerdo a la Ley de Arbitraje de la Federación Rusa, en el caso de que surjan controversias, los textos en ambos idiomas se tienen en cuenta.

Firmas

Los contratos internacionales pueden ser firmados en nombre de la empresa rusa por dos tipos de representantes: en primer lugar, aquellas personas que son administradores de la sociedad, forman parte de los órganos ejecutivos y que, de acuerdo a la ley, la representan en función de su cargo; en segundo lugar, representantes que actúan en virtud de escrituras de poder.

Las sucursales y oficinas de representación de empresas y organizaciones no se consideran personas jurídicas; llevan a cabo sus funciones sobre la base de normas aprobadas por las empresas con personalidad jurídica de las cuales dependen. Por tanto, los contratos firmados por directores sucursales y oficinas de representación que no tengan poderes de representación otorgados por la empresa de la que dependen no se consideran válidos de acuerdo a la legislación rusa.

En definitiva, a efectos de la redacción y firma de contratos internacionales, las prácticas comerciales en la Federación Rusa son bastantes similares a las de otros países europeos, si bien existen algunas diferencias significativas (exclusividad, forma de pago, condiciones de entrega, etc.) que es necesario tener en cuenta. Para facilitar la propia negociación del contrato y el cumplimiento de las obligaciones de las partes, así como la resolución de conflictos mediante el arbitraje internacional, se recomienda utilizar contratos en versión dual inglés-ruso o también en otras versiones duales como español-ruso, francés-ruso o alemán-ruso.

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

эсклюзивные 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 теплому 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.

MODELOS DE CONTRATOS INTERNACIONALES

CONTRATOS INTERNACIONALES EN ESPAÑOL



- 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

CONTRATOS INTERNACIONALES EN INGLÉS



- 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

CONTRATOS INTERNACIONALES EN FRANCÉS



- 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

CONTRATOS INTERNACIONALES EN ALEMÁN



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

CONTRATOS INTERNACIONALES EN PORTUGUÉS



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

CONTRATOS PARA CHINA (INGLÉS - CHINO)



- Contrato de Compra para China
- Contrato de Distribución para China
- Contrato de Agencia para China
- Contrato de Comisión para China
- Contrato de Suministro para China
- Contrato de Fabricación para China
- Contrato de Joint Venture para China
- Contrato de Confidencialidad para China

CONTRATOS PARA RUSIA (ESPAÑOL - RUSO)



- Contrato de Compraventa para Rusia
- Contrato de Distribución para Rusia
- Contrato de Agencia para Rusia
- Contrato de Comisión para Rusia
- Contrato de Representación para Rusia
- Contrato de Suministro para Rusia
- Contrato de Servicios de Consultoría para Rusia
- Contrato de Confidencialidad para Rusia

