

Договори з українськими бізнес-партнерами: практичні аспекти

- 1. Договори з українськими бізнес-партнерами: основні моменти**
- 2. Комунікація**
- 3. Прийняття послуг або товарів**
- 4. Повноваження представників**

Реалізація спільних проектів з українськими бізнес-партнерами, постачання товарів або здійснення монтажних робіт для українських підприємств, а також аутсорсинг послуг фрілансерів відбуваються між українськими та іноземними бізнес-партнерами на основі зовнішньоекономічних договорів (договорів поставки, договорів підяду, договорів про надання послуг тощо). Все частіше такі договори укладаються та підписуються поспіхом, щоб не гальмувати розвиток бізнесу та реалізацію проектів.

При цьому, на жаль, у таких договорах залишаються поза увагою багато положень, які, однак, даються взнаки у кризових ситуаціях або під час погіршення фінансового стану. Наслідком цього є значне збільшення кількості правових спорів, спричинених невиконанням українськими бізнес-партнерами їхніх зобов'язань в рамках зовнішньоекономічних договорів.

На превеликий подив багатьох іноземних підприємств, які хочуть подати до суду на своїх українських бізнес-партнерів, українські суди не беруть до уваги багато домовленостей між сторонами, яких було досягнуто у різних формах під час укладання відповідних договорів або в процесі реалізації відповідних проектів. Іноземні підприємства керуються переважно своїми місцевими нормами та комерційними традиціями, забуваючи при цьому, що укладені договори або окремі положення цих договорів часто підпадають під дію українського законодавства та у випадку виникнення суперечок належать до юрисдикції українських судів.

Крім того, ділові відносини часто будуються на взаємній довірі. І якщо сторони вже мають суб'єктивне переконання у надійності свого бізнес-партнера, то вони залишають поза увагою багато деталей заради пришвидшення реалізації проекту або поставки товарів. Під час виконання зовнішньоекономічних договорів слід особливо зважати на форму комунікації між бізнес-партнерами, на повноваження наділених правом підпису представників учасників договору, а також на прийняття послуг або товарів.

Комунікація

Оскільки іноземні підприємства, що реалізують спільні проекти зі своїми українськими партнерами, дуже часто не мають представництва в Україні, більша частина комунікації ведеться через електронну пошту, телефон або чатову систему. Сторони виходять з того, що всі додаткові погодження або домовленості щодо положень договорів, які вони узгодили шляхом

листування електронною поштою або через переписку в чатовій системі, в подальшому без будь-яких застережень використовуються як підтвердження досягнутих домовленостей, зокрема у випадку виникнення спору. Проте на практиці в українських судах достатньо складно домогтися реалізації прав на підставі електронної кореспонденції в рамках зовнішньоекономічних договорів.

Питання щодо прийняття електронних листів або переписок у чатових системах як доказів в українському судовому процесі вирішується на власний розсуд судді. Якщо протилежна сторона підтверджує ведення листування електронною поштою або комунікацію через чатову систему, тоді суддя може долучити ці дані до судової справи. Якщо ж такого підтвердження немає, необхідно взяти до уваги наступні роз'яснення.

Так, у практиці українських судів, яка хоча й не розглядається як джерело права, однак має вирішальне значення при узагальненні правозастосування, має місце визнання того, що при посиланні на електронні листи важливим є той факт, чи прописали сторони можливість електронного листування у відповідному договорі. Якщо в зовнішньоекономічному договорі було досягнуто чітких та однозначних домовленостей щодо комунікації між сторонами в ході реалізації проекту або надання послуг із зазначенням уповноважених контактних осіб разом з їхніми електронними адресами (бажано із електронними адресами відповідних підприємств), то це підвищує шанси на те, що суддя візьме до уваги зміст електронної кореспонденції. В особливих випадках може призначатися експертиза для встановлення факту здійснення листування електронною поштою.

Для визнання листування електронною поштою в якості доказового матеріалу на рівні закону можуть застосовуватися цифрові підписи. Застосування електронного підпису потребує реєстрації, яка ускладнює всю переписку між сторонами і тому, як наслідок, не користується популярністю. Іноземний учасник договору також повинен мати свій цифровий підпис. Він допомагає встановити весь обсяг відправлених електронних листів та ідентифікувати особу відправника. Цей метод є ефективним, проте через його складність його можна брати до уваги лише у виняткових випадках. З цієї причини більшість бізнес-партнерів надають перевагу класичному методу підписання договорів у паперовій формі.

Прийняття послуг або товарів

Іншим питанням, яке відіграє важливу роль під час виконання договорів з українськими бізнес-партнерами, є прийняття послуг або товарів. При підписанні зовнішньоекономічних договорів підряду бізнес-партнери домовляються переважно про те, що оплата за надані послуги буде відбуватися лише після підписання відповідного акту прийняття-передачі.

Тим самим іноземний підрядчик опиняється в залежності від підписання зазначеного акту українським замовником. Після отримання всіх послуг український замовник може заперечити факт надання послуг відповідним підрядчиком або ж заперечити обсяг цих послуг і відмовитися здійснювати прийняття-передачу підрядних робіт. Для деяких договорів законодавство передбачає механізми захисту від подібних дій замовника. Так, наприклад, підрядчик, який надає послуги, може після надання всіх передбачених договором послуг підготувати акт приймання-передачі, підписати його та

відправити замовнику. В такий спосіб до замовника висувається вимога, щоб він зі свого боку підписав цей акт приймання-передачі. У випадку, якщо підрядчик не отримав від замовника акту приймання-передачі із підписом останнього, він має право на підставі одностороннього підписаного акту звернутися до суду щодо сплати вартості виконаних робіт.

У випадку із договорами поставки завжди надзвичайно важливо перевірити, чи є взагалі у представників сторін (у логістичних підприємств або у самого клієнта), які отримують відповідні товари, належні повноваження для підпису міжнародних коносаментів та іншої документації. Без підписів і, за потреби, також печаток уповноважених осіб в українському суді надзвичайно складно довести факт передачі товарів.

Загалом, при укладанні договорів підряду з українськими бізнес-партнерами, на підставі яких здійснюється надання великого обсягу послуг, завжди варто перед підписанням акту приймання-передачі підписувати проміжні акти. Сторонам краще за все погодити графік виконання, наприклад, (монтажних) робіт і після кожного етапу будівництва підписувати проміжний акт. Це може бути достатньо обтяжливо під час реалізації великих проектів, особливо для іноземних підприємств без представництва в Україні. Проте цей підхід добре себе зарекомендував, оскільки сторони заощаджують багато часу та грошей, які потім доводиться витратити на з'ясування того, хто і в якому обсязі надавав відповідні послуги.

Повноваження представників

Під час надання доказів в рамках судового провадження в Україні дуже велике значення мають довіреності та повноваження представників, які від імені українського підприємства здійснюють комунікацію з іноземним бізнес-партнером і які підписують пов'язані із договором документи, акти приймання-передачі, коносаменти, транспортну документацію тощо.

Дуже часто письмова та електронна комунікація здійснюється не самим директором українського товариства, а учасниками цього товариства – фактичними власниками активів товариства, які розглядаються як носії права на прийняття рішень. Листи, підтвердження, домовленості та акти приймання-передачі можуть також підписуватися третіми особами, які хоча й можуть певним чином бути пов'язаними з українським товариством, але офіційно не зв'язані жодними правовими відносинами. Це призводить до того, що багато документів визнаються українськими судами недійсними та залишаються ними поза увагою, оскільки відповідні особи під час їхнього підписання діяли без належних повноважень.

З цієї причини варто завжди зважати на наявність відповідних повноважень у підписантів і контактних осіб, які діють від імені українського товариства. Цю інформацію можна отримати з багатьох офіційних джерел, таких як, наприклад, державні реєстри, довіреності або підтвердження з боку учасників договору.

У будь-якому разі, перед укладанням договору з українськими бізнес-партнерами або в ході його виконання варто звернутися за порадою до фахівця з приводу пов'язаних із цим особливостей та нюансів.