Договоры с украинскими бизнес-партнерами: практические аспекты

1. На что следует обратить внимание

2. Коммуникация

3. Принятие услуг или товаров

4. Полномочия представителей

На что следует обратить внимание

Реализация совместных проектов с украинскими бизнес-партнерами, поставки товаров или осуществления монтажных работ для украинских предприятий, а также аутсорсинг услуг фрилансеров происходят между украинскими и иностранными бизнес-партнерами на основании внешнеэкономических договоров (договоров поставки, договоров подряда, договоров о предоставлении услуг). Все чаще такие договоры заключаются и подписываются в спешке, чтобы не тормозить развитие бизнеса и реализацию проектов.

При этом, к сожалению, в таких договорах остаются без внимания многие положения, которые, однако, сказываются в кризисных ситуациях или во время ухудшения финансового состояния. Следствием этого является значительное увеличение количества правовых споров, вызванных невыполнением украинскими бизнес-партнерами их обязательств в рамках внешнеэкономических договоров.

К большому удивлению многих иностранных предприятий, которые хотят подать в суд на своих украинских бизнес-партнеров, украинские суды не принимают во внимание многие договоренности между сторонами, достигнутые в различных формах при заключении соответствующих договоров или в процессе реализации соответствующих проектов. Иностранные предприятия руководствуются преимущественно своими местными нормами и коммерческими традициями, забывая при этом, что заключенные договоры или отдельные положения этих договоров часто подпадают под действие украинского законодательства и в случае возникновения споров относятся к юрисдикции украинских судов.

Кроме того, деловые отношения часто строятся на взаимном доверии. И если стороны уже имеют субъективное убеждение в надежности своего бизнес-партнера, то они оставляют без внимания многие детали ради ускорения реализации проекта или поставки товаров. Во время выполнения внешнеэкономических договоров следует особенно обращать внимание на форму коммуникации между бизнес-партнерами, на полномочия наделенных правом подписи представителей участников договора, а также на принятие услуг или товаров.

Коммуникация

DLF ATTORNEYS-AT-LAW UKRAINE
+380 44 384 24 54; info@dlf.ua

Июнь 2, 2020

Поскольку иностранные предприятия, реализующие совместные проекты со своими украинскими партнерами, очень часто не имеют представительств в Украине, большая часть коммуникации ведется через электронную почту, телефон или чатовую систему. Стороны исходят из того, что все дополнительные согласования или договоренности в отношении положений договоров, которые они согласовали путем переписки по электронной почте или через переписку в чатовой системе, в дальнейшем без каких-либо оговорок используются как подтверждение достигнутых договоренностей, в частности в случае возникновения спора. Однако на практике в украинских судах достаточно сложно добиться реализации прав на основании электронной корреспонденции в рамках внешнеэкономических договоров.

Вопрос о принятии электронных писем или переписок в чатовых системах как доказательств в украинском судебном процессе решается по своему усмотрению судьи. Если противоположная сторона подтверждает ведение переписки по электронной почте или коммуникацию через чатовую систему, тогда судья может приобщить эти данные к судебному делу. Если же такого подтверждения нет, необходимо принять во внимание следующие разъяснения.

Так, в практике украинских судов, хотя и не рассматривается как источник права, однако имеет решающее значение при обобщении правоприменения, имеет место признание того, что при ссылке на электронные письма важным является тот факт, прописали ли стороны возможность электронной переписки в соответствующем договоре. Если во внешнеэкономическом договоре было достигнуто четких и однозначных договоренностей относительно коммуникации между сторонами в ходе реализации проекта или предоставления услуг с указанием уполномоченных контактных лиц вместе с их электронными адресами (желательно с электронными адресами соответствующих предприятий), то это повышает шансы на то, что судья примет во внимание содержание электронной корреспонденции. В особых случаях может назначаться экспертиза для установления факта осуществления переписки по электронной почте.

Для признания переписки по электронной почте в качестве доказательного материала на уровне закона могут применяться цифровые подписи. Применение электронной подписи требует регистрации, которая усложняет всю переписку между сторонами и поэтому, как следствие, не пользуется популярностью. Иностранный участник договора также должен иметь цифровую подпись. Она помогает установить весь объем отправленных писем и идентифицировать личность отправителя. Этот метод является эффективным, однако из-за его сложности его можно принимать во внимание лишь в исключительных случаях. По этой причине большинство бизнес-партнеров предпочитают классический метод подписания договоров в бумажной форме.

Принятие услуг или товаров

Другим вопросом, который играет важную роль во время выполнения договоров с украинскими бизнес-партнерами, является принятие услуг или товаров. При подписании внешнеэкономических договоров подряда бизнес-партнеры договариваются в основном о том, что оплата за предоставленные услуги будет происходить только после подписания соответствующего акта приема-передачи.

Тем самым иностранный подрядчик оказывается в зависимости от подписания указанного акта украинским заказчиком. После получения всех услуг украинский заказчик может оспорить факт оказания услуг соответствующим подрядчиком или же отрицать объем этих услуг и отказаться осуществлять прием-передачу подрядных работ. Для некоторых договоров законодательство предусматривает механизмы защиты от подобных действий заказчика. Так, например, подрядчик, предоставляющий услуги, может после предоставления всех предусмотренных договором услуг подготовить акт приема-передачи, подписать его и отправить заказчику. Таким образом к заказчику выдвигается требование, чтобы он со своей стороны подписал этот акт приема-передачи. В случае, если подрядчик не получил от заказчика акта приема-передачи с подписью последнего, он имеет право на основании односторонне подписанного акта обратиться в суд по уплате стоимости выполненных работ.

В случае с договорами поставки всегда чрезвычайно важно проверить, есть ли вообще у представителей сторон (у логистических предприятий или у самого клиента), которые получают соответствующие товары, надлежащие полномочия для подписи международных коносаментов и другой документации. Без подписей и, при необходимости, также печатей уполномоченных лиц в украинском суде чрезвычайно сложно доказать факт передачи товаров.

В общем, при заключении договоров подряда с украинскими бизнес-партнерами, на основании которых осуществляется предоставление большого объема услуг, всегда стоит перед подписанием акта приема-передачи подписывать промежуточные акты. Сторонам лучше всего согласовать график выполнения, например, (монтажных) работ и после каждого этапа строительства подписывать промежуточный акт. Это может быть достаточно обременительно при реализации крупных проектов, особенно для иностранных предприятий без представительств в Украине. Однако этот подход хорошо себя зарекомендовал, поскольку стороны экономят много времени и денег, которые потом приходится тратить на выяснение того, кто и в каком объеме оказывал соответствующие услуги.

Полномочия представителей

Во время предоставления доказательств в рамках судебного производства в Украине очень большое значение имеют доверенности и полномочия представителей, которые от имени украинского предприятия осуществляют коммуникацию с иностранным бизнес-партнером и которые подписывают связанные с договором документы, акты приема-передачи, коносаменты, транспортную документацию и т.п.

Очень часто письменная и электронная коммуникация осуществляется не самим директором украинского общества, а участниками этого общества – фактическими владельцами активов общества, которые рассматриваются как носители права на принятие решений. Письма, подтверждения, соглашения и акты приема-передачи могут также подписываться третьими лицами, которые хотя и могут определенным образом быть связанными с украинским обществом, но официально не связаны никакими правовыми отношениями. Это приводит к тому, что многие документы признаются украинскими судами недействительными и остаются ими без внимания, поскольку соответствующие лица во время их подписания действовали без надлежащих

полномочий.

По этой причине стоит всегда учитывать наличие соответствующих полномочий у подписантов и контактных лиц, действующих от имени украинского общества. Эту информацию можно получить из многих официальных источников, таких как, например, государственные реестры, доверенности или подтверждения со стороны участников договора.

В любом случае, перед заключением договора с украинскими бизнес-партнерами или в ходе его выполнения стоит обратиться за советом к специалисту по поводу связанных с этим особенностей и нюансов.

DLF ATTORNEYS-AT-LAW UKRAINE
+380 44 384 24 54; info@dlf.ua