



**GRATA**  
INTERNATIONAL

Local Knowledge  
for Global Business

[www.gratanet.com](http://www.gratanet.com)

# Топ-5 типичных ошибок во внешнеторговых договорах и как их избежать

## 1. Ошибка или некорректное отражение базисных условий поставки

- ▶ В данной категории можно выделить несколько типичных ошибок:
- ▶ Не учитываются вид, категория поставляемого товара «Предмет контракта»;
- ▶ Не учитывается пункт контракта «Гарантийные обязательства»;
- ▶ Не учитывается географическое расположение поставщика, в том числе при наличии производственных площадок в нескольких государствах;
- ▶ Не «раскрывается» условие поставки Инкотермс в случае внесении изменений в базисное условие поставки Инкотермс;
- ▶ Не учтено распределение обязательств по выполнению таможенного оформления.

### Рекомендации:

Внимательно относиться к выбору базисных условий поставки (в том числе помнить о различиях в редакциях 2000, 2010, 2020 годов);

Заранее оговаривать склад, с которого будет производиться поставка и место принятия поставки;

В случае необходимости, привлекать таможенного представителя и уведомлять поставщика о его привлечении.

## 2. Отсутствие указания на право, применимое к договору

Неуказание применимого к договору права может привести:

- ▶ с одной стороны, к не предполагаемому нарушению со стороны белорусского субъекта соответствующих норм применимого иностранного права, а раз так, то и к неисполнению (ненадлежащему исполнению) взятых на себя обязательств по внешнеторговому договору;
- ▶ с другой стороны, к тому, что, несмотря на убежденность белорусского субъекта в том, что не он, а его иностранный контрагент нарушает взятые на себя обязательства по внешнеторговому договору, в действительности, а точнее, исходя из норм применимого права, ситуация может быть обратной;

Соответственно, при рассмотрении спора в суде или арбитраже в удовлетворении требований белорусского субъекта может быть отказано, а требования иностранного контрагента как раз и будут удовлетворены.

### Наши рекомендации:

- ▶ Всегда определять применимое к договору материальное право;
- ▶ При определении применимого права убедиться, что обе стороны в нем ориентируются либо имеют

возможность привлечь квалифицированного консультанта;

- ▶ В случае возникновения конфликта интересов в части применимого права, стороны могут выбрать в качестве применимого нейтральное право (то есть право, которое не является правом страны ни одной стороны).

### 3. Не урегулирован порядок разрешения споров

На практике порядок разрешения споров не урегулирован сторонами вовсе либо содержит некорректную пророгационную, либо арбитражную оговорку.

#### В связи с этим рекомендуем:

- ▶ При выборе места разрешения споров учитывать знание порядка рассмотрения спора, сроки рассмотрения спора, возможное отнесение спора к публичному порядку страны одной из сторон, возможность обжалования вынесенного решения;
- ▶ Четко определять место разрешения спора, перепроверять название органа, рассматривающего споры, его местонахождение;
- ▶ Избегать формулировок типа: "суд по месту нахождения Истца"
- ▶ Проверять наличие на сайтах соответствующих органов рекомендованных оговорок;
- ▶ Определять процессуальное право/регламент по которому будет разрешен спор.

### 4. Выбор приоритетной языковой редакции

Необходимо сравнивать языковые редакции. Если есть разночтения, что вполне возможно в силу неточностей перевода либо интерпретацией определенных моментов, то следует приводить редакции в максимальное соответствие и выбирать более выгодную для себя.

### 5. Отсутствие проверки правового статуса контрагента

Неточное наименование контрагента, неправильное заполнение реквизитов, отсутствие юридического статуса контрагента (ликвидация/банкротство/суды) – факторы, осложняющие как исполнение договора, так и последующее разрешение споров, связанных с договором.

#### В связи с этим рекомендуем:

- ▶ Особенно внимательно относиться к правильному заполнению регистрационных данных и реквизитов сторон (обязательно проверять наименование и регистрационный номер через соответствующие регистры);
- ▶ Проводить due diligence контрагента перед до стадии заключения договора;
- ▶ Всегда проверять полномочия лица, заключающего договор.

Автор: GRATA International Belarus

## Специализации

КОНТРАКТНОЕ ПРАВО

## Регионы

БЕЛАРУСЬ

