# РОССИЙСКО-НЕМЕЦКИЕ ТОРГОВЫЕ СВЯЗИ: РЕКОМЕНДАЦИИ

Известно, что Германия и Россия, помимо достаточно тесных исторических и культурных связей, очень тесно сотрудничают в экономической области. Германия является третьим партнером России по объему внешней торговли. Ее доля во внешнеторговом российском обороте в 2011 году была равна 8,7%. В денежном выражении это составило 75 млрд. евро, а в 2012 году эта сумма выросла на 12%.

Деловые связи с российскими партнерами открывают большие шансы для немецких предпринимателей, однако, при этом всегда необходимо верно оценивать сопутствующие риски. Мы постараемся привести краткий обзор таких рисков и дать рекомендации возможных действий для тех фирм и частных предпринимателей, кто имеет или собирается обзавестись деловыми партнерами из России.

*1. Если у вас экономические связи с Россией.*

Нередко немецкие предприятия (особенно, занимающиеся экспортом), заключающие контракты с российскими фирмами, несмотря на многообещающее начало совместной работы, впоследствии испытывают серьезные проблемы. Это может происходить по различным причинам. Во-первых, и у немецких, и у российских партнеров может возникнуть недопонимание из-за межкультурных различий. Во-вторых, бывают случаи, когда предпринимателям элементарно не хватает информации о своих партнерах. Наконец, зачастую немецкие предприятия заключают контракты с так называемыми «фирмами-однодневками», которые исчезают после первой же поставки товара из Германии.

Одним из способов избежать этого является проявление повышенной осторожности при отношениях с фирмами, которые являются новичками на рынке. Для этого, разумеется, необходимо наладить получение верной информации о потенциальных партнерах. Существуют разнообразные возможности получения такого рода информации, так как, согласно российскому законодательству, предприятия и организации, зарегистрированные в России, должны регулярно публиковать информацию о своей деятельности в открытых источниках. Справочную информацию о российских фирмах можно также получить в отделениях Немецко-российской торгово-промышленной палаты (Deutsch-Russische Auslandshandelskammer), а также в организации Creditreform (специализированная фирма, занимающаяся сбором информации о предприятиях, в т. ч. с целью выяснения их платежеспособности).

О получении какой именно информации идет речь? Во-первых, это стандартная информация о полном наименовании, организационно-правовой форме предприятия и т.п. сведениях.Во-вторых, имеется в виду выписка из торгового реестра, в которой должно быть указано, какое лицо имеет право на заключение договоров. Кроме того, необходимо узнать государственный регистрационный номер и налоговый номер данной компании.

О фактической деятельности предполагаемого контрагента можно узнать в соответствующих налоговых органах. При этом удобно пользоваться справочными онлайн-слкжбами, например, www.nalog.ru или www.spark-interfax.ru.

Кредитоспособность своего партнера можно проверить, запросив информацию на официальной интернет-странице Центрального Банка России (www.cbr.ru).

*2. Если все же дошло до правового спора.*

В практике деловых взаимоотношений нередки случаи, когда не выполняются некоторые важные обязательства, отраженные в заключенных торговых контрактах. Речь идет, к примеру, о случаях, когда Ваш контрагент не оплачивает поставленный товар, или не забирает его у Вас, принуждая тем самым Вас оплачивать его хранение. Такого рода споры решаются в соответствующем суде общей юрисдикции (ordentliches Gericht). При этом понятно, что, например, немецкая сторона будут настаивать на том, чтобы данная тяжба рассматривалась в суде Германии, а российская сторона – в суде России. Поэтому крайне важно оговорить данную проблематику при заключении договора и включить в него соответствующие пункты.

Но, независимо от того, будет ли иметь юридическую силу на территории одной страны решение, вынесенное судебными органами другой, со значительными сложностями придется столкнуться, когда дело дойдет до исполнения такого решения. Разумеется, на территории своей страны исполнение судебных решений не вызовет проблем, а вот исполнение решений немецких судебных инстанций в России, как и российских – в Германии, зачастую является практически невозможным.

Дело в том,что между Германией и Россией отсутствует соглашение о юридической помощи (Rechtshilfeabkommen). Иногда ссылаются на то, что такого соглашение и не требуется, так как в международном частном праве существует понятие «принцип взаимности», согласно которому судебные решения, принятые на территории одной страны и касающиеся другой, должны признаваться в качестве подлежащих исполнению, в том случае, если это другое государство признает таковыми судебные решения, принятые в первой стране. Но реальность, как всегда, сложнее, чем схема. Ни одно из двух государств до сих пор еще не признало на своей территории судебный приговор, вынесенный в другой стране, таким образом, второе государство тоже не может принять соответствующее решение и принцип взаимности в отношении признания иностранных судебных решений не может быть применен. Так что данную проблему может полностью снять именно заключение между Германией и Россией упомянутого выше соглашения о юридической помощи.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что подача исков в обычные суды является довольно рискованным мероприятием, положительный итог которого отнюдь не гарантирован.

*3. Альтернативные возможности урегулирования спора:*

Рациональным путем, которым можно предложить пойти предпринимателям, имеющим претензии к российским деловым партнерам, является подача иска в арбитражный суд. При этом соответствующий пункт должен быть внесен в заключаемый с российской стороной договор. Компетентным арбитражем при этом может быть назван, как немецкий арбитражный суд в Бонне, так и российский в Москве. В дальнейшем можно договориться о том, что компетентным арбитражным судом будет назван суд, расположенный в третьем государстве. практика показывает, что решения, вынесенные арбитражем пользуются взаимным признанием и в Германии, и в России, и не имеют сложеностей при их исполнении.

В заключени и нужно отметить, что высококвалифицированные и компетентные юристы, работающие в нашей канцелярии, имеют опыт работы по международным делам и готовы оказать Вам поддержку, если у Вашей фирмы есть необходимость урегулировать какую-либо ситуацию в описанной выше области.

***Андреас Кремер, адвокат LL.M.***
***Адвокатская канцелярия «Multilex»***
***Dr.jur.rus.Gorev in Kooperation mit***
***Rechtsanwalt Horst Schneider***
***тел. 069 29 80 15 80***
***www.advokat-kanzlei.de***