

Irina Harjanne

TOIMIVAAN TAVARANKAUPPASOPIMUKSEEN LIITTYVÄ
OSAAMINEN VENÄJÄN-KAUPASSA
KÄSIKIRJA

Liiketalouden koulutusohjelma
Yritysjuridiikan suuntautumisvaihtoehto
2015

TOIMIVAAN TAVARANKAUPPASOPIMUKSEEN LIITTYVÄ OSAAMINEN
VENÄJÄN-KAUPASSA
KÄSIKIRJA

Harjanne, Irina
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma
Elokuu 2015
Ohjaaja: Saarikko, Simo
Sivumäärä: 54

Liitteitä: 3

Asiasanat: Kansainvälinen kauppalaki (CISG), Venäjän siviilikoodi, Venäjän-
kauppa, kauppasopimus.

Tämä opinnäytetyö käsittelee sopimuksen syntymisprosessiin ja sopimusmenettelyyn liittyviä yleisiä periaatteita, kun kyseessä on tavarankauppasopimus Venäjän-
kaupassa. Työssä tarkastelen kansainvälistä kauppalakia, Venäjän siviilikodeksia, sekä Venäjän omia sopimuskäytäntöjä ja sopimusjuridiikkaan liittyvää lainsäädäntöä ja lainsäädäntönormeja. Lisäksi käydään läpi, mitkä pääkohdat täytyy ottaa huomi-
oon toimivaan kauppasopimuksen sisältöön. Tutkimuksessa luetellaan, minkälaisia sopimusriskitekijöitä ja millaisia erityisiä haasteita voidaan kohdata venäläisen so-
pimuskumppanin kanssa toimiessa.

Opinnäytetyön tutkimusmenetelmä on kvalitatiivinen tutkimus eli laadullinen tutki-
mus. Haastattelut on saatu kahdelta suomalaiselta sekä yhdeltä venäläiseltä asiantun-
tijalta, joilla on vahva ja pitkä kokemus Venäjän-kaupassa. Teemahaastattelussa on
kerätty asiantuntijoiden subjektiivisia kokemuksia ja tietoja kauppasopimuksesta ja
sopimuksenriskitekijöistä vapaamuotoisten haastattelujen avulla.

Sopimusosaaminen ja sopimussuunnittelu ovat tärkein työväline Venäjän-kaupan
liiketoiminnassa, se vahvistaa yritystoiminnan jatkuvuuden ja taloudellisen turvalli-
suuden. Opinnäytetyö toimii käsikirjana ja oppaana suomalaisille yrityksille, jotka
suunnittelevat laajentaa toimintaansa Venäjän markkinoille tai haluavat parantaa yri-
tyksen sopimustoimintaa. Käsikirja auttaa yrityksiä hoitamaan oikealla tavalla sopi-
musmenettelyä ja toimii mallina toimivan tavarankauppasopimuksen laatimiselle.

Tutkimus on rajattu käsittämään tavarakauppaan liittyviä sopimuskysymyksiä.

KNOWLEDGE RELATED TO EFFECTIVE SALES CONTRACTS IN TRADE WITH RUSSIA MANUAL

Harjanne, Irina
Satakunta University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Administration
August 2015
Supervisor: Saarikko, Simo
Number of pages: 54
Appendices: 3

Matter word: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), Russian Civil Code, Russian trade, Contract Law.

This thesis discusses the general principles related to the contract creation process and the contract procedure as regards sales contracts in trade with Russia. The theoretical part of the thesis addresses the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) as well as contract practices and contract law aspects in Russia. The main factors to be considered in the content of an effective sales contract are also reviewed. The study lists the risk factors of contracts and the special challenges that may be encountered in transactions with Russian contract partners.

The research method applied in the thesis was qualitative research. Interviews were conducted with three Finnish and one Russian expert, all with solid and long experience in trade with Russia. The purpose of the thematic interviews, which were carried out as free-form interviews, was to collect the subjective experience and knowledge of the experts regarding sales contracts and the risk factors of contracts.

Contract knowledge and contract planning constitute the most important tool for conducting business with Russian trade partners; it safeguards the continuity and financial security of the business activities. The thesis serves as a manual and guide for Finnish companies planning to expand their business to the Russian market or wishing to improve the contractual aspects of their business. As a manual, the thesis helps companies implement the contract procedure correctly and provides a model for the preparation of an effective sales contract.

The study has been limited to cover contract issues related to sales transactions.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	7
1.1	Opinnäytetyön taustaa.....	8
1.2	Tavoitteet ja tutkimuskysymykset	9
1.3	Teoreettinen viitekehys ja tutkimuksen toteutus	9
2	SOPIMUKSET VENÄJÄN-KAUPASSA	11
2.1	Kansainväliset sopimukset Venäjällä	11
2.2	Kansainvälinen kauppalaki (CISG)	12
3	LAINVALINTA VENÄJÄN-KAUPASSA.....	13
4	KANSAINVÄLISEN KAUPPALAIN SOVELTAMINEN	14
4.1	Sopimuksen syntyminen	14
4.2	Sopimusvapaus	15
5	VENÄJÄN SIVIILILAIN SOVELTAMINEN.....	16
5.1	Sopimusten tulkinta	16
5.2	Sopimuksen syntyminen	17
5.2.1	Tarjous (Оферта)	17
5.2.2	Hyväksyminen (Акцепт)	18
5.2.3	Olellaiset ehdot	19
5.3	Sopimuspakko.....	19
5.3.1	Julkinen sopimus	19
5.3.2	Esisopimus	20
5.4	Sopimuksen muotovaatimukset	20
5.4.1	Suullinen sopimus	21
5.4.2	Kirjallinen muoto	21
5.4.3	Notaarin vahvistus.....	21
5.4.4	Sopimuksen rekisteröinti.....	22
6	SOPIMUSTOIMINNAN KÄYTÄNTÖJÄ.....	24
6.1	Sopimuskumppanin taustat	24
6.2	Juridinen konsultointi	25
6.4	Sopimuskieli	27
6.5	Valtakirja ja edustus.....	28
6.6	Seuranta ja kontrollointi.....	29
7	TOIMIVA TAVARANKAUPPASOPIMUS.....	30
7.1	Toimivan kauppasopimuksen sisältö	31
7.2	Ylivoimaisen esteen määrittäminen	39
7.2.1	Anti-Sanctions ”Hardship”	40

7.3 Sopimusrikkomukset	41
7.3.1 Vahingonkorvaus	41
7.3.2 Sopimussakko	42
7.4 Oikeuspaikan valinta, välimieslauseke ja välimiesmenettely	43
8 JOHTOPÄÄTÖKSET JA YHTEENVETO	45
9 LOPPUTULOKSEN ARVIOINTI.....	51
LÄHTEET	52
LIITTEET	
LIITE 1 Hyödylliset linkit	
LIITE 2 Venäläinen kauppasopimus malli	
LIITE 3 Kansainvälinen hankintasopimus malli (ENG-RUS)	

SYMBOLI- JA TERMILUETTELO

CISG	YK:n kansainvälinen kauppalaki (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods)
ECE 188	General Conditions for the Supply of Plant and Machinery for Export Addendum of 2009 to General Conditions (ECE 188) for the Supply of Plant and Machinery for Export.
FZ	Venäjän federaation laki, <i>federativnyj zakon</i>
GK	Siviilikoodeksi, <i>grazhdanskij kodeks</i>
ICC	International Chamber of Commerce, Kansainvälinen kaupakamari.
INCOTERMS 2010	ICC rules for the use of domestic and international tradeterms; Kansainvälisen kaupakamarin julkaisema toimituslausekekokoelma.
PECL	Principles of European Contract Law. Commission on European Contract Law.
SVKK	Suomalais-Venäläinen kaupakamari.
UNIDROIT	The International Institute for the Unification of Private Law.

1 JOHDANTO

”Suuren toimitussopimuksen syntymistä pidetään syystäkin juhlan aiheena. Hyvä sopimus ja tehokas riskienhallinta varmistavat, että juhlat eivät pääty päänsärkyyn”:
Hans Bergmann.

Kotimaankaupan ja erityisesti ulkomaankaupan harjoittamisessa on sopimus tärkein yritysten riskienhallinnan ja liiketoiminnan menestyksen työkalu. Ennakointi ja selkeä sopiminen myyjän ja ostajan välisessä kauppasuhteessa vähentää sopimukseen sisältyviä riskejä. Venäjän-kaupassa, niin kuin muissakin kansainvälisessä kaupassa sopimusriskejä hallitaan hyvällä sopimustekniikalla ja ottamalla tarvittavat seikat huomioon etukäteen jo sopimusneuvottelujen alkuvaiheessa. Usein on liian myöhäistä ongelmatilanteen uhatessa yrittää enää sopia pelisäännöistä. Kun osapuolten vastuut ja kauppavelvoitteet on kirjattu selkeästi sopimukseen, liikesuhde säilyy ja yllätysmomenttien mahdollisuus minimoituu. Tämä merkitsee usein myös kulujen pienemistä. Venäjän-kaupassa hyvällä sopimuskäytännöllä on mahdollista ohjata kutakin käsillä olevaa toimintakokonaisuutta alusta loppuun. Toimiva kauppasopimus on avain kaupan onnistumiseen, ja se varmistaa liikesuhteiden jatkuvuuden. Tästä syystä sopimustoiminnan on oltava oleellinen osa yrityksen laatujärjestelmää; tämä vaatimus korostuu yrityksissä, jotka harjoittavat ulkomaankauppaa eri oikeuskulttuurissa toimivien sopimuskumppanien kanssa. (Alho, Kekki & Peltonen 2012, 31.)

Tämä opinnäytetyö sisältää yhdeksän päälukua, jotka koostuvat teoriasta ja johtopäätöksestä. Ensimmäisessä luvussa kerrotaan opinnäytetyön taustasta ja tavoitteesta, tutkimuksen menetelmästä sekä toteutuksesta. Toisessa luvussa tarkastellaan, mihin kansainvälisiin sopimuksiin Venäjä on liittynyt ja seuraavassa (kolmannessa luvussa) pohditaan lainvalintaa Venäjän-kaupassa, sitä mikä on edullisin vaihtoehto suomalaisille yrityksille.

Neljännessä luvussa käsitellään tilanne, kun osapuolina ovat suomalainen ja venäläinen yritys ja tavarakauppasopimuksessa sovelletaan kansainvälistä kauppalakia eli CISG:iä. Katsotaan lyhyesti kansainvälisessä kauppalaissa sovellettavia periaatteita ja säännöstöjä.

Viidennessä luvussa käydään läpi Venäjän siviilikoodia, tarkastellaan Venäjän omia sopimuskäytäntöjä ja sopimuksentekoa koskevien perussääntöjä. Venäjän sopimus-oikeudessa on omia, selvästi muista valtioista erottuvia erityispiirteitä, vaikka se perustuu suurelta osin kansainvälisen käytännön pohjalta laadittuihin lakeihin.

Seuraavassa eli kuudennessa luvussa selvitetään, millaisia haasteita voidaan kohdata sopimussuunnittelussa venäläisen sopimuskumppanin kanssa. Luvussa käydään läpi ne seikat, jotka täytyy ottaa huomioon sopimusneuvottelussa.

Seitsemännessä luvussa kuvaillaan toimivan tavarankauppasopimukseen liittyvää yleispätevää sisältöä. Käsitellään ne tärkeät kysymykset, jotka täytyy ottaa huomioon, mm. sopimusrikkomukset, ylivoimaiset esteet, oikeuspaikan valinta sekä väli-miesmenettely.

Viimeisessä luvussa laaditaan yhteenveto käsitellyistä asioista. Luvussa korostetaan niitä tärkeimpiä seikkoja, jotka liittyvät kauppasopimukseen laatimiseen. Johtopäätöksistä tulee muistilista yrityksille.

1.1 Opinnäytetyön taustaa

Tämä opinnäytetyö sai alkunsa keväällä 2014, kun pidimme opiskelukaverini kanssa Venäjän-kaupasta kaksipäiväisen seminaarin. Seminaari oli suunnattu opiskelijoille, jotka ovat kiinnostuneet Venäjän liiketoiminnasta, sekä niille yrityksille, jotka ovat suunnitelleet laajentaa toimintaansa Venäjän markkinoille ja myös niille, jotka jo ovat Venäjän markkinoilla ja haluavat täydentää tietojaan sekä osaamistaan. Seminaarin yhtenä tärkeänä tavoitteena oli kehittää suomalaisten yritysten mahdollisuuksia etabloitua Venäjän markkinoille ja myös onnistua siinä.

Venäjä on nyt, sekä varmasti tulevaisuudessa Suomelle niin merkittävä kauppakumppani, että on hyödyllistä perehtyä Venäjän-kauppaan liittyvien sopimusprosessien osaamiseen, sopimusriskitekijöihin tunnustamiseen ja sopimustoiminnan kehittämiseen. Pitää ottaa huomioon, että Venäjän lainsäädäntö, liiketoimintakulttuuri ja

viranomaisten menettelytavat voivat aiheuttaa senkaltaisia haasteita, joihin suomalaiset yrittäjät eivät ole tottuneet.

1.2 Tavoitteet ja tutkimuskysymykset

Hyvä sopimuksen suunnittelu on tärkein työväline Venäjän-kaupan liiketoiminnassa; sillä voidaan vahvistaa yritystoiminnan toimivuus ja parantaa yrityksen kilpailukykyä. Tavoitteena on, että opinnäytetyö toimisi käsikirjana ja oppaana suomalaisille yrityksille, jotka suunnittelevat laajentaa toimintaansa Venäjän markkinoille tai haluavat päivittää osaamistaan. Käsikirja auttaa yrityksiä hoitamaan oikealla tavalla sopimusmenettelyjä ja toimii mallina toimivan tavarankauppasopimuksen laatimiselle.

Tutkimus tuo esille yksittäiset pääpiirteet, jotka kannattaa ottaa huomioon sopimusmenettelyssä venäläisen yhteistyökumppanin kanssa. Työssä selvitetään sopimusten tekoa koskevien perussääntöjä, edullisimmat lainvallinnan vaihtoehdot ja mahdollisuudet ja samalla ehkäistään turhia riitoja.

Opinnäytetyössä tutkin, analysoin ja pyrin vastaamaan seuraaviin kysymyksiin:

- Millaisia ovat sopimusoikeutta koskevat Kansainvälisen kauppalaian sopimusprosessin säännöt ja vaatimukset?
- Millaisia ovat sopimusoikeutta koskevat Venäjän siviililain sopimusprosessin säännöt ja vaatimukset?
- Millainen on toimiva kauppasopimuksen sisältö?
- Millaisia sopimusriskitekijöitä voi kohdata Venäjän-kaupassa?

1.3 Teoreettinen viitekehys ja tutkimuksen toteutus

Viitekehysten lähtökohtana on Venäjän siviilikoodeksin ja kansainvälisen kauppalaian soveltaminen tavarankauppasopimuksessa. Erityisesti viitekehys painottui sopimustekoprosessiin, toimivan tavarankaupan sisältöön ja niihin liittyviin riskitekijöihin Venäjän-kaupassa.

Opinnäytetyön rakenne koostuu teoriaosasta ja empiirisestä osasta. Tutkimuksen empiirinen osuus pohjautuu teoriaosuuteen, ja siinä käsitellään Venäjän siviilikoodeksia (grazhdanskij kodeks), kansainvälistä kauppalakia (CISG) ja tavarankauppasopimuksen sisältöön liittyvää kirjallisuutta. Tutkimusosassa käytetään lähteinä venäläistä sekä suomalaista oikeuskirjallisuutta, virallisia internetsivuja, elektronisia julkaisuja, artikkeleja sekä eri sanoma- ja aikakauslehtien kirjoituksia.

Opinnäytetyöni tutkimusmenetelmänä on kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus. Lähtökohtana kvalitatiivisessa tutkimuksessa on todellisen elämän kuvaaminen. Tähän sisältyy ajatus, että todellisuus on moninainen. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa pyritään tutkimaan kohdetta mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2010, 161.)

Empiirinen osa toteutui teemahaastattelulla eli puolistrukturoidulla menetelmällä. Teemahaastattelu on lomake- ja avoimen haastattelun välimuoto. Teemahaastattelu on lähempänä strukturoimatonta kuin strukturoitua haastattelua. Teemahaastattelu on puolistrukturoitu menetelmä siksi, että yksi haastattelun aspekti, haastattelun aihepiirit, tema-alueet, ovat kaikille samat. Muissa puolistrukturoiduissa haastatteluissa esimerkiksi kysymykset tai jopa kysymysten muoto ovat kaikille samat. Teemahaastattelusta puuttuu strukturoidulle lomakehaastattelulle luonteenomainen kysymysten tarkka muoto ja järjestys, mutta se ei ole täysin vapaa niin kuin syvähaastattelu. (Hirsjärvi & Hurme 2010, 48.)

Teemahaastattelussa on kerätty asiantuntijoiden subjektiivisia kokemuksia ja tietoja kauppasopimuksesta ja sopimuksen riskitekijöistä vapaamuotoisten haastattelujen avulla. Tutkimuksessa haastattelin yhteensä kolme henkilöä, jotka harjoittavat Venäjän-kauppaa; näistä kaksi on suomalaisista yrityksistä ja yksi on venäläinen yrittäjä. Haastattelut suoritettiin heinä- ja elokuussa 2015.

H1 on työskennellyt Oras Oy:ssä yli 14 vuotta. Koko tuon ajan hän on ollut tekemisissä Venäjän-kaupan kanssa. H1 on toiminut vientisihteerinä, vientipalvelupäällikkönä ja työskentelee tällä hetkellä Oras Groupin Myynnin tuen asiantuntijana, erikoisalanaan Venäjä. Haastattelu suoritettiin sähköpostitse.

H2 on toimitusjohtaja Rate International Oy:ssä, ja kauppaa Venäjän kanssa hän on tehnyt noin 40 vuotta. Haastattelu suoritettiin puhelimitse 20.7.2015. Haastattelupyynnön esitin etukäteen henkilökohtaisesti. Haastattelut tallensin digitaaliselle tallentimelle. Lisäksi H2 lähetti opinnäytetyötä varten tyyppikauppasopimuksen venäjän ja englannin kielellä. Kansainvälinen hankintasopimusmalli on liitteessä 3.

H3 on toimitusjohtajana Partitura-nimisessä venäläisessä yrityksessä, ja hän on työskennellyt kymmenen vuotta suomalaisten kanssa. Haastattelu suoritettiin Skypellä. H3:lta olen kysynyt lisäksi liiketoiminnan pelisäännöistä Venäjällä.

2 SOPIMUKSET VENÄJÄN-KAUPASSA

2.1 Kansainväliset sopimukset Venäjällä

Venäjällä on useita kansainvälisiä sopimuksia. Venäjällä tunnetaan ECE:n 188 A sopimusehdot (Yleiset sopimusehdot kone- ja laitetoimituksissa vientikaupassa), Kansainvälisen kauppakamarin (ICC) toimesta kootut Incoterms-toimituslausekkeet sekä Yhdenmukaiset Remburssisäännöt. Kansainvälinen sopimusoikeus, kuten UNIDROIT-periaatteet, Eurooppalaisen sopimusoikeuden periaatteet (PECL) ja muut suositusluontoiset kokoelmat näkyvät joidenkin venäläisten kirjoituksissa. Vaikka niiden suositusluontoinen merkitys tehdään kirjallisuudessa selväksi, ei ole mahdotonta, että niillä olisi vaikutusta venäläisten juristien ajatteluun, varsinkin niiden, jotka ovat tekemisissä kansainvälisen toiminnan kanssa. Erot venäläisen sopimusoikeuden ja Kansainvälisen kauppain (CISG) välillä on tiedostettu, ja kirjallista muotoa ulkomaankauppasopimusta vaativa varauma on jo poistettu vuonna 2013. Erot kotimaisen ja kansainvälisen sopimusoikeuden välillä sen sijaan ovat edelleen olemassa esimerkiksi oikeustoimen tulkinnassa. (Nykänen 2000, 31; Nystén-Haarala 2014b, 1034-1035.)

2.2 Kansainvälinen kauppalaki (CISG)

Kuten edellä on mainittu, Venäjä on liittynyt useisiin kansainvälisiin konventioihin samoin kuin Suomi, mutta ehdottomasti tärkein kansainvälinen sopimus, jonka jäsenvaltioita ovat sekä Venäjä että Suomi, on Wienin konventio. (Nykänen 2001, 30.) YK:n yleissopimus kansainvälisestä kaupasta, eli CISG, tuli Suomessa voimaan vuonna 1989, ja vuonna 2015 kansainvälistä kauppalakia noudatti 83 valtiota. Venäjä sekä useat entiset Neuvostoliiton maat ovat liittyneet YK:n yleissopimukseen; mm. Armenia, Valko-Venäjä, Georgia, Kirgisia, Moldova, Ukraina ja Uzbekistan. (CISG Database www-sivut 2015.)

Kansainvälinen kauppalaki (CISG) on laadittu soveltumaan lähinnä tavarakauppaan, eli irtaimen kauppaan, eikä pelkkään palveluiden kauppaan sovellettavaa kansainvälistä lakia ole. Kansainvälinen kauppalaki (CISG) määrittelee tavaran hieman eri tavoin kuin Suomen kauppalaki. Kansainvälinen kauppalaki, kuten Suomenkaan kauppalaki, ei koske kulutustavaroiden kauppaa. Kansainväliseen kauppalakiin on kuitenkin lisätty säännös siitä, että jos myyjä ei tiennyt eikä sen olisi pitänytkaan tietää, että tavarat tulevat yksityiseen käyttöön, sovelletaan kansainvälistä kauppalakia, jota myyjä on luullut sovellettavan. On erilaisia näkemyksiä siitä, kummalla on todistustaakka siitä, että myyjä on luullut toimittavansa tavaraa liiketoiminnassa käytettäväksi. Lisäksi Kansainvälinen kauppalaki on joiltain osin tarkoituksella jätetty aukolliseksi ja jonkin kansallisen lainsäädännön mukaan paikattavaksi. (Nystén-Haarala 2014a, 227, 256-257.)

Kansainvälistä kauppalakia (CISG) ei sovelleta kuluttajakauppaan, huutokauppaan, osakkeiden, arvopaperien ja rahan kauppaan, urakka- tai työsuorituksiin, laivojen ja ilma-alusten kauppaan, sähkön kauppaan, jos ne muodostavat pääosan sopimuksesta eikä palveluihin, jotka muodostavat pääosan sopimuksesta. Lisäksi kansainvälinen kauppalaki (CISG) ei sääntele sopimuksen pätevyyttä, omistusoikeutta eikä tuotevastuuta henkilövahingoista. Laki koskee vain yritysten ja liikemiesten välisiä kauppvoja. (Nystén-Haarala 2007, 67 - 68.)

3 LAINVALINTA VENÄJÄN-KAUPASSA

Joskus joudutaan tekemisiin molempien maiden lainsäädännön ja kansainvälisten sopimusten kanssa Suomen ja Venäjän välisessä kaupankäynnissä. Kaupan osapuolilla on useimmiten mahdollisuus valita, minkä maan lainsäädäntöä halutaan noudattaa. Kyetäkseen arvioimaan itselle turvallisinta vaihtoehtoa on syytä selvittää pääpiirteissään kunkin maan sopimusoikeuden erityispiirteet. (Nykänen 2001, 28.) Siksi Venäjän-kaupassa kannattaa miettiä lainvalintaa huolellisesti. Kaupan osapuolet voivat lainvalinnassa valita kauppasopimukseen:

- myyjän maan lain
- ostajan maan lain
- neutraali kolmannen maan lain
- vastaajan maan lain
- PECL -periaatteet
- UNIDROIT-periaatteet tai lex mercatoria
- tulevaisuudessa yhteisen eurooppalaisen kauppalain. (Nystén-Haarala 2014a, 237.)

Yleensä sovellettava laki valitaan siten, että se on joko myyjän maan laki tai ostajan maan laki. Venäjän-kaupassa on myös mahdollista valita neutraali kolmannen maan laki. Neuvostoliiton aikana käytettiin usein Ruotsin lakia, koska se koettiin poliittisesti neutraaliksi maaksi, mutta on käytännössä lähes sama kuin kotimaan (Suomen) laki. Nykyisin kuitenkin suositellaan Kansainvälisen kauppalain (CISG) käyttämistä, koska se on hyvin tunnettu laki. Toissijaiseksi lainsäädännöksi Ruotsin lain valitseminen ei enää ole suositeltavaa. (Nystén-Haarala 2007, 77.)

Venäjän-kaupassa Nystén-Haarala (2014a) suosittelee pyrkimään välttämään lisäksi Venäjän lakia (Siviilikoodeksia), jollei tunne sitä, koska se on edelleen luonteeltaan erilainen kuin Suomen laki. Venäjän sopimusoikeudessa voi törmätä yllättäviin muutosäännöksiin tai soveltamiseen, joka on toisenlaista, kuin mihin muualla on totuttu. Esimerkiksi vahingonkorvauksia on vaikea saada, koska tuomioistuimien vaatii erityisesti välillisten vahinkojen määrän näytöltä usein lähes mahdottomia. Tämä on yksi syy siihen, miksi Venäjällä käytetään paljon sopimussakkoja. Venäjällä tunnetaan myös lakiin perustuvia sopimussakkoja. (Nystén-Haarala 2014a, 236.)

Jos on kysymys kauppasopimuksen pätevydestä, kuluttajakaupasta, huutokaupasta, omistusoikeuden siirtymisestä tai vastaavasta, eivätkä osapuolet ole sopineet lakivalinnasta, on tilanne hankalampi. Silloin usein on ratkaisevana kriteerinä myyjän kotipaikka, eikä osapuolten kansalaisuus. (Nykänen 2001, 30.)

”Tavallisesti asiakkaan juristi lukee sopimuksen ja kommentoi joitain kohtia. Yleensä he ehdottavat Venäjän lakia, mutta siihen ei suostuta missään tilanteessa. Ainoastaan Ruotsin laki tai oikeuspaikaksi Tukholma voidaan hyväksyä äärimmäisessä tapauksessa Suomen sijaan.” H1

”Se on neuvottelukysymys. On pyrittävä käyttämään Suomea, mutta joissain tapauksissa täytyy käyttää Venäjää, koska se on tilaajan valtuutus.” H2

4 KANSAINVÄLISEN KAUPPALAIN SOVELTAMINEN

Kun osapuolina ovat suomalainen ja venäläinen yritys, kauppasopimuksessa noudatetaan pääsääntöisesti sen valtion lakia, mistä osapuolet ovat sopineet. Sopimus-kumppanit voivat joko sopia, että noudatetaan Kansainvälistä kauppalakia (CISG), tai sopia, ettei sitä noudateta. Jälkimmäisessä tapauksessa täytyy osata antaa tilalle jokin muu säännöstö, esimerkiksi kotimaan kauppalaki (Suomen tai Venäjän laki). (Nystén-Haarala 2014a, 244.)

4.1 Sopimuksen syntyminen

Kansainvälisen kauppalain (CISG) mukaan sopimus syntyy silloin, jolloin tarjoukseen annettu hyväksyvä vastaus saapuu perille tarjouksen antajalle. Tarjouksen peruutuksen on tapahduttava ennen kuin vastaanottaja on lähettänyt hyväksyvän vastauksensa. (Nykänen 2001, 35.)

Venäjän Federaation sopimusoikeuden ulkomaankauppaa koskevat normit eivät poikkea suomalaisista säännöksistä. Vuonna 2013 Venäjä on myös hyväksynyt kan-

sainvälisen sopimuksen sähköisistä sopimuksista (United Nations Convention on the Use of Electronic Communications in International Contracts). Tavanomainen tavarankauppaa koskeva ulkomaankaupan sopimus voidaan tehdä pätevästi sähköpostitse, kunhan sopimuksesta käy ilmi, että sopimuksen osapuolet hyväksyvät kaupan tekemisen, täydentämisen tai muuttamisen sähköisessä muodossa. (Kekki 2014, 3.)

4.2 Sopimusvapaus

Sopimusvapaus tarkoittaa sitä, että kaupan osapuolet voivat itse sopia ja määritellä sopimuksessa käytettävästä sisällöstä, sopimusehdoista, muodosta ja lajista, ja heillä on luonnollisesti vapaus itse valita yhteistyökumppaninsa. Vapaus sopia oikeustoi-
men sisällöstä tarkoittaa sitä, että sopimusehdot ovat aina ensisijainen säännöstö, jota sopimuksessa sovelletaan. Liiketoiminnassa sopimusvapaus on pääsääntönä ja lainsäädäntö on lähinnä toissijaista eli dispositiivista. Sopimusvapautta valita kauppakumppani voidaan rajoittaa pakottavalla lainsäädännöllä, jota ei voi syrjäyttää sopimuksella. Tällaista pakottavaa lainsäädäntöä sisältyy esimerkiksi lakiin julkisista hankinnoista, jonka mukaan julkisyhteisön on valittava tarjouskilpailun pohjalta halvin tai kokonaistaloudellisesti edullisin tarjous. Kilpailulainsäädäntö taas rajoittaa mahdollisuutta sopia kilpailunrajoituksista kilpailijoiden kesken. (Nystén-Haarala 2014a, 229).

Vaikka nykyisen Venäjän siviilikoodeksin (grazhdanskij kodeks) mukaan vallitsee-
kin sopimusvapaus, sopimus edelleen mielletään valtiovallan kontrollin välineeksi. Vuonna 2013 Venäjän siviilikoodeksiin on tehty useita muutoksia. Sen jälkeen Venäjällä ei enää vaadita ulkomaankauppasopimukselta kirjallista muotoa, mutta toki sitä kuitenkin suositellaan, koska sopimuksen sisällöstä ovat kiinnostuneet mm. tulli, veroviranomaiset sekä pankit, ja ne tarkistavat, että ulkomailta maksettu kauppahinta vastaa sopimusta. Lisäksi tuomioistuimet vaativat sopimuksia nähtäväkseen, ne perustavat edelleen päätöksensä kirjallisiin dokumentteihin. Tiukka kontrolli on luotu estämään valuuttapakoa ja veronkiertoa. (Nystén-Haarala 2014a, 234; Nystén-Haarala 2014b, 1026.)

5 VENÄJÄN SIVIILILAIN SOVELTAMINEN

Kun toimitaan pelkästään Venäjällä ja laaditaan sopimuksia, silloin ainoana todellisenä vaihtoehtona tulee kysymykseen Venäjän siviilikoodeksin (grazhdanskij kodeks) soveltaminen. Kun ulkomaalainen yritys laatii sopimuksia omaisuuden vuokrasta tai yrityksen perustamisesta Venäjällä, silloin noudatetaan siviilikoodeksia. (Nykänen 2001, 29.)

Venäjän siviilikoodeksiin (GK 420 art.) on kirjattu käsite sopimuksesta. Sopimuksella ymmärretään kahden tai useamman henkilön välipuhe siviilioikeudellisten oikeuksien ja velvollisuuksien synnyttämisestä, muuttamisesta tai lakkauttamisesta. Venäjän sopimusoikeudessa lähtökohtana on sopimusvapaus, ja sopimussidonnaisuuden (*pacta sunt servanda*) periaate on Venäjällä otettu huomioon Siviilikoodeksin säännöksillä. Ennen kaikkea *Pacta sunt servanda* -periaate ilmenee siviilikoodeksin velvoitteiden täyttämistä, mukaan luettuina velvoitteiden tehosteet ja vahingonkorvausvelvollisuus, sekä sopimuksen muuttamista ja purkamista koskevissa säännöissä, joiden tarkoituksena on pakottaa sopimuspuolet noudattamaan sopimusta. (Orlov 2010, 81-82; 88-89.)

Orlov (2010) korostaa, että sopimussidonnaisuuden merkitys Venäjän sopimusoikeudessa ilmenee erityisesti siinä, että sopimusehdot on tarkoitettu pysyviksi. Jos oikeustoimen solmimisen jälkeen on säädetty laki, jolla osapuolille asetetaan pakottavina muita sääntöjä kuin ne, jotka olivat voimassa sopimuksentekohetkellä, solmitun sopimuksen ehdot säilyttävät Siviilikoodeksin mukaan voimansa paitsi niissä tapauksissa, jolloin laissa on säädetty, että sen voima ulottuu aikaisemmin solmituista sopimuksista syntyneisiin suhteisiin (GK 422.2 art.). Venäjän siviililaissa on muutoinkin asetettu erityisen korkea kynnys oikeustoimen muuttamiselle (GK 450–453 art.), jota pidetään poikkeuksellisenä toimenpiteenä. (Orlov 2010, 89.)

5.1 Sopimusten tulkinta

Suurimmat ongelmat Venäjän-kaupassa liittyvät sopimuksen tulkintaan. Suomessa ja länsimaissa on tulkinnan pääsääntönä selvittäminen, mitä asianosaiset ovat todella tarkoittaneet ja itse sopimusteksti voidaan sivuuttaa. Venäjän sopimusoikeudessa oi-

keustoimia tulkitaan kirjaimellisesti eli lähtökohtana on painettu teksti. Tämän mukaisesti kauppasopimusten sanamuodolla ja sisällöllä on erityisen suuri merkitys ja sopimusosapuolten on laadittava ja tutustuttava sopimukseen huolella ja poistettava sieltä kaikki sopimuseikat ja kohdat, joita ei ymmärrä tai jotka eivät vastaa tarkoituseriään. (Nykänen 2001, 36; Nykänen 2000, 18.)

5.2 Sopimuksen syntyminen

Venäjän siviilikoodeksin mukaan oikeustoimi solmitaan siten, että toinen osapuoli antaa tarjouksen eli kehotuksen solmia sopimus ja toinen osapuoli hyväksyy sen eli ottaa vastaan kehotuksen (GK 432.2 art.). Venäjän sopimusoikeudessa on kaksi tapaa tehdä sopimuksellinen oikeustoimi, jonka perustana on tarjous–hyväksyminen -malli. Toinen tapa tarkoittaa sitä, että sopimus tehdään läsnäolevien osapuolten kesken, ja toinen taas käsittää sopimuksen tekemisen osapuolten ollessa poissa. Vaikka kumpaakin sopimuksetapaa koskevat omat säännöt, yhteistä niille on se, että itse prosessissa tarjous ja hyväksyminen seuraavat toisiaan. Ne erottuvat toisistaan siten, että jos kyseessä on poissaolevien kesken tehtävä oikeustoimi, sen osapuolet ovat suhteellisen kaukana toisistaan ja niiden tahdonilmaisujen välillä on ajallinen katko, kun taas läsnäolevat osapuolet ovat välittömästi yhteydessä keskenään. Toisaalta tekniikan kehitys on johtanut siihen, että vaikka osapuolet ovatkin fyysisesti kaukana toisistaan, heillä on mahdollisuudet tehdä oikeustoimia keskenään ilman merkittäviä ajallisia katkoja käyttämällä esimerkiksi puhelinta tai faksia (tai nykyisin myös sähköpostia). (Orlov 2010, 125.)

5.2.1 Tarjous (Оферта)

Venäjän siviilikoodeksin (GK 435.1 art.) mukaan tarjouksella ymmärretään yhdelle tai useammalle konkreettiselle henkilölle osoitettu kehoitus, joka on riittävän selvä ja ilmaisee tarjouksen antaneen henkilön aikomuksen katsoa solmineensa oikeustoimen sen vastaanottajan kanssa, joka hyväksyy tarjouksen. (Orlov 2010, 127.)

Venäjän siviilikoodeksissa tarjouksen sitovuudesta ja peruuttamattomuudesta on omat sääntönsä. Tarjouksen sitovuus (GK 435.2 art.) tarkoittaa sitä, että mikäli tar-

jouksen vastaanottaja vastaa siihen ilmoittamalla hyväksyvänsä tarjouksen eli suostumuksensa solmia oikeustoimi tarjouksessa esitetyin ehdoin, silloin oikeustoimi katsotaan solmituksi. Myös vaatimus tarjouksen peruuttamattomuudesta (GK 436 art.) merkitsee, ettei tarjouksen antaja voi peruuttaa tarjousta sen määräajan kuluessa, joka on asetettu sen hyväksymiselle. Tapauksessa, jolloin tarjouksen tekijä rikkoo tämän säännön, hän voi joutua vastuuseen vahingosta, joka aiheutuu toiselle osapuolelle tarjouksen peruuttamisen johdosta. Siis jos tarjouksen tekijä tekee sen sitovuuden aikana sopimuksen toisen henkilön kuin tarjouksen saajan kanssa, hän on velvollinen korvaamaan tälle kaiken siitä aiheutuneen vahingon. Toisaalta tarjoukseen on voitu sisällyttää ehto, jonka mukaan tarjouksen antaja pidättää itselleen oikeuden tehdä sopimus toisten henkilöiden kanssa, esimerkiksi sen, joka tarjoaa korkeamman hinnan tai vastaa ensimmäisenä tarjoukseen, ja silloin tarjouksen saajalle ei synny vahingonkorvausoikeutta. Venäjän siviilikoodeksin (GK 435.2 art.) mukaan tarjouksen sitovuus alkaa tarjousta koskevien siviilikaaren säännösten mukaan, ei sen lähettämishetkestä, vaan siitä hetkestä lähtien, jolloin vastaanottaja saa sen eli jolloin se saapuu hänelle. Täten tarjouksen tekijä voi peruuttaa sen sitä ennen. (Orlov 2010, 128-129.)

5.2.2 Hyväksyminen (Акцепт)

Hyväksymistä eli hyväksyvää vastausta tarjoukseen säännöksen määritelty Venäjän siviilikoodeksiin (GK 438 art.), hyväksymisellä tarkoitetaan henkilön, jolle tarjous on osoitettu, vastausta sen hyväksymisestä. Hyväksyminen on samassa määrin tahdonilmaisu kuin tarjous, ja sen täytyy olla täydellinen. Hyväksymisellä täytyy hyväksyä kaikki ehdot, jotka on sisällytetty tarjoukseen, ja sen on oltava varaukseton eli ilman lisäehtoja. Hyväksymiselle kuin tarjouksellekaan ei ole siviilikoodeksissa säädetty mitään määrämuotoa. Vastausta, joka sisältää suostumuksen tehdä oikeustoimi muilla kuin tarjouksessa esitetyillä ehdoilla eli tarjouksesta poikkeavilla tai sitä täydentävillä ehdoilla, ei siviilikoodeksin mukaan (GK 443 art.) pidetä hyväksymisenä vaan vastatarjouksena, edellyttäen kuitenkin, että se vastaa muutoin tarjouksen tunnusmerkkejä eli sisältää tulevan sopimuksen kaikki olennaiset ehdot. (Orlov 2010, 129.)

5.2.3 Olennaiset ehdot

Venäjän siviilikoodeksin sopimusoikeudellisiin säännöksen (GK 432.1 art.) mukaan oikeustoimi syntyy, jos osapuolet sopivat keskenään kaikista sopimuksen olennaisista ehdoista. Olennaisina ehtoina Venäjän sopimusoikeudessa ymmärretään ehtoja, jotka mainitaan laissa tai muissa oikeussäädöksissä olennaisina tai ovat välttämättömiä kyseessä olevalle sopimustyyppille, samoin kuin kaikki sellaiset ehdot, sopimusehdot, joista toisen osapuolen ilmoituksen mukaan on sovittava. (Orlov 2010, 91-92.) Toisin sanoen, jos sopimuksesta puuttuu ehto, jonka toinen osapuoli on halunnut asettaa olennaiseksi sopimuksen solmimiselle, sopimusta ei ole syntynyt. Esimerkiksi jos on sovittu jostain tietystä muodosta, jota laki ei edellytä, ei sopimusta synny, ellei tätä muotoa ole käytetty. (Nystén-Haarala 2014b, 1028).

Joissakin tapauksissa saattaa syntyä epäselvyyttä, mitä ehtoja kustakin sopimuksesta tulisi ilmetä, ja myös laissa on varauduttu erilaisiin olettimiin. Sopimusten edellytetään yleensä olevan vastikkeellisia, ja jos sopimuksesta puuttuvat sitä koskevat määräykset tai ehdot, joiden perusteella hinta voidaan määrittellä, suorituksesta on maksettava hinta, joka tavanomaisesti peritään vastaavanlaisista tavaroista, palveluista ja työsuorituksista. Jotta voisimme tehdä hyvän ja toimivan sopimuksen, täytyy tietää, millaiset olennaiset ehdot ovat välttämättömiä tietyille sopimustyypeille. (Nykänen 2000, 18).

5.3 Sopimuspakko

Pakollinen sopimuksenteko eli sopimuspakko on säädetty Venäjän sopimusoikeudessa, ja se on tarkoitettu käytettäväksi etupäässä julkisissa ja esisopimusten edellyttämissä tapauksissa. (Orlov 2001, 265.)

5.3.1 Julkinen sopimus

Venäjän siviilikoodeksin säännökseen (GK 426 art.) on sisällytetty käsite sopimuspakon alaisesta julkisesta sopimuksesta, jonka mukaan sellaisella osapuolten oikeustoimella ymmärretään kaupallisen organisaation tekemää oikeustoimia, ja sillä määri-

tetään organisaation velvollisuudet myydä tavaraa tai suorittaa töitä tai palveluja, joita tällaisen organisaation täytyy toimintansa luonteen mukaisesti suorittaa suhteessaan jokaiseen, joka kääntyy sen puoleen. Säännöksessä myös luetteloidaan alat, joita julkinen sopimus koskee. Niihin kuuluvat mm. vähittäiskauppa, yleinen liikennekuljetus, viestintäpalvelut, energiahuolto, lääkintä- ja hotellipalvelut. (Orlov 2010, 135.)

5.3.2 Esisopimus

Venäjän siviilikoodeksiin on sisällytetty säännös esisopimuksesta (GK 429 art.). Esisopimuksella ymmärretään oikeustointa, jonka mukaan osapuolet tulevaisuudessa sitoutuvat solmimaan sopimuksen varallisuuden luovuttamisesta tai työn tai palvelun suorittamisesta (perussopimus) esisopimuksessa mainituin ehdoin (GK 429.1 art.). Jos esisopimuksen tehnyt osapuoli kieltäytyy perussopimuksen solmimisesta, on säännöksessä (GK 429.5 art.) säädetty sovellettavaksi pakollista oikeustoimentekoa koskevia säännöksiä eli oikeustoimentekoon voidaan esisopimuksen perusteella pakottaa oikeusteitse. Mikäli esisopimuksessa ei ole mainittu määräaika, on siviililaisissa säädetty yhden vuoden määräaika. (Orlov 2010, 136; Nykänen 2000, 23.)

5.4 Sopimuksen muotovaatimukset

Sopimuksen muotovaatimusten noudattaminen on asetettu Venäjän sopimusoikeudessa, ja se on yksi olennainen osa sopimuksen syntymiselle. Sopimuksen muotoa sääntelevät normit, jotka koskevat paitsi muotovaatimuksia myös näiden noudattamatta jättämisestä johtuvia seuraamuksia. Sopimusta koskevilla muotovaatimuksilla on tärkeä merkitys yritysten välisissä oikeustoimissa, jotka on tehtävä eräitä poikkeuksia lukuun ottamatta kirjallisesti (ja allekirjoitettava). Eräissä tapauksissa sopimuksia koskevat Venäjän oikeudessa rekisteröintivaatimukset. Sopimukset voidaan luokitella suullisiin ja kirjallisiin, ja kirjalliset sopimukset jakautuvat puolestaan niihin, jotka on tehtävä tavallisessa kirjallisessa muodossa, ja notaarin vahvistettavaan sopimukseen eli notaarisessa muodossa tehtäviin sopimukseen. Tämä luokittelu heijastaa oikeustoimia koskevien muotovaatimusten hierarkiaa Venäjän sopimusoikeudessa: yksinkertaisin niistä on suullinen, seuraava on tavallinen kirjallinen muoto ja vaahtivin on notaarinen muoto. (Orlov 2010, 100-101.)

5.4.1 Suullinen sopimus

Suullisia sopimuksia säätelevän Venäjän siviilikoodeksin säännöksen (GK 159 art.) mukaan sopimus voidaan tehdä suullisesti, jota varten laissa tai osapuolten välipuheelle ei ole asetettu kirjallista (yksinkertaista tai notaarista) muotoa. (Orlov 2010, 101.)

5.4.2 Kirjallinen muoto

Venäjän siviilikoodeksin osittain uudistettujen, yleisiä muotovaatimuksia (GK 434 art.) sisältävien säännösten mukaan yksinkertaisessa kirjallisessa muodossa (GK 161 ja 162 art.) on tehtävä, notaarin vahvistamista vaativien oikeustoimien lisäksi:

- oikeushenkilöiden keskenään ja kansalaisten kanssa tekemät oikeustoimet sekä
- kansalaisten keskenään tekemät oikeustoimet, joiden summa ylittää kymmenen tuhatta ruplaa (1.9.2013 lähtien), sekä laissa edellytetyissä tapauksissa oikeustoimen summasta riippumatta. (Orlov 2013, 1035-1036).

Venäjällä kirjallinen sopimus tehdään laatimalla asiakirja, jonka sopimuskumppanit allekirjoittavat (GK 160 art.) Sopimusasiakirjat voidaan tehdä useampana kappaleena, ja näitä kaikkia pidetään alkuperäisinä kappaleina, joilla on sama oikeudellinen voima. (Orlov 2010, 103.)

Lisäksi maan, huoneiston, rakennuksen, ja muiden kiinteistöjen kauppasopimuksen tulee olla kirjallinen ja rekisteröity Venäjän valtion kiinteistöoikeuksien rekisterissä. (GK 549-551 art.) Asuntokiinteistöjen vuokraa koskeva sopimus on aina tehtävä kirjallisesti, kun osapuolena on oikeushenkilö, ja luonnollisten henkilöiden kesken vuokra-ajan ollessa yli vuosi (GK 609 art.). (Lehtinen 2014, 4.)

5.4.3 Notaarin vahvistus

Notaarivahvistaminen on pakollinen Venäjän siviilikoodeksin (GK 185.1 art.) mukaan silloin, kun kyseessä on:

- panttaussopimus (GK 339.2 art.), joka koskee irtainta omaisuutta tai oikeuksia varallisuuteen sellaisen sopimuksen velvoitteiden turvaamiseksi, joka edellyttää notaarin vahvistusta
- elinkorkosopimus (GK 584 art.). (Orlov 2013, 1036.)

5.4.4 Sopimuksen rekisteröinti

Vaikka sopimus on tehty oikeassa muodossa, siitä ei synny siviilioikeudellisia oikeuksia ja velvollisuuksia ennen kuin se rekisteröidään. Venäjän siviilikoodeksin sopimuksen solmimisen hetkeä määrittelevässä säännöksessä (GK 433 art.) on säädetty suoraan yleissäännöksi se, että rekisteröitävä oikeustoimi katsotaan solmituksi vasta sen rekisteröintihetkestä lähtien. (Orlov 2010, 105.)

Kun kyseessä on rekisteröitävä sopimus (esimerkiksi asuinkiinteistön kauppa tai pitkäaikainen yli vuodeksi tehty vuokrasopimus), silloin sopimus tehdään kolmena kappaleena, joista yksi kappale annetaan rekisteriviranomaiselle valvontaa varten. (Psareva 2007, 12.)

5.5 Sopimuksen pätemättömyys

Sopimuksen pätemättömyyttä käytetään Venäjällä pohjoismaiseen heikomman suojan ja kuluttajan eduksi tapahtuvaan kohtuullistamiseen rinnastettavalla tavalla. Venäjän siviilikoodeksin (GK 428 art.) perusteella on mahdollista pyytää tuomioistuinta päättämään oikeustoimi, jonka kuluttaja on tehnyt ”ota tai jätä” -tilanteessa ja joka on hänelle kohtuuttoman raskas, vaikka se ei olisi lain kanssa ristiriidassa, mutta silti heikentäisi hänen asemaansa suhteessa dispositiiviseen lainsäädäntöön. Tästä esimerkkinä oppikirjat mainitsevat kuluttajat suhteessa vakuutusyhtiöihin tai pankkeihin, joilla on kohtuuttomia sopimusehtoja. Tämä vastaa lähinnä yllättävän ja ankaran ehdon sääntöä, mutta johtaa oikeustoimen pätemättömyyteen. Samanlainen menettely on mahdollinen lain kanssa ristiriitaisten sopimusten osalta, ja siinä dispositiivisten normien asema korostuu. Vastuunvapautuslausekkeet kuluttajasopimuksissa johtavat siis helposti epäilykseen epätasavertaisesta sopimuksesta, joka voidaan katsoa pätemättömäksi. (Nystén-Haarala 2014b, 1038).

Sopimuksen pätemättömyyden käyttämistä takaporttina selittää osaltaan muutosään-
nösten runsaus. Sopimuksesta tekee mitättömän muotomääräysten rikkominen, min-
kä vuoksi sopimukset on tehtävä huolella, jottei yllättäen huomaa jääneensä ilman
sopimusta. Muotosidonnainen oikeustoimen tulkinta aiheuttaa tilanteita, joissa toinen
sopimuspuoli on voinut tarkoituksella laatia sopimuksen siten, että sopimusdoku-
mentissa jää jokin sopimuksen syntymiselle olennainen ehto epäselväksi. Tällöin sii-
hen voidaan vedota, mikäli sopimuksesta myöhemmin halutaankin irti. Esimerkiksi
jos hinta on määritelty epäselvästi, ei sopimusta Venäjän oikeuden mukaan ole vält-
tämättä lainkaan syntynyt. Hintaa koskeva ehto voidaan joskus katsoa olennaiseksi,
vaikka siviilikoodeksissa onkin asiaa käsittelevä sääntö. Sen mukaan silloin, kun hin-
taa ei ole määritetty, on maksettava hinta, joka tavallisesti peritään verrattavissa ole-
vissa tapauksissa vastaavanlaisista tavaroista, työstä tai palveluista. (Nystén-Haarala
2014b, 1039).

Siviilikoodeksin reformin avulla on haluttu nimenomaan puuttua pätemättömyys-
sääntöjen väärinkäyttöihin. Aiemmin Venäjän siviilikoodeksin (GK 173 art.) perus-
teella kuka tahansa saattoi hakea pätemättömäksi sopimusta, joka oli solmittu yhtiön
perustamisasiakirjoista selviävien tarkoituserien vastaisesti. Usein nimenomaan vi-
ranomaiset puuttuivat tämän artiklan perusteella yritysten sopimuksiin. Vuoden 2013
siviilikoodeksin muutoksen myötä vain yritys itse tai sen perustaja tai joku yhtiön
sisältä voi vaatia sopimuksen pätemättömyyttä, jos pystyy osoittamaan, että toinen
osapuoli tiesi tai hänen olisi pitänyt tietää ristiriidasta yrityksen tarkoituksen kanssa.
(Nystén-Haarala 2014b, 1039).

Aiemmin pätemättömyys merkitsi Venäjän Siviilikoodeksin perusteella useimmiten
samaa kuin sopimuksen mitättömyys. Siihen pystyi vetoamaan yrityksen tarkoituk-
sen ollessa kyseessä myös ulkopuolinen, ja tuomioistuin saattoi viran puolesta katsoa
sopimuksen pätemättömäksi. Vuoden 2013 uudistuksessa lisättiin siviilikoodeksiin
termi ”osparimaemyi”, jonka voi kääntää suomeksi väitteenvaraiseksi (riidanalai-
nen), koska pätemättömyyteen voi silloin vedota vain sopimuksen osapuoli. Jollei
tämä siihen vetoa, sopimus pysyy voimassa, vaikka pätemättömyyteen olisikin perus-
teita. Pätemättömyyssääntöjen käyttöä on pyritty rajoittamaan siten, että oikeustoi-
mia ei voi vaatia pätemättömäksi osapuoli, joka on liikkeellä vilpillisessä mielessä.

Pätemättömyyttä on aiemmin saattanut hakea osapuoli, joka on tarkoituksella järjestänyt sopimukseen mahdollisuuden käyttää pätemättömyyttä takaporttina. Nähtäväksi jää, miten tämä rajoitus käytännössä toimii. Ei välttämättä ole kovin helppoa todistaa vilpillistä mieltä tai tahallisen pätemättömyyden aiheuttamista. Viranomaisten puuttuminen oikeustoimiin on edelleenkin mahdollista, koska lailla suojellut kolmansien intressit ovat pätemättömyyden peruste. Venäjän siviilikoodi säättää myös, että jos julkiset tai lailla suojellut intressit ovat vaarassa, tuomioistuin voi omasta aloitteestaan katsoa sopimuksen pätemättömäksi. Muissa tapauksissa vaaditaan osapuolten puuttumista. (Nystén-Haarala 2014b, 1039-1040).

6 SOPIMUSTOIMINNAN KÄYTÄNTÖJÄ

6.1 Sopimuskumppanin taustat

Ennen kauppasopimusta laatimista kannattaa aina tutkia sopimuskumppanin tausta, yrityksen rekisteritiedot, taloustiedot, edustajan nimenkirjoitusoikeus ja valtuutus. Venäjän lain mukaan nimenkirjoitusoikeus on vain yhtiön pääjohtajalla. Valtuutetulla edustajalla on oltava julkisen notaarin antama ja vahvistama valtakirja. (Asianajotoimisto Legistumin www-sivut.) Jos yrityksessä herää epäilyjä kauppakumppania kohtaan, on syytä tarkistaa yrityksen leiman numero, jonka perusteella voi erottaa samannimiset yritykset toisistaan. On muistettava, että Venäjän Federaation lainsäädännön mukaan ei ole kiellettyä perustaa useita samannimisiä yrityksiä. Tästä johtuen Venäjällä voi olla useita samannimisiä yrityksiä samassa kaupungissa. (Honkanen 2011, 187.)

Kun laaditaan sopimuksia uuden asiakkaan kanssa:

”Tarkistan, että kyseinen asiakas/yritys on todella olemassa ja se on rekisteröity Venäjällä ositteessa: <http://egrul.nalog.ru/>

Mikäli kaikki on kunnossa, voidaan neuvotteluja jatkaa.” H1

”Venäjällä on aika vaikea yleensä tietää taustaa, vaikka siinä tietysti kaikkia keinoja käytetäänkin. Katsomme netistä yritysreferenssilistaa, soitamme mahdollisesti aikai-

semille asiakkaille, pidämme henkilökohtaisen tapaamisen heidän toimistossansa, neuvottelemme kirjanpitäjän kanssa ja yrityksen mahdollisen juristin kanssa, jotta voi saada selville heidän taustansa ja minkälaista heidän toimintansa on.” H2

”Jos syntyy epäluottamusta asiakasta kohtaan, taustan selvittäminen onnistuu tutkimalla asiakkaan tietoja julkisista lähteistä (internet, onko organisaatio ja/tai perustajat osallistuneet/joutuneet oikeudenkäynteihin, tutustutaan yrityksen liikevaihtoon ja sen kehitykseen, kuinka vanha yritys on jne.) Yleensä asiakkaan taustat tutkii ja selvittää turvallisuuspalvelu.” H3

6.2 Juridinen konsultointi

Oman juristin palkkaaminen pienessä yrityksessä ei useinkaan ole kannattavaa. Nystén-Haarala (2009) tähdentää, että yrityksen liiketoiminnan tunteminen on erityisen tärkeää, ja siksi onkin suositeltavaa käyttää samaa ulkopuolista juristia, mikäli hän onnistuu pääsemään sisälle yrityksen liiketoiminta-ajatteluun. Venäjällä käytetään omia juristeja melko pienissäkin yrityksissä lähinnä siksi, että siellä veroasiat ja maksamatta jättämiset työllistävät juristeja. Sopimukseen venäläinen juristi suhtautuu usein hyvin lainsäädäntölähtöisesti. Tärkeäksi nähdään, että sopimuksen muotovaatimukset ovat kunnossa ja lakeja noudatetaan. Suomalaisille yrityksille on suositeltavaa, että myös venäläinen juristi tarkastaa sopimuksen viranomaisten muodollisen asenteen vuoksi. (Nystén-Haarala 2009, 42.)

“Yrityksellä ei ole omaa juristia, mutta sopimusasioissa tavallisesti käytetään erästä kokenutta alan juristia. Venäjän-kaupassa käytetään lisäksi Venäjän-kauppaan erikoistunutta Suomalais-Venäläisen kauppakamarin juristia.” H1

”Me käytämme ulkopuolista apua. Meillä on venäläinen juristi, joka otetaan mukaan prosessiin tarvittaessa, ja hän tekee oman osuutensa.” H2

”Juristin apua tarvitaan aina.” H3

6.3 Sopimusmallit

Sopimusvapauden periaate on kirjattu Suomen kauppalakiin sekä Venäjän siviilikoodeksiin, joten lähtökohtaisesti yritykset voivat järjestää keskinäiset suhteensa haluaamallaan tavalla. Venäjän Federaation luonnollisilla henkilöillä ja oikeushenkilöillä on lähtökohtaisesti vapaus solmia minkälaisia oikeustoimia tahansa. Yrityksen oman sopimus pohjan luominen ja tarjoaminen neuvotteluissa kauppakumppanille auttaa myös yrityksen yhtenäisen sopimuskäytännön luomista. (Kekki 2009, 171.)

Nykyisin Venäjällä sopimusmalleja on saatavissa sekä painetun tekstin että sähköisessä muodossa. Mallisopimukset ovat hyödyllisiä omia sopimus pohjia laadittaessa, ja niiden avulla voi tarkastaa, onko omassa kauppasopimuksessa mahdollisesti puutteita tai muuta vajavuutta. (Nykänen 2000, 31.) Usein vieläkin venäläinen osapuoli tarjoaa selkeästi valmista lyhyttä tyyppisopimusta, joka on tarkoitettu pelkäksi pohjaksi varsinaisen kauppasopimuksen laatimiselle, eikä se sellaisenaan sovelletä käsillä olevaan yksittäistapausten. Tällöin valmiista tyyppisopimuksesta voi puuttua esimerkiksi viittaus Incoterms-toimitusehtoihin, vaikka niiden käyttäminen olisi erittäin tärkeää ulkomaankauppasopimuksessa. Usein mallisopimuksessa on riitojen ratkaisusta todettu ainoastaan se, että riidat ratkaistaan Venäjän Federation lain mukaisesti vastaajan sijaintipaikan alioikeudessa. Tällainen lauseke on täysin sopimaton ulkomaisille osapuolille. Venäjän siviilikoodeksin valitseminen materiaaliseksi sovellettavaksi normistoksi ei aina myöskään ole venäläisen yrityksen sopimuskumppanin etujen mukaista. Sopimusmallin käyttäminen aiheuttaa usein myös sen, että kysymykset vahingonkorvausvastuusta ja mahdolliset takuukysymykset jäävät riittämättömästi säätelemättä. Näissä tapauksissa on syytä joko tarjota omaa sopimus pohjaa sopimuskumppanille, tai ainakin laatia kommentit ja lisäykset venäläiseen luonnokseen. (Alho ym. 2012, 31-32.)

”Sopimus pohjat on aikoinaan laatinut yrityksen käyttämä, sopimukseen perehtynyt lakitoimisto. Tavallisesti uusi asiakas haluaa joitain muutoksia ehdottamaamme sopimus pohjaan, ja silloin minä tarkistan ensin muutokset. Yleensä tiedän heti, mitä voimme hyväksyä ja mitä ei. Mikäli en itse osaa ratkaista asiaa, kysyn sitä SVKK:n juristilta ja muokkaan sopimukset kaikkia osapuolia tyydyttäväksi. Lopullisesti sopi-

mukset hyväksyy Venäjän maajohtaja ja sopimukset allekirjoittaa aina yhtiön toimitusjohtaja.” H1

”Meillä se on toimitusjohtajan tehtävä.” H2

”Luotettavat juristit laativat meidän sopimuksemme.” H3

6.4 Sopimuskieli

Sopimus on myös kieliteko, ja kielenkäyttöön sopimuksessa on kiinnitettävä yhtä paljon huomiota kuin kaikkeen muuhunkin, koska liiketoiminnan riskit liittyvät ensisijaisesti kielitekoihin. Kieli kuuluu niin erottamattomasti sopimiseen, lakiin ja oikeudelliseen normiin, että sen käyttöön on kiinnitettävä yhtä paljon huomiota kuin muihinkin seikkoihin. Riskien toteutuessa näistä yksinkertaisista pikkujutuista voikin yllättäen tulla oikeudellisia juttuja, jotka voivat käydä yritykselle kalliiksi. Kielitaidon lisäksi tieto kielen toimintatavoista ja erikoisalan tiedon hallitseminen auttavat saavuttamaan yhteisymmärryksen yhteistyökumppanien kesken. (Salmi-Tolonen 2014, 317, 335.)

Salmi-Tolonen (2014) kirjoittaa, että erityistä tarkkuutta kielen näkökulmasta vaaditaan silloin, kun oikeustoimia tehdään kansainväliseen käyttöön. Vaikka kauppasopimus olisi englanninkielinen, siihen sovellettava laki ei välttämättä ole. Monet kansainväliset lainat, kuten *quarantee*, *garanzia*, *Garantie*, *garantie*, osoittautuvat tutuudestaan huolimatta petollisiksi, sillä kyseessä saattaakin olla toisenlainen sitoumus kuin *takuu*, joksi nämä sanat helpoiten miellämme. (Salmi-Tolonen 2014, 334.)

Kun sopimuksen osapuolina ovat venäläinen ja suomalainen yritys, silloin yleensä kauppasopimus laaditaan kaksikielisenä. Koska Venäjän lainsäädäntö vaatii käytännössä, että venäläisten yritysten sopimukset ovat venäjänkielisiä, siksi ensimmäinen sopimuskieli on venäjä. Mikäli toinen osapuoli, esimerkiksi suomalainen yritys, ei hallitse venäjää tai tarvitsee sopimuksen muusta syystä toisella kielellä, on sopimuksen toinen kieli yleensä englanti tai osapuolen oma kieli, kuten suomi. Toki sopimuksessa voidaan määrätä, että toisella kielellä on etusija, mikäli sopimusversioiden

välillä on eriäväisyyksiä. (MK LAW asianajotoimiston www-sivut 2013.) Saruksen (2012) mukaan on toivottavaa, että sopimuksen osapuolet, heidän edustajansa tai tulkki lukee tarkoin kummankin kieliversioon varmistaakseen, ettei sovittuja asioita ole ymmärretty väärin tai toinen osapuolista yritä tehdä sopimusta täysin itselleen edulliseksi. (Sarus 2012, 20.)

”Meillä samaa sopimus pohjaa käytetään myös entisten Neuvostoliittoon kuuluneiden maiden eli nk. IVY (CIS) -maiden kanssa. Esimerkkeinä vaikkapa Kazakstan, Valko-Venäjä ja Moldova, sekä erikoisuutena Venäjään kuuluva Kaliningrad. Valitettavasti ukrainalaiset asiakkaamme eivät ole suostuneet käyttämään samaa sopimusta, ja heidän kanssaan neuvottelut sopimuksista ovat kesken. IVY-maissa venäjän kieli on yleensä vielä liike-elämässä vallitseva kieli ja toimintatavat muutenkin ovat hyvin samankaltaiset Venäjän kanssa, joten samaa sopimus pohjaa kannattaa kumppanille aina mielestäni tarjota.” H1

”Sopimuksia, joita on laadittu tulliliiton muiden maiden kanssa (Kazakstan, Valko-Venäjä ja Kirgisia) eivät ole harvinaisia, mutta ne on laadittu kansainvälisten sääntöjen mukaisesti ja luonnollisesti kansainväliset sopimukset toimivat näissä maissa. Sopimus tulee voimaan, jos liitteenä on sopimuksen passi (паспорт сделки) sekä tavaran alkuperätodistus.” H3

6.5 Valtakirja ja edustus

Valtakirjavaltuutusta koskevat normit on sisällytetty edustusta ja valtakirjaa sääteleviin Venäjän siviilikoodeksiin (GK 185-189 art.). Valtakirjalla tarkoitetaan kirjallista valtuutusta, jonka toinen henkilö antaa jollekin toiselle henkilölle hänen edustamiseksi kolmansiä henkilöitä kohtaan (GK 185.1 art.). (Orlov 2001, 309.) Venäjällä yrityksen nimissä annetun valtakirjan tulee olla yhtiön perustamisasiakirjoissa valtuutetun henkilön allekirjoittama sekä yrityksen leimalla varustettu (GK 185.5). Tekohetki pitää olla määriteltynä valtakirjassa, muutoin valtakirja on mitätön (GK 186.1). Lisäksi valtakirjan voimassaoloaika ei saa ylittää kolmea vuotta. Jos voimassaoloajasta ei ole määriteltä valtakirjassa, se on voimassa vuoden sen tekopäivästä alkaen. (Nystén-Haarala 2007, 69.)

Venäjän Federaation siviililain uusitun, valtakirjan valtuutuksen siirtoa säätelevän säännöksen (GK 187 art.), mukaan valtuutuksen siirtämiseksi annettava valtakirja on vahvistettava notaarilla, ellei kyseessä ole oikeushenkilön tai filiaalain tai edustuston johtajan valtuutuksen siirtäminen (GK 187.3 art.). Siviilikoodeksiin (GK 189 art.) on lisätty säännös valtakirjan lakkaamisesta, jonka mukaan tieto valtakirjan peruuttamisesta voidaan julkaista virallisessa julkaisussa, jossa julkaistaan tiedot konkurseista, jolloin tätä tarkoittavan hakemuksen allekirjoitus on vahvistettava notaarilla; kolmansien henkilöiden katsotaan saaneen tiedon valtakirjan peruuttamisesta kuukauden kuluessa mainitun julkaisun päivästä, ellei heille ole ilmoitettu valtakirjan peruuttamisesta aikaisemmin (GK 189.1 art.). (Orlov 2013, 1040).

Valtakirjassa tulee ottaa huomioon, millaisia oikeustoimia se antaa valtuutetulle sopia. Valtakirja voi olla:

- Yleinen (generalnaya doverennost) - myönnetty solmimaan monenlaisia oikeustoimia;
- Erityinen (spetsialnaya doverennost) - myönnetty solmimaan vain jonkun erityisen sopimustyyppin (esimerkiksi hankintasopimus);
- Yksittäinen (razovaya doverennost)- myönnetty solmimaan kertasopimuksen. Tällöin valtakirjassa täytyy olla sopimuksen numero ja päiväys, sopimuksen osapuoli, sopimuksen kohde ja hinta. (Ysipova 2006.)

Tolkacev (2009) suosittelee kutsumaan notaarin sopimuksen allekirjoitustilaisuuteen, jos kyseessä on tärkeä sopimus. Notaari voi vahvistaa yrityksen ja edustajien oikeudellista asemaa. (Tolkacev 2009, 107.)

6.6 Seuranta ja kontrollointi

On tärkeää, että ulkomaalaisomisteisissa yrityksissä Venäjällä on jatkuva ja aktiivinen valvonta ja toiminnan seuranta. Usein on, että tytäryhtiö jätetään yksin toimimaan Venäjällä. Tällöin jatkuva kontakti- ja vastuupinta saattaa katketa emämaahan. Seuranta ei tarkoita yhtiön vahtimista asian negatiivisessa mielessä, vaan se toimii johdon tukena ja turvana mahdollisia ulkoisia paineita vastaan. Tämä on myös yh-

teistyökysymys. Kyseessä on positiivinen kontrolli, johon omistajalla on täysi oikeus ja velvollisuus. (Iivari 2010, 29.)

Esimerkiksi Honkanen (2011) teoksessa ”Onnistu Venäjällä” kirjoittaa, että yrityksen johto Venäjällä voi joskus käyttää asemaansa väärin esimerkiksi siten, että se tekee yrityksen nimissä epäedullisia oikeustoimia, joista tuotot menevät omille henkilökohdaisille yrityksille. Ei ole myöskään harvinaista, että Venäjällä yrityksessä on olemattomia työntekijöitä, ”kuolleita sieluja” ja että myös palkat menevät suoraan omille pankkitileille. Lisäksi voidaan tehdä helposti väärinkäytöksiä esimerkiksi hinnoitteleamalla yrityksen tuotteet ja palvelut väärin, suurentamalla yrityksen tuotteiden hävikkiä sekä kuljetus- ja varastointikustannuksia tai laskuttamalla asiakkaita oman henkilökohtaisen yrityksen kautta. (Honkanen 2011, 29.)

Iivari (2010) suosittelee ulkomaalaisille yrityksille aloittamaan seurannan Venäjällä heti toiminnan alusta alkaen ja säännöllisin väliajoin on tehtävä erillistarkastuksia. (Iivari 2010, 29.)

7 TOIMIVA TAVARANKAUPPASOPIMUS

Hyvän kauppasopimuksen tunnusmerkit ovat Venäjän-kaupassa lähtökohtaisesti samat kuin missä hyvänsä ulkomaankauppaa koskevassa sopimuksessa. (Alho ym.2012, 32). Hyviä kauppasopimuksia käsittelevää sopimusoikeudellista kirjallisuutta löytyy vähän. Eräässä yhteydessä hyvää sopimusta on kutsuttu transaktiopiirustukseksi. Siitä sopimusta ensi kertaa lukeva ulkopuolinen saa selkeän ja yksityiskohtaisen käsityksen siitä, mitä kunkin osapuolen tulee tehdä, missä aikataulussa ja missä järjestyksessä ja mitkä ovat seuraukset, jos näin ei tapahdu. Hyvän kauppasopimuksen piirteinä Haapion (2014) mukaan, on myös pidetty sitä, että kauppasopimus on

- kirjallinen, koska suulliset sopimukset ovat yleensä puutteellisia, epäselviä ja tulkinnanvaraisia, minkä lisäksi niihin liittyy todisteluvaikeuksia;
- kattava, eli sopimus sisältää määräykset sopimussuhteen kannalta olennaisista seikoista;

- selkeä, eli sopimus ei jätä tulkinnanvaraa eikä sisällä yllätyksiä;
- käyttäjäystävällinen ja toimiva, eli sopimus on helppo ymmärtää ja toteuttaa;
- taloudellisesti turvallinen, eli sopimus muun muassa on taloudellisesti edullinen, minimoi taloudelliset riskit, mahdollistaa kompensaation häiriötilanteessa ja ehkäisee sopimusriitoja;
- luottamusta herättävä, eli sopimus antaa sopimusosapuolesta asiallisen, harmitsevan ja jatkuvuuteen tähtäävän kuvan;
- oikeudellisesti pätevä, eli sopimus täyttää pakottavat sopimus-, kauppaa-, kilpailu- ja kuluttajaoikeudelliset sekä muuhun lainsäädäntöön sisältyvät vaatimukset;
- toteuttamiskelpoinen, eli sopimuksen täytäntöönpano on realistista. (Haapio 2014, 46-47).

7.1 Toimivan kauppasopimuksen sisältö

Tavarankauppasopimuksen yksityiskohtaisuus ja sisältö vaihtelee luonnollisesti riippuen mm. siitä, onko kysymyksessä yksittäinen kauppa/hankinta tai pitkäaikainen, jatkuviin toimituksiin perustuva kauppasopimus. Lisäksi kauppasopimuksen sisältö ja eri sopimusehtojen merkitys riippuu myös siitä, onko osapuoli ostajan vai myyjän asemassa. (Pasanen 2005, 104.) Tavarankauppasopimukseen tulevat kysymykseen yleensä seuraavat sopimuskohdat:

Kauppasopimus (hankintasopimus, toimitussopimus, vuokrasopimus...)

Sopimuksen numero

Sopimuksen allekirjoituspäivä ja -paikka

Venäjän siviilikoodeksin mukaan (GK 444 art.) on sopimuksen tekopaikka määriteltävä. Tällöin etusijalle on asetettu sopimuksessa määritetty sopimuksentekopaikka, ja vasta sen puuttuessa oikeustoimi katsotaan solmituksi tarjouksen antaneen luonnollisen henkilön asuinpaikalla tai oikeushenkilön sijaintipaikalla. Sopimuksen voimaolon määrittelevän Venäjän siviilikoodeksin säännöksen (GK 425 art.) mukaan so-

pimus astuu voimaan ja tulee osapuolille sitovaksi tekohetkestään lähtien. (Orlov 2001, 257.)

Myyjän ja ostajan viralliset nimet täydellisenä

Kauppasopimuksen kohde:

Kauppasopimuksen kohde tulisi määrittää yksiselitteisesti, ja jos on kysymys useista artikkeleista, olisi käytettävä liitteenä tavarankuva tarkkaa erittelyasiakirjaa (spesifikaatio). Tavarankuva, paino, määrä ja tilavuus on määriteltävä. Tavarankuvalaatu selventävien standardien, värien, kokojen ja mallien on oltava selvästi sopimuksessa. Sertifikaatit on mainittava. (Nykänen 2000, 25.)

Hinta ja maksuehdot (valuutta, hinnanmääräytymistapa)

Tavarankuvalmyyntihinnasta ja maksuehdoista sopiminen on luonnollisesti yksi tärkeimmistä sopimuskohdista. Hinnan osalta tulee välttää epämääräisiä ilmaisuja (laskutetaan myöhemmin tms.). Melin (2011) tähdentää, että aina tulee pyrkiä ottamaan huomioon kaikki kustannukset jo hinnan määrittelyvaiheessa. Tärkeätä on sopia valuutasta ja määrittellä, mitä kuuluu tavarankuval hintaan. Hinnan muuttamisen edellytykset ja sen mahdolliset seuraamukset on mainittava. Tavarankuvalmyyntihinnasta on syytä sopia erikseen kunkin tilauksen osalta pitkäkestoisissa kauppasopimuksissa. (Melin 2011, 47; Asianajotoimisto Legistumin [www-sivut](http://www.legistumin.fi).)

Valuutan määrittelyssä tulisi pystyä ennakoimaan valuuttakurssien muutokset, ja sopimuksella voidaan suojautua muutoksilta siten, että ne otetaan huomioon itse maksua suoritettaessa. (Nykänen 2000, 25.)

Kauppasopimuksessa on määriteltävä maksun suoritusajankohta ja se, mistä ajankohdasta se lasketaan (esim. toimituspäivä) sekä maksupaikka. Kauppasopimuksessa on mainittava myös pankkikulujen maksaja ja muut mahdolliset seikat. (Melin 2011, 47.)

Etukäteismaksu ja remburssikauppa ovat Venäjän-kaupassa turvaavin maksuehto. Voidaan sopia 100-prosenttinen etukäteismaksu ennen tavarankuval toimitusta, mutta tilanteesta riippuen maksu saattaa vaihdella esimerkiksi 40-60 %:in välillä. Tavara läh-

tee ostajalle vasta, kun maksu on myyjän pankkitilillä. Joskus ostaja saattaa vaatia ennakkomaksutakauksen. Remburssin käyttö maksutapana ei ole ilmaista, mutta se varmistaa maksun perille tulon. Kun kauppasuhte on uusi tai luottamus osapuolten välillä on heikentynyt, erityisesti silloin suositellaan käyttämään remburssia. Remburssin pakolliselle käytölle saattaa löytyä myös viranomaismääräyksiä. Avistaremburssi takaa myyjälle maksun heti remburssiehtojen täytyttyä. Maksu tapahtuu myyjän pankissa asiakirjoja vastaan. Maksuajallisella remburssilla toimittaja myöntää ostajalle maksuaikaa ja saa maksun sovittuna eräpäivänä. Vahvistettu remburssi voidaan diskontata laivausvaiheessa ja rahoituskustannukset voidaan huomioida kauppahinnassa. (Sarus 2012, 18.)

”Jos on pitkäkestoisia bisnessuhteita, niin silloin voidaan antaa pitkiä maksuehtoja. Mutta se ei ole meidän tapamme toimia. Yleensä etumaksu koostuu kustannuksista ja mahdollisista riskeistä sekä välillisistä kustannuksista. Mahdollinen voitto saadaan jälkimaksuista, eli taataan se, ettet toimi tappiolla - kutsumme tätä käytäntöä "in the money", joten se ei koske omia varoja. Jos et saa jälkimaksua – silloin voidaan mennä sopimuksen kanssa välimiesmenettelyyn.” H3

”Toimimme Venäjän lakien mukaan tietysti, Venäjällä on valuuttakontrolli. Pankki tarkistaa siellä sitten ne kulloistenkin, ajankohtaisten määräysten mukaiseksi. Pyritään tekemään niin, että etumaksu on mahdollisimman suuri, esimerkiksi piste prosenttia mukaan. Remburssia on muutaman kerran käytetty, mutta suurin osa on tavallisesti mahdollisimman suuria etumaksuja. Vaikeampia tapauksia varten selvitetään tilaajalomakkeen kutsumahdollisuus.” H2

”Mikäli kyseessä on uusi asiakas, maksuehtona on aina ensimmäisessä toimituksessa ”ennakkomaksu” eli ”prepayment” Myöhemmin asiakassuhteen syventyessä, voidaan asiakkaalle myöntää 45 tai jopa 60 päivän maksuehtoja. Remburssia tai maksupostia ei meidän alalla käytetä Venäjän-kaupassa.” H1

Lisäksi H1 tähdentää, että:

”Kontrolloimme kuitenkin hyvin tarkasti, että kaupan maksajana toimii aina sopimuksessa mainittu kumppani (on se sitten itse tukkuri tai välittäjä/broker) ja raha tulee ko. asiakkaan tililtä Venäjältä. Mikäli asiakas poikkeaa tästä ja lähettää mak-

sun jostakin muualta maailmasta, puutumme tähän välittömästi ja katkaisemme toimitukset. Sillä se on merkki siitä, että tavaraa ei tullata sopimuksen mukaisesti virallisesti, vaan halvemmilla hinnoilla nk. ”harmaasti”.” H1

Yleensä tapana on, että mitä vähemmän tuntee sopimuskumppania, sitä tarkempi tulisi olla maksuehdon määrittelyssä. Samalla on kuitenkin muistettava, ettei edes vanhaan sopimuskumppaniin kannata luottaa liiaksi, koska riskit rahan menettämisestä saattavat toteutua aina, kun tavara on toimitettu Venäjälle eikä rahaa ole saatu. Perintämenettely on Venäjällä useimmiten lähes mahdotonta, puhumattakaan tavarantoimituksen palauttamisesta. (Nykänen 2000, 26).

Toimitusehdot

Arvonlisäveron maksamisen kannalta on sopimuksessa tärkeää määrittää toimitusosoite, sillä lasku voi mennä eri maahan kuin tavarat. Toimitustapaa määriteltessä kannattaa mieluiten käyttää yleensä kansainvälisen kauppakamarin toimituslausekkeitä sekä sopia toimittamisen yksityiskohdista. Incoterms 2010 -ehdot yksinkertaistavat huomattavasti sopimuksia ja tavarantoimitusprosessia. Toimituslausekkeet määrittelevät muun muassa, kuka on vastuussa tavarantoimituksesta, kuljetuksesta sekä tarvittavien asiakirjojen, vakuutusten ja lupien hankkimisesta. On tärkeää määrittellä etukäteen, kenen vastuulla on tullaus ja tullaukseen liittyvät toimenpiteet, kun tavara toimitetaan rajan yli. (Melin 2011, 47; Asianajotoimisto Legistumin www-sivut.)

Incoterms-lausekkeet toimivat minimivakuutuksena, minkä vuoksi on hyvä varmistaa vakuutuskate muillakin keinoin. Lisäksi toimituslausekkeet eivät kata maksuehtoja. Incoterms 2010 -ehdot uudistettiin vuoden 2011 alussa, ja ne on käännetty venäjän kielelle. Tyypilliseksi tarjousehdoksi lähes vakiintunut EX WORKS -ehto ei ole toimivin Venäjän-kaupassa. Sen mukaisesti ostajalla on velvollisuus jättää tullauspäätöskopio myyjälle. Jos sitä ei saa, myyjälle jää velvollisuus maksaa arvonlisävero ja mahdolliset virhemaksut, koska ilman tullauspäätöstä katsotaan, että tavaraa ei ole viety Suomesta EU:n ulkopuolelle. FCA-ehto suositellaan Venäjän-kauppaa aloittelevalle ja siinä jo muutamia vuosia toimineille yrityksille, sillä ehdon mukaisesti myyjä toimittaa tavarat vientiselvitettynä ostajan osoittamalle rahdinkuljettajalle nimetyssä paikassa. Näin viennistä on tehty Suomen tullin vaatima dokumentti, joka

todistaa, että ainakin myyjä on tehnyt ulkomaankauppaa. FCA-lauseke soveltuu kaikkiin kuljetustapoihin. (Sarus 2012, 21.)

”Myymme tavaraa Suomesta venäläisille LVI-alan tukkuliikkeille toimitusehdoilla FCA. Venäläiset asiakkaamme noutavat lähetykset itse tavallisesti Helsingin tai Kotkan seuduilla sijaitsevista varastoterminaaleista. Yrityksemme on toiminut tällä periaatteella Venäjän-kaupassa jo yli 30 vuotta.” H1

Venäjän-kaupassa Suomalais-Venäläinen kauppakamari suosittelee käytettäväksi lisäksi C-ryhmän lausekkeita CPT, CIP sekä EXW-lauseketta. Niitä käytettäessä toimitusehdoista ei muodostu myyjälle veroriskiä ja viivästysriski on pieni. Venäläiset ostajat ehdottavat usein D-ryhmän (DDP, DDU) lausekkeita. On hyvä ottaa huomioon, että D-ryhmän ehdoissa on verotusriskit ja myyjä vastaa mm. viivästyksistä kuljetuksissa sekä ylimääräisistä kuluista. DDU-lausekkeella on esiintynyt myös ongelmia tavarantoimituksessa sekä tuontimaksujen suorittamisessa ja tavarat ovat jääneet tulliin. DDP-ehdon mukaan tullien ja verojen maksamisesta vastaa myyjä, mikä edellyttää myyjältä hyvää verolakien ja tullisäännösten tuntemusta sekä oikean maksumenettelyn valintaa. (Alho 2009, 169; Nykänen 2001, 48.)

”Ei mitään standardeja. EX Works, DDU, DDP.” H2

Omistusoikeuden ja vaaranvastuun siirtyminen

Selin (2004) tähdentää, että sopimuksessa omistusoikeus ja vaaranvastuu ovat tärkeitä viejän kannalta, eli missä vaiheessa tavarantoimitus siirtyy myyjältä ostajalle. Esimerkiksi siirtämällä omistusoikeutta vaiheeseen, jolloin tavara on kokonaisuudessaan maksettu, voi osaltaan myötävaikuttaa ostajan maksuhaluun. Mikäli taas omistusoikeus siirtyy tavarantoimituksen yhteydessä, on hyvä määritellä mahdollisia ongelmia ajatellen myös ne kohdat, jolloin myyjä voi pidättää omistusoikeuden itsellään. (Selin 2004, 179.)

Pankit ja yhteystiedot

Sarus (2012) muistuttaa, ettei venäläisten luottamus pankkeihin ole kasvanut viime vuosina. Venäjällä pankkeja on suuri joukko, ja ne ovat erikokoisia. On syytä tutkia

huolella pankkien taustat ennen kuin yritys luottaa varansa niiden hoidettavaksi. (Sarus 2012, 18.)

Toimivia skandinaavisia pankkeja Venäjällä: Nordea Bank, Handelsbanken, Swedbank, Danske Bank, SEB Bank ja Pohjola Pankki Oyj.

Toimitusaika

Etenkin tavarantoimittajan on huomioitava todellinen toimitusvalmius määriteltäessä sopimuksessa toimitusaikaa. On tärkeää ennakoida mahdolliset ruuhkat rajalla tai tullien aukioloajat ja viranomais määräykset molemmissa maissa sekä mahdollisiin lupiin ja todistuksiin vaadittava aika. Tarvittavien asiakirjojen hankinta voi viedä yllättävän paljon aikaa myös Suomessa, ja on syytä varautua itsestään riippumattomiin viivästyksiin. Sopimussakot ja muut sanktiot voivat olla niin ankaria, että jo pienikin viivästys voi aiheuttaa suuria menetyksiä. Tähän voi ennakoita vaikuttaa pitemmällä toimitusajalla ja viivästyssanktioiden minimoinnilla. (Nykänen 2001, 39.)

Reklamaation esittäminen ja aika

Reklamaatioajat on Nykäsen (2001) mukaan syytä sopia etukäteen kirjallisesti. Kansainvälisen kauppalaissa (CISG) sekä Suomen kauppalaissa on ajaksi määritelty ”kohtuullinen aika” siitä, kun osapuoli on havainnut virheen tai hänen olisi pitänyt havaita se. Samoilla linjoilla on myös Venäjän siviilikoodi. (Nykänen 2001, 39.)

Sopimuksen kohteen laatu

On syytä määritellä kauppasopimuksessa myytävän kauppakohteen laatua koskevat ehdot. On muistettava, että Venäjällä on omat tavara kaupan laatusäännöt ja -standardit. Ennen sopimuksen tekemistä ja tavaran toimittamista kannattaa tarkistaa, minkälaiset laatuvaatimukset kaupan kohteelle on asetettu (mm. standardit, hygieniaturvallisuutta, terveystodistukset ja ravitsemuksellisia arvoja koskevat vaatimukset sekä muut vastaavat luvat). Lisäksi on tarkistettava olemassa olevat kauppaa koskevat tullimaksut, arvonlisävero, valmisteverot, sertifioinnit ja niin edelleen. Yleensä näistä aiheutuneista kustannuksista huolehtii ja vastaa ostaja, mutta niistä kannattaa sopia etukäteen riskien ja väärinkäsitysten välttämiseksi. (Asianajotoimisto Legistumin [www-sivut](http://www-
sivut).)

Mikäli sopimuksessa ei ole määritetty kaupan kohteen laatuksymyksiä, noudatetaan Venäjän siviilikoodeksin (GK 469 art.) yleissäännöstä, jonka mukaan ”tavaran on sovelluttava siihen tarkoitukseen, johon senkaltaista tavaraa yleensä käytetään.” Myös laatuksymykset on syytä säännellä sopimuksessa, eikä jättää niitä siviilikoodeksin yleisluontoisten määräysten varaan. Lisäksi Kekki (2012) toteaa, että jos sopimuksessa ei ole sovittu tuotteen laadun ja virheen tarkastusmenettelyä, silloin venäläinen sopimuskumppani vetoaa riitatilanteissa yksityisten laaduntarkastusyritysten antamiin laadun tarkastuslausuntoihin. Kauppasopimuksessa myös on syytä sopia, mitä vastaanottotarkastuksia tavaroille suoritetaan ja miten hoidetaan riitatilanteessa puolueeton laaduntarkastusmenettely. (Kekki 2014, 8; Kekki 2012, 8.)

Sopimuksessa Kekki (2012) suosittelee käyttämään seuraavaa klausuulia: ”Tavaran laadullinen ja/tai määrällinen poikkeama sopimuksen ehdoista todistetaan seuraavasti: Venäjällä kauppa- ja teollisuuskamarin tavarantarkastustoimiston lausunnolla ja Suomessa keskuskauppakamarin valvontaelinten valtuuttamien henkilöiden lausunnoilla, tarvittaessa SFS-standardin valvojana toimivan VTT:n asiantuntijan lausunnolla. Tarvittaessa reklamaation kohteena olevasta virheellisestä toimituksesta esitetään todistukseksi myös kuljetusliikkeen laatimat pöytäkirjat. Ollakseen päteviä sekä laadun että määrän suhteen reklamaatiot on tehtävä ostajan toimesta myyjälle viimeistään 14 päivän sisällä siitä, kun tavara on tämän sopimuksen mukaisen toimitusehdon mukaan toimitettu.” (Kekki 2012, 9-10.)

Takuuvastuut

Honkanen (2011) suosittelee, että suomalaisen myyjän tai viejän on rajoitettava takuuvastuut esimerkiksi seuraavalla sopimusehdolla:

“Mikäli takuuaikana kohteessa tai sen osissa todetaan vikoja, myyjä on velvollinen vaihtamaan vialliset osat omaan laskuunsa. Jos vian korjaus suoritetaan osapuolten sopimuksella ostajan voimin, myyjä on velvollinen korvaamaan ostajalle aiheutuneet kulut. Myyjällä on oikeus saada haltuunsa kohteen vialliset osat todetakseen syntyneet viat.”

Sopimuksessa on syytä rajoittaa lisäksi myyjän antamaa takuuta seuraavasti: ”Myyjän/toimittajan antama takuu ei koske seuraavia tilanteita:

1) tavaraa ei ole käytetty käyttöohjeiden mukaisesti,

- 2) tavaraa ei ole varastoitu ohjeiden edellyttämällä tavalla,
- 3) tavaraa (laitetta) on ylikuormitettu,
- 4) ostaja ei ole noudattanut teknisen passin (ven. ”tehnicheskij pasport”) ohjeita tavar-
an/laitteen asennuksessa, käyttöönotossa ja huollossa,
- 5) ostaja on korjannut tavaraa/laitetta ilman myyjälle tehtyä ilmoitusta,
- 6) tavaraa/laitetta on käytetty epätarkoituksenmukaisella tavalla (esim. harrastuskäyt-
töön tarkoitettua laitetta on käytetty ammattimaisesti).” (Honkanen 2011, 194.)

Tekninen apu, koulutus

Kauppasopimuksissa myyjä sitoutuu usein antamaan ostajalle teknistä apua, joka voi tapahtua esimerkiksi asennuksena, laitteiden kokoonpanona, virityksenä ja koulutuksena, ja sitä koskevat määräykset ovat usein hyvinkin olennainen osa toimituskokonaisuudesta ja aiheuttavat helposti riitoja, mikäli teknisen avun laajuutta ja sisältöä ei ole kuvattu tarkasti. (Nykänen 2000, 26).

Salassapito

Kauppasopimuksessa salassapitolauseketta on harkittava tapauskohtaisesti. (Pasanen 2005, 116).

Sopimuksen voimaansaattaminen

Kauppasopimuksessa Melinin (2011) mukaan on mainittava, miten ja milloin oikeus-
toimi astuu voimaan ja mitkä ovat osapuolten toimenpiteet. (Melin 2011, 48.)

Sopimusten allekirjoittaminen

Kauppasopimuksen liitteet on allekirjoitettava sekä jatkossa leimattava pyöreällä leimalla. Pääsopimuksessa oltava viittaus liitteisiin esim. seuraavalla lausekkeella: ”
All appendices to this Agreement serve as its integral part ” (”Все приложения, к
настоящему Договору, являются его неотъемлемой частью”).

Liitteisiin viittaus pääsopimukseen: ”This Appendix constitutes an integral part of
distribution agreement dated _____ 2015 and entered into by and between JSC “
_____” and OOO. (Kekki 2014, 5.)

Venäjän presidentti Vladimir Putin hyväksyi hallituksen esityksestä ja on allekirjoit-
tanut lakimuutoksen (GK 82 art.), jonka mukaan oikeushenkilöiden ja yksityisyrittä-

jien ei ole enää pakko varmistaa asiakirjojaan pyöreällä leimalla. Lakiuudistuksella halutaan vähentää elinkeinoelämän velvoitteita ja byrokratiaa ja tuoda käytäntöjä lähemmäksi kansainvälisiä standardeja. Lakimuutos astui voimaan 6. huhtikuuta 2015. (SVKK www-sivut 2015.)

Dobrowolski (2015) tähdentää, että vaikka pyöreä leima näyttää nyt olevan hiipumassa, leimasinta ei vielä kannata heittää roskiin. Joillain viranomaisilla saattaa nimittäin ilmetä vielä pitkään vaikeuksia luopua vuosikymmenien aikana jalostuneesta, hartaasta leimasuhteestaan. (Dobrowolski 2015.)

”Laki pyöreän leiman poistumisesta on uusi. Se on toiminut vain muutaman kuukauden, joten melkein kaikki käyttävät leimaa edelleen (koska se on Venäjän Asetuksessa). Lisäksi leimaa tarvitaan jatkossakin vahvistamaan joitain asiakirjoja.” H3

7.2 Ylivoimaisen esteen määrittäminen

Sopimuksen osapuolilla on syytä sopimuksen suunnitteluvaiheessa pohtia, mitä vaikeuksia toimitukseen voi kyseisessä toimintasuhteessa tulla ja varautua esteisiin riittävän yksilöidyllä *Force majeure* -lausekkeella ja tarvittaessa *Hardship*-lausekkeella.

Ylivoimaisella esteellä tarkoitetaan tapahtumia,

- jotka sattuvat sopimuksen teon jälkeen,
- joihin sopimuspuolet eivät voi vaikuttaa,
- jotka eivät olleet sopimusta tehtäessä ennakoitavissa,
- jotka estävät sopimuksen täyttämisen kokonaan tai osaksi tai tekevät sen kohtuuttoman vaikeaksi.

Jotta kyseessä olisi ylivoimainen este, kaikkien neljän mainitun edellytyksen tulee täytyä. (Silen 2014.)

Kansainvälisessä kaupassa (CISG) ylivoimaisella esteellä liiketoiminnassa ymmärretään yleensä poikkeuksellista tapahtumaa tai olosuhdetta, jota ei ole voitu ennakoita ottaa huomioon eikä siihen vetoava ole voinut mitenkään vaikuttaa sen syntymiseen tai estämiseen. Tällaisina tapahtumina voidaan pitää sotia, mellakoita ja luonnonmullistuksia, kuten maanjäristyksiä ja tulvia. Tarkkaa rajaa on mahdoton vetää, ja myös

muut olosuhteet voidaan tulkita ylivoimaiseksi esteeksi tapauksen olosuhteista riippuen. Venäjän siviilikoodi määrittää ylivoimaisen esteen poikkeukselliseksi ja odottamattomaksi olosuhteeksi. Venäjän laissa on nimenomaisesti määrätty, ettei tavara-pula, alihankkijoiden ja raaka-ainetoimittajien sopimusrikkomukset ja velallisen maksukyvyttömyys täytä ylivoimaisen esteen tunnusmerkkejä. Sopimuskumppanilla on vapaus itse määrittellä ne olosuhteet, jotka luokitellaan ylivoimaiseksi esteeksi ja vapauttavat sopimuksen osapuolet siltä osin oikeustoimenvastuusta. (Nykänen 2001, 39.)

Lisäksi Nykänen (2001) mainitsee, että Venäjän siviilikoodeksin mukaan yritys voi vapautua oikeustoimen täyttämisestä myös sillä perusteella, että valtiollisen viranomaisen päätös on tehnyt suorituksen mahdottomaksi. Jos asiasta ei päästä sovintoon, voi oikeus ratkaista, onko viranomaisen tekemä päätös lainmukainen. Venäjän valtion on korvattava osapuolten vahingot, jos päätös ei ole ollut lainmukainen. (Nykänen 2001, 40.)

Kauppasopimukseen otetaan usein tarkempia määräyksiä ylivoimaisesta esteestä (*Force majeure*). Näillä sopimuslausekkeilla voidaan laajentaa ylivoimaisen esteen käsitettä perinteistä lainsäädännön ja oikeuskäytännön määrittämää aluetta laajemmaksi. Toimittajan intressissä on pyrkiä ottamaan sopimukseen nimenomaiset määräykset niistä asioista, jotka voivat tuottaa hänelle ongelmia sopimuksen täyttämises-sä. Ostajan on tietysti syytä harkita, kuinka pitkälle suostuu näihin ehtoihin. Voidaan harkita, että sopimukseen otetaan esimerkiksi seuraavia esteitä; kone- tai laiterikot, tietojärjestelmäongelmat, työvoiman saatavuus ja alihankkijan suoritushäiriöt. Sopimusvapauden periaatteen kannalta tällaiset usein vastuunrajoituslausekkeiksi luokiteltavat ehdot ovat päteviä. (Silen 2014.)

7.2.1 Anti-Sanctions ”Hardship”

Silen (2014) toteaa, että tavaran toimittajan kannattaa kuitenkin varautua myös siihen, että sopimuksen täyttäminen olisi sinänsä mahdollista, mutta tulee olennaisesti alun perin odotettua kalliimmaksi. Esimerkiksi syynä voi olla jonkin raaka-aineen poikkeuksellinen hinnannousu tai kuljetusreittien muuttuminen. Siten olisi hyvä tur-

vata suoritusvelvollisen asemaansa ottamalla liikavaikeutta koskevan lausekkeen sopimukseen. *Hardship*-lausekkeessa on usein vaikea ilmaista täsmällisesti, miten suuri kustannusmuutos on relevantti. Tästä syystä lausekkeessa käytetään usein termejä ”olennainen” tai ”merkittävä” muutos. Tietyissä tapauksissa on mahdollista määritellä muutos myös numeraalisesti vaikkapa prosentteina. (Silen 2014.)

Silen (2014) erittelee *Hardshipin* ja *Force majeure* eron. *Hardship-tilanteen* vuoksi voidaan oikeustoimia soveltaa muuttuneiden olosuhteiden mukaiseksi, eli se ei lakautta suoritusvelvollisuutta edes tilapäisesti. Mekanismi sopimuksen muuttamiseksi voi olla sellainen, että sopimuksen osapuolilla on ensin velvollisuus neuvotella kauppasopimuksen muuttamisesta, ja jos ne eivät johda tulokseen, niin tuomioistuimelle tai välimiesoikeudelle annetaan oikeus kohtuullistaa sopimusta. (Silen 2014.)

7.3 Sopimusrikkomukset

7.3.1 Vahingonkorvaus

Sekä Kansainvälisessä kauppalaissa että Suomen ja Venäjän kotimaan kauppaa säätelevässä lainsäädännössä lähdetään täyden korvauksen periaatteesta. On huomattava, että vahingonkorvaussäännöksissä on eroa Kansainvälisen lain (CISG), Suomen kauppalaan ja Venäjän siviilikoodeksin välillä. Venäjän siviilikoodeksin perusteella ostaja voisi viivästys- tai virhetilanteissa saada periaatteessa kaikkein suurimman korvauksen, koska se säättää korvattavaksi kaikki aiheutuneet vahingot. Myös Kansainvälisen lain (CISG) perusteella kaikki vahingot, joista erikseen mainitaan menetetty kauppavoitto, on korvattava, jos vahingot olivat ennakoitavissa. Suomen kauppalaki taas jaottelee vahingot välillisiin ja välittömiin. Välillisistä vahingoista, kuten menetetyistä kauppavoitosta, voi saada korvauksen vain, jos myyjän toiminnassa on osoitettavissa huolimattomuutta. On syytä selvittää vahingonkorvauksen osalta Kansainvälisen lain (CISG) säännösten vaikutus ja pyrkiä sopimuksen avulla itselle parempaan vaihtoehtoon erityisesti silloin, kun on myyjänä. Kansainvälinen kauppalaki (CISG) säätelee suomalaisen ja venäläisen yrityksen välisiä oikeustoimia aina silloin, kun muuta ei ole sovittu. Perussääntöjen mukaisesti kaikki vahingot, jotka eivät ole

olleet ennakoitavissa, on korvattava. (Nystén-Haarala 2009, 44; Nystén-Haarala 2007, 72-79.)

Venäjän oikeuskäytännössä välillisten ja taloudellisten vahinkojen korvaamisen osalta on esiintynyt tulkintaristiriitoja oikeuskäsittelyissä, mikäli näiden vahinkojen korvaamista ei ole määritelty kauppasopimuksessa. Venäjällä sopimusoikeustilanne on se, että pelkkä viivästysakosta sopiminen ei tarkoita sitä, että sopimuskumppani ei voisi joutua maksamaan mahdollisia muita korvauksia viivästyksensä vuoksi. Sopimuksessa on nimenomaisesti poissuljettava kaikki muut mahdolliset vahingonkorvausvelvoitteet sopimussakon lisäksi. Mahdollisen virheellisen toimituksen varalle pitää sopimuksessa varautua. (Alho ym. 2012, 33).

7.3.2 Sopimussakko

Sopimussakolla Venäjän oikeudessa ymmärretään lailla tai sopimuksella määriteltyä rahamäärää, jonka velallinen joutuu maksamaan velkojalle veloitteen täyttämättä jättämisen tai virheellisen suorituksen johdosta. Nystén-Haarala (2009) suosittelee Venäjän-kaupassa käyttämään sopimussakkoja, koska todistustaakka vahinkojen syntymisen, määrän sekä vahingon ja sen syyn välisen yhteyden todistamisessa on venäläisessä tuomioistuimessa melko korkea ja vaatii runsaasti työtä. Sopimussakkoa koskeva sopimus on tehtävä kirjallisesti, suullisesti tehtynä se on mitätön. Sopimussakosta sekä vahingonkorvauksesta huolimatta on suoritusvelvoitteet tehtävä kauppasopimuksen mukaan, eli jos esimerkiksi tavara ei ole ollut oikealaatuista, on rikkojan toimitettava sanktioista huolimatta sopimuksenmukainen tavara. Käytetyt sopimussakot Venäjän-kaupassa on yleensä määritelty prosentteina päivässä, viikossa ja kuukaudessa (esimerkiksi €/vko tai %/vko), ja huolimatta pienestä prosenttiluvusta, saatavat sopimussakot nousta tuntuviksi, mitä pienemmästä ajanmääreestä on kysymys. (Nykänen 2000, 20-21,35; Nystén-Haarala 2009, 44.)

Jos sopimuksesta puuttuu viivästyskorkoa koskeva pykälä, Honkanen (2011) varoittaa, että todennäköisesti venäläinen ostaja voi käyttää ulkomaista sopijaosapuolta omana ”pankkinaan”. Myyjällä ei ole enää oikeutta vaatia tavaraa käytännössä takaisin ostajalta, mikäli kauppahinnasta on maksettu yli puolet. Lisäksi on todettava, että

venäläiset ostajat yleensä jättävät toimitusten viimeisen erän, esimerkiksi 25-30 % kauppasummasta, maksamatta. (Honkanen 2011, 192.)

7.4 Oikeuspaikan valinta, välimieslauseke ja välimiesmenettely

Venäjällä sopimusoikeuteen liittyviä oikeustapauksia on runsaasti. Kynnys viedä riita tuomioistuimeen ei ole yhtä korkea kuin Pohjoismaissa, joissa riitelyn tuomioistuimessa usein katsotaan vahingoittavan yrityksen mainetta. Venäjällä oikeusriitojen määrää selittää myös se, että siellä on valitettavasti vakiintunut tapa jättää laskut maksamatta tai maksaa vasta, jos laskuja aletaan periä ja vielä silloinkin jättää osa maksamatta. Tätä on selitetty siirtymäkauden ongelmilla, kun rahaa ei ollut ja jouduttiin vaihtokauppaan. Tilanne ei näytä kuitenkaan ratkaisevasti parantuneen, ja itse asiassa sama ongelma esiintyi neuvostokauppaa käyneiden mukaan jo Neuvostoliiton aikana. Tunnetusti taloudelliset vaikeudet näkyvät heti oikeusriitatilastoissa, mutta Venäjällä näyttäisi olevan vakiintunut poikkeustilanne, joka on jäänyt osaksi liike-elämän kulttuuria. Tämä siitä huolimatta, että sopimusoikeuden periaatteissa korostetaan sopimuksen pysyvyyttä eli sopimuskuria. Ehkä sopimuskuria korostetaan juuri siksi, että se käytännössä on niin heikko. (Nystén-Haarala 2014b, 1040).

Kauppasopimuksessa on syytä määritellä oikeuspaikka, niin sanottu *forum*, eli se, missä riita-asia ratkaistaan ja valittua lakia sovelletaan. Yleensä oikeuspaikka kannattaa sovittaa yhteen sovellettavan lain kanssa, koska tuomioistuimet ovat hyvin vastahakoisia soveltamaan toisen maan oikeutta. Prosessioikeuden eli tuomioistuinmenettelyn säännöt tulevat aina siitä valtiosta, jonka tuomioistuimessa asiaa käsitellään. Sen sijaan itse asiaan sovellettavan materiaalsen lain voi valita. (Nystén-Haarala 2014a, 237.)

Kansainvälisessä kaupassa (CISG) on yleensä suositeltavaa käyttää välityslauseketta, jonka perusteella riita ratkaistaan välimiesmenettelyssä valtiollisen tuomioistuinmenettelyn sijasta. Välimiehet ovat yleensä asiantuntijoita ja tuntevat kansainvälisen kaupan säännöt. Välimieheksi voidaan valita myös muu kuin juristi, jolla on alan asiantuntemusta. Yleensä välimiehiä on kolme, joista kantajan ja vastaajan valitsevat välimiehet valitsevat keskenään kolmannen puheenjohtajaksi. Kulujen vähentämiseksi

asia voidaan jättää myös yhden välimiehen päätettäväksi. Mahdollisuus valita välimiehet itse on myös mahdollisuus vaikuttaa siihen, että jutun ratkaisuun saadaan tarvittavaa asiantuntemusta. Välimiesmenettelyä (prosessia) varten on olemassa kansallisia lakeja sekä erilaisten kansallisten tai kansainvälisten elinten laatimia sääntöjä, kuten Keskuskaupakamarin välimiesmenettelysäännöt, UNCITRALin välimiesmenettelysäännöt, Kansainvälisen kauppakamarin ICC:n välimiesmenettelysäännöt ja Tukholman kauppakamarin välimiesmenettelysäännöt. Nämäkin saa itse valita, samoin kuin välimiesmenettelyn kielen ja välimiesten kokoontumispaikan. (Nystén-Haarala 2014a, 237-238).

Venäjän-kaupassa Nystén-Haarala (2007) suosittelee käyttämään välimiesmenettelyä siksi, että Venäjän Federaatio on ratifioinut New Yorkin konvention välitystuomioiden tunnustamisesta. Tästä syystä ulkomaillakin tehty välimiesratkaisu on toimeenpantavissa Venäjällä. (Nystén-Haarala 2007, 78.)

Kekin (2012) mukaan Suomen keskuskauppakamarin välimiesoikeus on suomalaiselle yritykselle paras vaihtoehto (Tukholman arbitraatioinstituutti on myös mahdollinen). Muita vaihtoehtoja voi olla esimerkiksi Venäjän teollisuus- ja kauppakamarin välimiesoikeus. (Kekki 2012, 22.)

Jos kauppasopimuksesta puuttuu välimiesmenettelyklausuuli, riidat ratkaistaan pääsääntöisesti vastaajayhtiön kotipaikan yleisessä alioikeudessa, mikä ei liiketoimintasuhteissa useinkaan ole kovin suositeltava vaihtoehto. Toki sopimuksen osapuolet voivat riidan missä vaiheessa tahansa sopia välimiesmenettelyn käyttöönottamisesta, mutta käytännössä tämä voi olla hankalaa. (Alho ym. 2012, 33.)

Nystén-Haarala (2007) muistuttaa pääsääntönä sen, että Venäjällä kannattaa välttää niin tuomioistuimia kuin välimiesmenettelyäkin. Niitä on syytä käyttää vain silloin, kun taloudellinen intressi on riittävän suuri, eikä liikesuhteen jatkumisesta enää tarvitse välittää. Tosin Venäjällä ei tuomioistuimissa riitelyä erityisesti karsasteta. Tämä saattaa johtua oikeuskulttuurista, jossa esimerkiksi velkomuksissa joudutaan usein turvautumaan tuomioistuimen apuun, jotta täytäntöönpanokelpoisuus säilytetäisiin. Siksi Venäjällä ei käräjäimillä menetä yhtä helposti mainettaan kuin länsimaissa. (Nystén-Haarala 2007, 78).

8 JOHTOPÄÄTÖKSET JA YHTEENVETO

Toimiva kauppasopimus on liiketoiminnan tärkein työkalu ja hyvällä sopimussuunnittelulla voi ehkäistä riitoja ja vahvistaa yritystoiminnan jatkuvuus ja kilpailukyky. Hyvä kauppasopimus on kirjallinen, kattava, selkeä ja toteuttamiskelpoinen. Kauppasopimus on laadittava lainsäädännön mukaisesti ja muotomääräyksiä on noudettava. Toimivaa kauppasopimusta laadittaessa on otettava huomioon tarvittavat seikat mm. Venäjän liiketoimintakulttuuri, säännökset ja viranomaisten vaatimukset. Sopimusriskitekijät Venäjän-kaupassa on tiedostettava ja analysoitava ja sitten ryhdyttävä toimiin niiden minimoimiseksi. Liiketoimintaan kuuluu myös riskien ottaminen, koska hyvä sopimus on Win-Win -tilanne, ja se on edullinen sekä myyjälle että ostajalle.

Tärkeätä on muistaa Venäjän-kaupassa:

Sopimuskumppanin tausta

Sopimuskumppanin valinta ja heidän taustansa selvittäminen on erittäin tärkeää. Ennen sopimuksen solmimista pitää aina huolellisesti tutkia yhteistyökumppanin tausta:

- ✓ Ensiksi täytyy selvittää, että kyseinen yritys on todella olemassa ja se on rekisteröity Venäjällä. Asian voi tarkistaa avoimista virallisista tietönlähteistä. (Liite 1.)
- ✓ Pitää muistaa, että Venäjällä voi olla useita samannimisiä yrityksiä vaikkapa samassa kaupungissa. Leiman numeron perusteella voi erottaa samannimiset yritykset toisistaan.
- ✓ On myös hyödyllistä tutustua yrityksen:
 - perustamissopimukseen/ yhtiösääntöön
 - tilinpäätökseen ja taseeseen
 - pankkiyhteystietojen täsmällisyyteen (tilinumero, pankin nimi ja koodi)
 - julkisista lähteistä selvitettävä, onko organisaatio ja/tai perustajat osallistuneet/joutuneet oikeudenkäynteihin.

- ✓ Täytyy tarkistaa yrityksen juridinen ja faktinen osoite. Yrityksillä voi olla kaksi osoitetta; esimerkiksi oikeudellinen on se, johon yritys rekisteröity vero-oimistossa, ja todellinen on se, jossa yritys harjoittaa liiketoimintaa.
- ✓ Varmistaa edustajan henkilöllisyys, nimenkirjoitusoikeus ja valtuutus. Asian voi selvittää yhtiön perustamisasiakirjoista.
- ✓ Valtakirjan tulee olla:
 - kirjallisessa muodossa
 - tekohetki on määritelty
 - on oltava julkisen notaarin antama ja vahvistama
 - leimalla varustettu
 - valtuutetun henkilön allekirjoittama
 - voimassaoloaika ei saa ylittää 3 vuotta
 - jos voimassaoloaikaa ei ole, se on voimassa vuoden tekohetkestä lähtien.
- ✓ Valtakirjassa tulee ottaa huomioon, millaisia oikeustoimia se antaa valtuutetulle sopia. Valtakirja voi olla:
 - Yleinen (generalnaya doverennost)
 - Erityinen (spetsialnaya doverennost)
 - Yksittäinen (razovaya doverennost)
- ✓ Jos kyseessä on tärkeä sopimus, allekirjoitukseen voi kutsua notaarin, joka voi vahvistaa yrityksen ja edustajien oikeudellisen aseman.
- ✓ Venäjällä on erikoistuneita yrityksiä, joilta voi tilata taustatietopalveluja.

Sopimusmallit

- ✓ Vaikka kauppasopimusmalleja on vapaasti saatavissa sekä painettuna tekstinä että sähköisessä muodossa, on kuitenkin muistettava, että se on pelkkä lyhyt tyyppisopimus eikä sovellu yksittäistapaukseen.

- ✓ Tyypisopimuksesta voi kuitenkin tarkastaa mahdolliset puutteet tai muut vajavaisuudet oman sopimusmallin laatimisessa.
- ✓ Venäläinen asiakas voi usein tarjota omaa sopimusmallia. On kuitenkin hyvä tietää, millaisia muutoksia ja lisäyksiä voi hyväksyä.
- ✓ Haastatelluilla asiantuntijoilla ei ole omaa juristia yrityksissään, mutta sopimus pohjaa laadittaessa tai kauppasopimuksen asianmukaisuutta varmistettaessa he tavallisesti käyttävät samaa, ulkopuolista ja kokenutta juristia.
- ✓ Venäläiselle kauppakumppanille tehtyä kauppasopimusta voi tarjota myös Armeniassa, Valko-Venäjällä, Georgiassa, Kirgisiassa, Moldovassa, Ukrainassa ja Uzbekistanissa, koska nämä maat ovat myös liittyneet YK:n yleissopimukseen (CISG).

Lainvalinta

- ✓ Lainvalinta on tärkeä kysymys.
- ✓ Suomalaisten ja venäläisten yritysten väliseen kauppasopimukseen sovelletaan pääsääntöisesti sen valtion lakia, josta osapuolet ovat sopineet. Jos laista ei ole sovittu, noudatetaan kansainvälistä kauppalakia eli CISG:iä.
- ✓ Kansainvälistä kauppalakia sovelletaan lähinnä tavarakauppaan eli irtaimen kauppaan.
- ✓ Jos kysymys on kauppasopimuksen pätevydestä, omistusoikeuden siirtymisestä tai vastaavasta ja osapuolet eivät ole sopineet sovellettavasta laista, silloin ratkaisevana kriteerinä on myyjän kotipaikka.
- ✓ Kun yritys toimii pelkästään Venäjällä, ainoa vaihtoehto on Venäjän siviilikoodeksin (grazhdanskij kodeksin) soveltaminen.
- ✓ Mikäli kysymyksessä on omaisuuden vuokra tai yrityksen perustaminen Venäjälle, noudatetaan Venäjän siviililakia.
- ✓ Lainvalinnaksi suositellaan CISG:n sekä Suomen lain käyttämistä ja pyrkiä välttämään Venäjän lakia. Tarvittaessa voidaan hyväksyä ainoastaan Ruotsin laki, sekä oikeuspaikaksi Tukholma, Suomen sijaan.

Toimiva tavarankauppasopimus

- ✓ Yleensä Suomessa voi luottaa suulliseen lupaukseen, mutta Venäjällä kaikki pitää tehdä kirjallisesti. Lisäksi sopimuksia Venäjällä tulkitaan kirjaimellisesti ja sanamuodolla sekä sisällöllä on suuri merkitys.
- ✓ Seuraavat asiat tulee ehdottomasti ottaa kauppasopimuksen ehtoihin:
 - Kauppasopimus (hankintasopimus, toimitussopimus, vuokrasopimus..)
 - Sopimuksen numero
 - Sopimuksen allekirjoituspäivä ja -paikka
 - Myyjän ja ostajan viralliset nimet täydellisenä
 - Määrävaltio
 - Kauppasopimuksen kohde ja täydellinen kuvaus
 - Tavarankuvaus ja merkintä
 - Tavarankuvaus, paino ja määrä
 - Hinta ja maksuehdot (valuutta, hinnannääräytymistapa)
 - Toimitusehdot
 - Omistusoikeuden ja vaaranvastuun siirtyminen
 - Pankit ja yhteystiedot
 - Toimitusaika
 - Reklamaation esittäminen ja aika
 - Sopimuksen kohteen laatu
 - Takuuvastuut
 - Tekninen apu, asennus ja koulutus
 - Salassapito
 - Sopimuksen voimaansaattaminen
 - Ostajan ja myyjän yhteystiedot
 - Ylivoimaisen esteen määrittäminen (Hardship ja Force majeure)
 - Sopimusrikkomukset
 - Vahingonkorvaus
 - Sopimussakko
 - Oikeuspaikan valinta
 - Välimieslauseke
 - Ostajan ja myyjän osoitteet, puhelinnumerot ym.
 - Lakivalinta
 - Allekirjoitukset
 - Sopimuskieli
 - Liitteet

Luettelo ei ole tyhjentävä, ja sitä voi täydentää tapauskohtaisesti.

Kannattaa muistaa myös nämä

- ✓ Pitää muistaa rajata vahingonkorvaus sopimuksessa niin, että yritys ei suurenkaan vahingon sattuessa joudu vaikeuksiin.

- ✓ Ex Works -toimitusehto on toimittajan kannalta edullinen. Lisäksi suositellaan FCA-toimituslauseketta sekä C-ryhmän lausekkeita, mutta toki toimituslausekkeiden valinta on neuvottelukysymys. Lisäksi pitää muistaa, että D-ryhmän ehdoissa sisältyy verotusriskejä.
- ✓ Venäjällä suuria riskitekijöitä ovat maksukyvyttömyys ja maksuhaluttomuus. Maksukyvyttömyys on lisääntynyt monimutkaisen taloudellisen ympäristön sekä pääoman ulosvirtauksesta ja pitkäaikaisten lainojen ongelmista johtuen. Kauppasopimus on pyrittävä tekemään niin, että etumaksu on mahdollisimman, suuri esimerkiksi joko ennakkomaksu, remburssikauppa tai avistaremburssi.
- ✓ Etukäteen kannattaa tarkistaa, minkälaiset laatuvaatimukset kaupan kohteelle on asetettu; mm. standardit, luvat, hygieniaturvallisuus, sertifioinnit ja niin edelleen. Pitää myös olla tietoinen siitä, että Venäjän kuluttajasuojalaki on vahva, ja se saattaa aiheuttaa yllätyksiä vahingon sattuessa.
- ✓ On hyvä käyttää puolueetonta tavarantarkastajaa tavaran tarkastusmenettelyssä.
- ✓ Sopimuksessa on aina sovittava viivästysseuraamuksista. On määrättävä viivästyskoron suuruudesta ostajan maksuviivästyksen varalta.
- ✓ Jos on annettu erityinen takuu, sen sisältö on määriteltävä selkeästi ja tyhjentävästi, eli mitä takuu kattaa ja mitä ei.
- ✓ Force majeure -lauseke suojaa kauppasopimuksen myös EU-pakotteilta.
- ✓ Kansainvälinen sopimus laaditaan yleensä kaksikielisenä. Venäjän-kaupassa ensimmäinen sopimuskieli on venäjä ja toinen kieli yleensä on englanti tai suomi. Kun noudatetaan Suomen lakia ja syntyy epäselvyyksiä - englanninkielinen teksti on pätevä.
- ✓ Suomen keskuskauppakamarin välimiesoikeus on paras vaihtoehto suomalaisille yrityksille. Muita vaihtoehtoja ovat Tukholman arbitraationinstituutti tai Venäjän teollisuus- ja kauppakamarin välimiesoikeus.

- ✓ Sopimusliitteet ovat tärkeässä asemassa venäläisten kanssa tehtävissä kauppasopimuksissa. Liitteitä tehdään sopimukseen aina lisää, ja niitä on allekirjoitettava ja leimattava sekä niihin viitattava varsinaisessa sopimuksessa.
- ✓ Sopimustekstissä ei saa vedota tai viitata muihin kuin sopimuksen allekirjoittajien yrityksiin. (Iivari 2007, 76).
- ✓ Sopimuksen sivut tulee ommella ja sinetöidä. On suositeltavaa ommella läpi sopimuksen sivut, merkitä sivujen luvut sekä varustaa ne leimoilla ja allekirjoituksilla.
- ✓ Kauppasopimukseen on syytä tutustua huolella ja poistaa sieltä kaikki kohdat, joita ei ymmärrä.
- ✓ SVKK suosittelee myös, ettei paikallinen venäläinen johtaja tee isompia, kattavia sopimuksia, vaan sen allekirjoittaja (edustaja) tulee konkreettisesti Suomesta. (Iivari 2010, 28.)

Kauppasopimuksen riskitekijöitä

- ✓ On muistettava, että suomalaisen yrityksen johdon/edustajan pitää seurata jatkuvasti Venäjällä olevan tytäryhtiönsä tai yhteistyöyrityksen liiketoimintaa.
- ✓ On syytä kontrolloida, että ostajana toimii aina sopimuksessa mainittu kumppani ja raha tulee ostajan tililtä Venäjältä. Jos asiakas poikkeaa tästä ja lähettää maksun jostakin muualta, kuin Venäjältä, täytyy tähän puuttua välittömästi ja katkaista sopimustoimet.
- ✓ Ei kannata lähteä poikkeuksellisen edullisiin sopimuksiin ja tarjouksiin. Ainakin on selvitettävä tarkemmin niiden toteutumisedellytykset. (Iivari 2007, 76.)
- ✓ Tavara maksetaan, kun se on vastaanotettu. Hyvillä ehdoilla sovitaan tilijärjestelyt (esimerkiksi puskuritili, avautuu vasta tavaran saapuessa). Pitää varautua siihen, että tilin avautumisen asiakirjoja voidaan väärentää. (Iivari 2007, 76.)

- ✓ On muistettava, ettei edes vanhaan kauppakumppaniin kannata luottaa liiaksi.

Kyselyn tuloksia analysoidessa kävi selville, ettei yrityksillä ole ollut ongelmia venäläisten sopimuskumppanien kanssa. Jäi mieleen kysymys, mistä se johtuu? Tutkimukseni tuloksesta päättelisin, että asiantuntevan juristin avulla hyvin tehty sopimus ja oikein valittu sopimuskumppani on jo avain menestykseen Venäjällä.

9 LOPPUTULOKSEN ARVIOINTI

Olen tyytyväinen tutkimukseni lopputulokseen ja siitä saamaani tietoon. Uskon, että tästä käsikirjasta on apua aloittaville yrityksille Venäjän-kaupan sopimuksia laadittaessa. Varmasti myös jo pidempään venäjänkauppaa käyneet yritykset saavat käsikirjasta päivitettyä tietoa Venäjän sopimuskäytännöistä. Käsikirjan avulla voi perehtyä Venäjän sopimuskäytäntöön, sopimustekoprosessiin ja ymmärtää jo etukäteen, mitä täytyy ottaa huomioon sopimuskumppania valittaessa. Tämä käsikirja on myös hyvä muistilista sopimusneuvottelussa sekä jo ennen sitä. Sen avulla voi ennen lakimiehen tarkistusta sopia sopimusehdoista ja laatia oman version sopimuksesta. Yritykset voivat myös tarkistaa jo tehdystä sopimuksesta, onko sopimuksessa otettu huomioon kaikki tarvittavat seikat sekä tarkastaa mahdolliset puutteet.

Tästä opinnäytteestä voi myös tarkistaa, mitä kohtia voi lisätä tai muuttaa sopimuksessa, kun uusi sopimuskumppani ehdottaa sopimukseen omia ehtojaan, mahdollisia lisäyksiä tai joitakin muutoksia. Lisäksi on yrityksiä, jotka ovat jo tehneet kauppaa venäläisten osapuolten kanssa, mutta nyt miettivät etabloitumista Venäjälle. Tämän käsikirjan avulla on mahdollista tutustua venäläiseen sopimuslakiin sekä sopimustekoprosessiin. Käsikirja ei kuitenkaan korvaa juristin palveluja, vaan suosittelen yrityksille jokaisen uuden sopimuksen lopullista tarkistuttamista venäläiseen sopimusprosessiin erikoistuneella lakimiehellä. Toivon kuitenkin, että käsikirjan avulla olisi mahdollista laatia hyviä sopimuksia ja tehdä kannattavaa yritystoimintaa Venäjällä ilman suuria riskejä.

LÄHTEET

Alho, A. 2009. Tullauksesta. Teoksessa: Tiri, M. Venäjän liiketoiminnan perusopas. Helsinki: J-paino Hiirikoski Oy.

Alho, A., Kekki, P. & Peltonen, P. 2012. Tullaus- ja sertifiointiopas 2012. Helsinki: SVKK.

Asianajotoimisto Legistumin www-sivut. 2015. Viitattu 23.1.2015.
<http://www.legistum.fi>

CISG Database www-sivut. Viitattu 28.4.2015.
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>

Dobrowolski, T. 2015. ”Mutta missä on pyöreä leima?” Viitattu: 14.5.2015.
<http://www.svkk.fi/uutishuone>

Haapio, H. 2014. Ennakoiva sopiminen ja sopimusriskien hallinta toimitusprojektissa. Teoksessa: Haapio, H. & Järvinen, M. Yritysten sopimus- ja vastuuketjut: sopimusten hallinta käytännössä. 2. uudistettu painos. Helsinki: Tietosanoma Oy, 24-91.

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2010. Tutkimus-haastattelu. Helsinki: Gaudeamus.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2010. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Honkanen, M. 2011. Onnistu Venäjällä. Hämeenlinna: CC Lakimiesliiton kustannus.

Iivari, P. 2007. Yritysturvallisuus ja Venäjä. Julkaisusarja: C 15. Rovaniemen ammattikorkeakoulu: Tornion Kirjapaino. Viitattu: 22.4.2015. <http://www.ramk.fi>

Iivari, P. 2010. Riskit ja riskien hallinta. Teoksessa Tiri, M. Etabloituminen Venäjälle. Helsinki: SVKK, 19-31.

Kekki, P. 2010. Toimitilat. Teoksessa Tiri, M. Etabloituminen Venäjälle. Helsinki: SVKK, 97-105.

Kekki, P. 2011. Sopimukset Venäjän kaupassa. Teoksessa Tiri, M. Venäjän liiketoiminnan opas. Helsinki: J-paino Oy, 172- 185.

Kekki, P. 2012. Viitattu: 1.4.2015. <http://www.centralfinlandchamber.fi>

- Kekki, P. 2014. Ajankohtaiset vinkit venäjänkaupan sopimukseen. 21.10. 2014. Viitattu: 12.4.2015. <http://www.ely-keskus.fi/documents>
- Koivu, S. & Leskinen, J. 2014. Sopimukset ja sitoumukset yrityksen strategian näkökulmasta. Teoksessa: Haapio, H. & Järvinen, M. Yritysten sopimus- ja vastuuketjut: sopimusten hallinta käytännössä. 2. uudistettu painos. Helsinki: Tietosanoma Oy, 336-361.
- Lehtinen, L. 2014. Venäjän sopimusoikeuden modernisointi etenee. Viitattu: 18.08.2015. <file:///C:/Users/Tapio/Downloads/file.pdf>
- Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt. Vienti ja tuonti. 1. painos. Tammer-tekniikka: Amk-Kustannus Oy.
- MK LAW asianajotoimiston www-sivut. 2013. Viitattu 10.3.2015. <http://www.mklaw.fi>
- Nykänen, P. 2000. Sopimusoikeus Venäjällä. Saarijärvi: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Nykänen, P. 2001. Vienti- ja tuontitoiminta Suomen ja Venäjän välisessä kaupassa. Saarijärvi: Gummerus kirjapaino Oy.
- Nystén-Haarala, S. 2007. Tavarakaupan sopimukseen sovellettava säännöstö. Teoksessa Karhapää- Puhakka S. Ruslex. Joensuu: Joensuun yliopistopaino 61-79.
- Nystén-Haarala, S. 2009. Sopimusten hallinta ja sen erityispiirteet Venäjän kaupassa. Teoksessa: Selvitys Pohjois-Karjalan ja Kuopion alueen yritysten kansainvälisessä kaupassa kohtaamista ongelmatilanteista – tutkimuksen raportti. ESR-hanke: Joensuu yliopisto. Viitattu: 9.5.2015. <https://www2.uef.fi/documents/16189/1381049/ESR-hanke+loppuraportti.pdf>
- Nystén-Haarala, S. 2014a. Oletussääntöjen vaikutus sopimussuunnitteluun. Teoksessa: Haapio, H. & Järvinen, M. Yritysten sopimus- ja vastuuketjut: sopimusten hallinta käytännössä. 2. uudistettu painos. Helsinki: Tietosanoma Oy, 227-278.
- Nystén-Haarala, S. 2014b. Venäjän ja Pohjoismaiden sopimusoikeuden yleisten oppien joustavuus. Lakimies aikakauskirja 7-8. Sastamala: Vammalan Kirjapaino Oy.
- Orlov, V. 2001. Venäjän sopimusoikeus-sopimuksen tekeminen osa III. Defensor Legis – lehden numerosta 2. Helsinki: Suomen Asianajajaliitto. http://www.edilex.fi.lillukka.samk.fi/defensor_legis/1001.pdf
- Orlov, V. 2010. Venäjän yritysoikeus I. Hämeenlinna: CC Lakimiesliiton kustannus.
- Orlov, V. 2013. Venäjän siviilikoodeksin uudistukset I. Defensor Legis – lehden numerosta 6. Helsinki: Suomen Asianajajaliitto.
- Pasanen, A. 2005. Kansainvälisen kaupan käsikirja. 1. painos. Helsinki: Multikustannus Oy.
- Psareva, E. 2007. Sbornik tipovih dokumentov. Astel: Knizkin dom.

- Salmi-Tolonen, T. 2014. Sopimus ja kieli. Teoksessa: Haapio, H. & Järvinen, M. Yritysten sopimus- ja vastuuketjut: sopimusten hallinta käytännössä. 2. uudistettu painos. Helsinki: Tietosanoma Oy, 317-335.
- Sarus. 2012. Startti Venäjän-kauppaan. Viitattu: 22.2.2015.
<https://www.yrityssuomi.fi/documents>
- Selin, E. 2004. Vientitoiminnan käsikirja. Juva: Tietosanoma Oy.
- Silen, M.2014. Kauppakamarin jäsentiedote: Force majeure tai hardship 29.4.2014. Viitattu: 8.3.2015. <http://www.centralfinlandchamber.fi>
- SVKK www-sivut. 2015. Venäjä luopui byrokratian kliseestä: Pyöreä leima vapaaehtoiseksi. Viitattu: 14.4. 2015. <http://www.svkk.fi/ uutishuone>
- Tolkachev, A. 2009. Kommercheskij dogovor. Ot idej do ispolnenija obiyazatelstv. Eksmo.
- Ysipova, E. Dokumentooborot dogovorov: master-klass. Viitattu: 12.5.2015.
<http://www.delo-press.ru/articles.php?n=5145>

HYÖDYLLISET LINKIT

LIITE 1

Yhteistyökumppanin tausta selvittäminen:

<http://egrul.nalog.ru/>

http://tk-l.ru/proverka_firmi

Sivustoilta löytyy valmiita mallisopimus pohjia:

<http://www.tamoznya.com/tnvd.php?cat=contract>

<http://www.pravobazis.ru/dogovornoepravo.php>

Sopimusmallit, lomakkeet ja asiakirjamallit:

<http://www.garant.ru/doc/forms/>

<http://advocatshmelev.narod.ru/docs.htm#obrazets-dogovor>

Siviililaki lainsäädäntökokoelma:

<http://base.garant.ru/10164072/29/>

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PDR;n=4>

<http://pravo.fso.gov.ru/>

Venäjän virtuaalitulli:

http://vch.ru/karta_saita.html

Suosituksset sopimuksen laadittaessa:

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PDR;n=3;rnd=0.09582207794301212>

Internetsivulle on kerätty perintää tekevien yritysten lista:

www.collectori.ru

Договор купли-продажи (основной)

Д О Г О В О Р № _____

(купли-продажи _____)

(наименование товара)

г. _____ " " _____ 200__ г.

_____,
(наименование предприятия, кооператива, организации) именуемое в
дальнейшем "Продавец" _____

_____, действующего
(должность, фамилия, и., о.)

на основании _____ с одной стороны,
и _____, именуемое

в дальнейшем "Покупатель" в лице _____,

действующего на основании _____

с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. Предмет договора.

1.1. Продавец обязуется передать в собственность (полное хозяйст-
венное ведение), а Покупатель надлежащим образом принять и оплатить сле-
дующий товар:

1.1.1. Наименование (с указанием изготовителя) _____

1.1.2. Единица измерения _____

1.1.3. Цена за единицу _____

1.1.4. Количество _____

1.1.5. а) стоимость всей партии товара _____,

(прописью)

б) налог на добавленную стоимость _____

в) итого к перечислению _____

(прописью)

1.1.6. Качество и комплектность (дата изготовления, стандарт, ТУ и т.д.)

1.1.7. Гарантийный срок (с указанием вида: эксплуатации, хранения, годности)

2. Условия поставки и расчетов за товар

2.1. Срок поставки _____ дней с момента

(заключения Договора, оплаты и др. условия)

Продавец _____ право на досрочную по-
(имеет, не имеет)

ставку.

2.2. Вид транспорта и базис поставки _____

2.3. Упаковка (тара) и маркировка (описание или ссылка на стандарт,
ТУ) _____

2.4. Срок, порядок и форма расчетов _____

2.4.1. Срок оплаты _____ дней со дня

2.4.2. Порядок оплаты (предварительная оплата, последующая, в момент получения товара,
телеграфная или почтовая) _____

2.4.3. Форма оплаты (платежное требование; платежное поручение, аккредитив; чек; пла-
тежное требование-поручение) _____

Налог на добавленную стоимость должен быть показан отдельной строкой в платежных документах. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим пунктом, стороны руководствуются "Правилами безналичных расчетов в народном хозяйстве".

2.5. При предварительной оплате Покупатель обязан в трехдневный срок с момента оплаты вручить Продавцу заверенную банком копию платежного документа или известить его телеграммой с уведомлением.

При невыполнении Покупателем требований настоящего пункта Договора, Продавец вправе по истечении _____ дней с момента подписания договора реализовать товар и расторгнуть настоящий Договор.

2.6. _____

(дополнительные условия)

3. Гарантии исполнения обязательств и ответственность сторон

3.1. При подписании Договора стороны обмениваются гарантиями поставки и оплаты труда.

3.1.1. Гарантии покупателя _____

3.1.2. Гарантии продавца _____

3.2. За просрочку поставки или недоставку товара Продавец уплачивает Покупателю пени в размере _____ процентов стоимости непоставленного в срок товара за каждый день просрочки.

3.3. За необоснованный отказ или уклонение от оплаты товара (в том числе при предварительной оплате) Покупатель уплачивает Продавцу штраф в размере _____ процентов суммы, от оплаты которой он отказался или уклонился.

3.4. При несвоевременной оплате товара (в том числе при предварительной оплате) Покупатель уплачивает Продавцу пени в размере _____ процентов суммы просроченного платежа за каждый день просрочки.

3.5. За невыборку товара в установленный срок (при самовывозе со склада Продавца) Покупатель уплачивает Продавцу неустойку в размере _____ процентов стоимости невыбранного в срок товара, а также возмещает Продавцу убытки, связанные с хранением товара, в размере _____ процентов стоимости товара за каждый день просрочки, но не более _____ процентов.

3.6. При отказе Покупателя (полностью или частично) от принятия и оплаты предусмотренных Договором товаров (продукции) он возмещает Продавцу возникшие в связи с этим убытки в размере _____ процентов стоимости товаров (продукции).

3.7. _____

(дополнительные санкции)

3.8. Стороны прикладывают максимальные усилия, чтобы устранить возникающие разногласия исключительно путем переговоров; при невозможности устранения разногласий путем переговоров, стороны обращаются в Арбитражный суд РФ.

4. Прочие условия

4.1. Стороны не несут ответственности, предусмотренной в п. 3.2-3.7 Договора, если невозможность выполнения ими условий Договора наступила в силу форс-мажорных обстоятельств, в т. ч. _____

4.2. Другие условия по усмотрению сторон: _____

4.3. Во всем, что не предусмотрено Договором, стороны руководствуются "Положением по поставкам продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления", действующим законодательством.

4.4. _____

(по усмотрению сторон)

5. Заключительные условия

5.1. Договор может быть изменен, расторгнут, признан недействительным только на основании действующего законодательства.

5.2. Все изменения, дополнения Договора действительны лишь в том случае, если они оформлены в письменной форме и подписаны обеими сторонами.

5.3. Заголовки статей предназначены для удобства пользования текстом, и они не будут приниматься во внимание при толковании настоящего Договора.

5.4. Настоящий Договор составляет и выражает все договорные условия и понимание между участвующими здесь сторонами в отношении всех упомянутых здесь вопросов, при этом все предыдущие обсуждения, обещания и представления между сторонами, если таковые имелись, теряют силу.

5.5. Подписанный Договор вступает в силу с " " _____ 200__ г.
до " " _____ 200__ г.

6. Юридические адреса и подписи сторон

6.1. В случае изменения юридического адреса или обслуживаемого банка, стороны обязаны в _____-дневный срок уведомить об этом друг друга.

6.2. Реквизиты сторон.

6.2.1. Продавец _____

6.2.2. Покупатель _____

6.2.3. Подписи сторон:

от Продавца

от Покупателя

(подпись)

(подпись)

М. П.

М. П.

" " _____ 200__ г.

" " _____ 200__ г.

Комментарии:

Этот тип договора наиболее употребителен и прост для реализации.

п. 1.1. Описание товара можно выделить в отдельную спецификацию, являющуюся приложением к настоящему Договору и сформулировать п. 1.2 в следующей редакции: п. 1.2 "Количество, характеристики и стоимость товара изложены в Спецификации, согласованной обеими сторонами и являющейся неотъемлемой частью настоящего Договора (Приложение 1)". Такое разделение договора бывает оправдано, когда характеристик товара значительно больше, чем в приведенном пункте или согласование Спецификации необходимо проводить с третьей стороной.

п. 2. Слово "поставка" здесь имеет смысл передачи, и двусмысленности никакой нет.

п. 2.1. Базис поставки или стандартные условия поставки пришли из международной торговой практики и сейчас широко используются во внутренней торговле. См. также многочисленную справочную литературу.

п. 2.4.3. Рекомендуется более детально оговорить как происходит оплата товара в соответствии с выбранной формой, а также в случае оплаты платежным требованием следует оговорить порядок акцента платежного требования.

п. 3.1. Гарантией Покупателя могут служить документы, подтверждающие его платежеспособность, банковская гарантия, страхование.

Гарантиям Продавца служат документы, подтверждающие наличие товара и отсутствие прав на этот товар у третьих лиц. Несомненной гарантией является железнодорожная квитанция или договор с третьим лицом о принятии товара на ответственное хранение.

пп. 3.6-3.7. Здесь использован прием, когда оговариваются заранее размеры компенсации убытков. Это связано с тем, что методика определения убытков достаточно трудоемкая. В п. 3.7. следует предусмотреть дополнительные санкции по усмотрению сторон, а также порядок компенсации убытков.

Очень полезно бывает определить вид неустойки, штрафа, или пени, если закон относит это на усмотрение сторон для данного вида договора, т.е. здесь возможно действие императивных норм. Неустойка - определенная законом или договором денежная сумма, которую виновная сторона должна уплатить потерпевшей в случае ненадлежащего выполнения обязательств. Законом или договором предусмотрено:

- а) взыскание только неустойки (штрафа, пени), но не убытков;
- б) взыскание убытков в полной сумме сверх неустойки;
- в) взыскание по выбору либо убытков, либо неустойки (штрафа, пени);
- г) взыскание убытков в части, не покрытой неустойкой.

Часто размер убытков (в том числе и недополученной выгоды) определить и доказать бывает весьма трудно, поэтому предпочитают заранее оговорить размер неустойки.

По поводу вида и размера неустойки, допускаемых Законом, желательна

консультация юриста.

п. 5.1. В этом пункте затронут очень важный вопрос тщательного и внимательного оформления прав собственности. Существует ряд сделок, на которые требуется согласие третьих лиц или государственная регистрация. Иначе они могут быть расторгнуты по постановлению суда. К таким сделкам относятся операции с недвижимостью, с транспортными средствами, именными акциями, паями и многие другие. Причем (особенно с недвижимостью) в различных государствах - членах СНГ нормы планируются разные.

Lähde: <http://nsau.edu.ru/>

SUPPLY CONTRACT No. _____

ДОГОВОР ПОСТАВКИ № _____

Moscow “____” _____ 2013

г. Москва “____” _____ 2013 г.

Limited Liability Company _____, a legal entity duly incorporated and operating under the laws of the Russian Federation, Main State Registration Number (OGRN) _____, with its registered address XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX, represented by its General Director _____ acting on the basis of the Charter, hereinafter referred to as the “**Customer**”, on the one part,

Общество с ограниченной ответственностью _____, юридическое лицо, зарегистрированное и действующее в соответствии с законодательством Российской Федерации, Основной государственной регистрационный номер (ОГРН) _____, юридический адрес: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX, в лице его Генерального директора _____, действующей на основании Устава, именуемое далее «**Заказчик**», с одной стороны,

and

Limited Liability Company “____”, a legal entity duly incorporated and operating under the laws of the Russian Federation, Main State Registration Number (OGRN) _____, hereinafter referred to as the “**Contractor**”, on the other part,

Общество с ограниченной ответственностью «____», юридическое лицо, зарегистрированное и действующее в соответствии с законодательством Российской Федерации, Основной государственной регистрационный номер (ОГРН) _____, именуемое далее «**Поставщик**», с другой стороны, Далее совместно именуемые «**Стороны**», а по отдельности – «**Сторона**», заключили настоящий Договор о нижеследующем:

hereinafter collectively referred to as the “**Parties**”, and separately as a “**Party**”, have entered into this Contract and agreed as follows:

Clause 1. Main Terms and Definitions

Статья 1. Основные термины и определения

For the avoidance of the doubt regarding the provisions hereof, the Parties have agreed upon the following definitions of various terms:

Во избежание двусмысленного толкования условий настоящего Договора, Стороны согласовали следующие определения различных терминов:

1.1. “**Yearly Production Plan**” shall mean the First KITs and/or KITs production plan for one (1) calendar year with a monthly breakdown.

1.1. «**Годовой производственный план**» обозначает план производства Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий на 1 (один) календарный год с помесечной разбивкой.

1.2. “**Availability**” shall mean the ability of the First KIT and/or KIT to meet availability requirements specified in the Technical Documentation plus revision.

1.2. «**Готовность**» означает способность Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий соответствовать требованиям готовности, указанным в Технической документации и ее обновлениям в ревизии.

1.3. “**Delivery Date**” shall mean the date when the First KIT(s) and/or KIT(s) has (have) been shipped by the Contractor to the Site, accompanied by a waybill subject to the condition indicated in Paragraph 6.6. hereof.

1.3. «**Дата поставки**» означает дату, в которую Первый(-е) Комплект(-ы) изделий и/или Комплект(-ы) изделий был(-и) отгружен(-ы) Поставщиком на Объект с подписанием товарно-транспортной накладной в соответствии с условиями пункта 6.6. настоящего Договора.

1.4. “**Deviation**” shall mean a variation to the Technical Documentation which only applies for one Order under this Contract. Next First KITs and/or KITs to be delivered shall comply with the Technical Documentation.

1.4. «**Девияция**» означает отклонение от Технической документации, применимое к одному Заказу в рамках настоящего Договора. Последующие поставляемые Первые Комплекты изделий и/или Комплекты изделий должны соответствовать Тех-

- 1.5. **“Day”** shall mean a calendar day.
- 1.6. **“Derogation”** shall mean a variation to the Technical Documentation which will apply for all First KITs and KITs under this Contract.
- 1.7. **“Component”** shall mean materials, parts and details that are necessary to manufacture a First KIT and/or KIT.
- 1.8. **“Defect”** shall mean a construction defect (design defect) or manufacturing defect of one or more First KIT(s) and/or KIT(s), Component(s) and affecting full or partial unsuitability of the First KIT and/or KIT for the use in accordance with this Contract and / or significant deterioration of the quality of a First KIT and/or KIT.
- 1.9. **“Contract”** shall mean this supply contract entered into by the Customer and the Contractor.
- 1.10. **“Modification Management Document”** shall mean a document for Modification implementation with respect to a First KIT and/or KIT.
- 1.11. **“Documentation”** shall mean all the documents (to be) delivered hereunder by the Contractor to the Customer.
- 1.12. **“Order”** means an order for (a) First KIT(s) KIT(s), Technical Documentation and/or Components issued by the Customer according to the Appendix 1 hereof.
- 1.13. **“Information”** shall mean all documents, information and data which were disclosed for the purposes of carrying out this Contract.
- 1.14. **“Modification”** shall mean changes, alterations and/or additions to the scope of supply or in the Technical Documentation.
- 1.15. **“KIT”** shall mean an item as defined in the Appendix 2 hereof, which technical characteristics comply with the Technical Documentation issued.
- 1.16. **“Final Customer”** shall mean the buyer of the Main Product.
- 1.17. **“First Article Inspection”** (hereinafter re-
- нической документации.
- 1.5. **«День»** означает календарный день.
- 1.6. **«Дерогация»** означает отклонение от Технической документации, применимое ко всем Первым Комплектам изделий и Комплектам изделий в рамках настоящего Договора.
- 1.7. **«Деталь»** означает материалы, части и детали, необходимые для производства Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий.
- 1.8. **«Дефект»** означает конструктивную недоработку (ошибку проектирования) или производственный дефект одного или нескольких Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий, Детали(-ей), вызывающий полную или частичную непригодность Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий для использования в соответствии с настоящим Договором, и/или значительное снижение качества Первого комплекта изделий и/или Комплекта изделий.
- 1.9. **«Договор»** означает настоящий договор поставки, заключенный между Заказчиком и Поставщиком.
- 1.10. **«Документ об управлении модификациями»** означает документ, на основании которого производится Модификация Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий.
- 1.11. **«Документация»** означает все документы, передаваемые Поставщиком Заказчику в рамках настоящего Договора.
- 1.12. **«Заказ»** обозначает заказ Первых комплектов изделий и/или Комплектов изделий, и/или Деталей Заказчиком согласно Приложению 1 к настоящему Договору.
- 1.13. **«Информация»** означает все документы, информацию и данные, переданные для целей исполнения настоящего Договора.
- 1.14. **«Модификация»** означает изменения и/или дополнения, внесенные в объем поставки или в Техническую документацию.
- 1.15. **«Комплект изделий»** означает комплект товарно-материальных ценностей как это определено в Приложение 2, технические характеристики которого соответствуют предоставленной Технической документации.
- 1.16. **«Конечный заказчик»** означает покупателя Основного изделия.
- 1.17. **«Контроль Первого Комплекта изделий»**

ferred to as “FAI”) shall mean the comprehensive documented set of measures for physical and functional inspection of the First KIT and/or KIT according to the SPQD Plan that is a part of the Technical Documentation and is aimed at ensuring that the prescribed production methods and processes enable the production of the First KIT complying with the requirements of the Technical Documentation and specifications, as well as of other applicable documents.

1.18. “**Confidential Information**” shall mean information of any kind, including without limitation business/trade secret, commercial and/or engineering information and data or know-how disclosed by the Parties during negotiations, and/or in connection with this Contract and/or carrying out thereof, irrespective of its storage medium, which: (i) is marked “Confidential” by the disclosing Party or which is – when disclosed orally or visually – identified as such prior to disclosure, or (ii) shall be reasonably deemed by the receiving Party as Confidential Information of the disclosing Party at the time of its disclosure. The Confidential Information shall also include any of its storage media and copies or extracts from the latter.

1.19. “**Reliability**” shall mean the ability of the First KIT and/or KIT and/or Components to meet reliability requirements specified in the Technical Documentation plus revision.

1.20. “**Supply Scope**” shall mean the quantity of the First KITs and/or KITs and/or Components to be supplied.

1.21. “**Site**” shall mean the Customer’s warehouse located at: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

1.22. “**Main Product**” shall mean a _____ as defined in the Technical Documentation

1.23. “**First KIT**” shall mean the first fifteen (15) KITs according the specification listed in Appendix 3.

1.24. “**Time Schedule**” means the timeline for carrying out the Contractor’s obligations to timely develop production and deliver the First KITs and/or KITs under the Order(s) issued by the Customer to the Contractor.

1.25. “**Pre-production Stage**” shall mean the production preparation stage which precedes the serial

(далее – «КПК») означает полный документально подтвержденный комплекс мер по физическому и функциональному контролю Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий согласно СПКД Плану, являющемуся частью Технической документации, целью которого является обеспечение производства за счет применения установленных производственных методов и процессов контроля Первого Комплекта изделий, удовлетворяющего требованиям Технической документации.

1.18. «**Конфиденциальная информация**» означает информацию любого вида, включая, но, не ограничиваясь, производственную тайну, коммерческую и/или техническую информацию и данные, или ноу-хау, переданные Сторонами на переговорах, в связи с настоящим Договором и/или исполнением настоящего Договора, независимо от ее носителя, которая: (i) помечена как «Конфиденциальная» передающей Стороной, или которая – при передаче её в устной или визуальной форме – определена в качестве таковой до момента разглашения, или (ii) с достаточными основаниями рассматривается на момент ее передачи получающей Стороной в качестве Конфиденциальной информации передающей Стороны. Конфиденциальная информация должна также включать в себя любые её носители и их копии, а также выписки из последних.

1.19. «**Надежность**» означает способность Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий соответствовать требованиям надежности, указанным в Технической документации и ее обновлениям в ревизии.

1.20. «**Объем поставки**» означает количество поставляемых Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий, и/или Деталей.

1.21. «**Объект**» означает склад Заказчика, находящийся _____ по _____ адресу: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

1.22. «**Основное изделие**» означает _____, как это определено в Технической документации.

1.23. «**Первый Комплект изделий**» означает первые 15 (пятнадцать) Комплектов изделий в комплектации, указанной в Приложении 3.

1.24. «**План-график**» означает график выполнения обязательств Поставщика по своевременной подготовке производства и поставке Первых Комплектов изделий и Комплектов изделий согласно Заказу(-ам), направленному(-ым) Поставщику Заказчиком.

1.25. «**Подготовительная стадия**» означает стадию подготовки производства, предшествующую

production stage.

1.26. **“Serial Defect”** means the same Defect of the First KITs and/or KITs or Components delivered by the Contractor to the Customer under an Order that have been registered at least three (3) times, over a continuous period of six (6) consecutive months starting from the Delivery of the first First KIT to the Customer and until three (3) years after the Delivery Date of the last KIT.

1.27. **“List of Component Contractors”** shall mean a list of Contractors for the Components authorized by the Customer.

1.28. **“Dispute”** shall mean any claim, dispute or controversy arising out of or in connection with this Contract, including disputes concerning entry into, legal validity, termination, invalidity/voidness, violation, breach or non-fulfillment hereof.

1.29. **“Technical Documentation”** shall mean all the documents transferred by the Customer to the Contractor for the production of First KIT(s) and/or KIT(s), and/or Components including the design documents, production and treatment instructions, specification and quality documents, according to the Appendix 4 hereof.

1.30. **“The Four-Months Production Plan”** shall mean the First KITs and/or KITs production plan for the respective production month, broken down by weeks.

Clause 2. Subject Matter of the Contract

2.1. The Contractor shall manufacture the First KITs and KITs in accordance with the Technical Documentation and to supply to the Customer the First KITs and/or KITs in the quantity stated by the Customer in a respective Order, and the Customer shall transfer to the Contractor the Technical Documentation shall accept and pay for the First KITs and KITs at the price specified in Appendix 2 and 3 to this Contract accordingly and under the terms and conditions set out in this Contract.

2.2. The First KITs and/or KITs supply scope and/or Components shall be defined under the Order from the Customer received by the Contractor.

Clause 3. Pre-production Stage

запуску серийного производства.

1.26. **«Серийный дефект»** означает Дефект Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий или Деталей, поставленных Поставщиком Заказчику согласно Заказу, выявленный не менее трех (3) раз в течение непрерывных шести (6) месяцев, начиная с поставки первого из Первых Комплектов изделий Заказчику и до истечения трех (3) лет с Даты поставки последнего Комплекта изделий.

1.27. **«Список поставщиков деталей»** означает список аттестованных Заказчиком поставщиков Деталей.

1.28. **«Спор»** означает любую претензию, спор или разногласия, возникающие на основании настоящего Договора либо в связи с ним, включая споры, касающиеся заключения, юридической силы, прекращения, недействительности, нарушения или неисполнения настоящего Договора.

1.29. **«Техническая документация»** означает всю документацию, передаваемую Заказчиком Поставщику для производства Первого(-ых) Комплекта(-ов) изделий и/или Комплекта(-ов) изделий и/или Деталей, включающую конструкторскую документацию, инструкции по производству и обработке, спецификацию, документацию по качеству, в соответствии с Приложением 4 к настоящему Договору.

1.30. **«Четырехмесячный производственный план»** означает план производства Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий на соответствующие производственные месяцы с разбивкой по неделям.

Статья 2. Предмет Договора

2.1. Поставщик обязан изготовить Первые Комплекты изделий и Комплекты изделий в соответствии с Технической документацией и передать Заказчику количество Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий, указанное Заказчиком в соответствующем Заказе, а Заказчик обязан передать Поставщику Техническую документацию, принять и оплатить Первые Комплекты и Комплекты изделий по цене, указанной в Приложениях 2 и 3 соответственно к Договору на условиях, указанных в настоящем Договоре.

2.2. Объем поставки Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий и/или Деталей определяется соответствующим Заказом, полученным Поставщиком от Заказчика.

Статья 3. Подготовительная стадия

3.1. For the purposes of enabling serial production of the First KITs and KITs, the Customer and the Contractor, shall implement the Pre-production Stage in accordance with this Clause.

3.2. The Pre-production Stages shall be carried out according to the Time Schedule provided by Appendix 5 hereto).

3.3. The Customer shall transfer the Technical Documentation to the Contractor before the start of the Pre-production Stage.

3.4. The Contractor shall grant to the Customer's technical team access to the production sites and facilities of the former for training of the staff and experts under the Pre-production Stage scope.

3.5. The Contractor shall purchase Components, tools and equipment and shall install implements at its production facilities as necessary in order to perform its obligations as the Contractor hereunder.

3.6. The Customer may issue to the Contractor a List of Component Contractors, and the Contractor shall purchase Components for manufacturing of the First KITs and KITs hereunder from recommended Component Contractors.

3.7. The Contractor shall provide to the Customer all copies of certificates or declaration of conformity of Components which are the subject to mandatory confirmation in Russian Federation.

3.8. Before the end of the Pre-production Stage, the Contractor shall implement at its production facilities the quality management system, and shall gain a quality certification from certified by a third party according to the ISO 9001 requirements. The existing QMS (Quality Management System) should be improved according to the IRIS (Version 2) standards (International Railway Industrial Standards).

Clause 4. First KITs and KITs production

4.1. For the purposes of production of the First KITs and KITs, the Customer shall issue to the Contractor the Yearly Production Plan not later than 60 (sixty) days before the beginning of a corresponding calendar year.

4.2. Not later than two (2) month before the

3.1. В целях обеспечения серийного производства Первых Комплектов изделий и Комплектов изделий Заказчик и Поставщик, обязаны реализовать комплекс мер в рамках Подготовительной стадии в соответствии с настоящей статьей.

3.2. Подготовительная стадия, осуществляется согласно Плану-графику, указанному в Приложении 5 к настоящему Договору).

3.3. До начала Подготовительной стадии Заказчик передает Поставщику Техническую документацию.

3.4. Поставщик обязан предоставить техническим специалистам Заказчика доступ к производственным площадкам и производственным мощностям Поставщика в целях обучения персонала и специалистов в рамках Подготовительной стадии.

3.5. Поставщик обязан закупить Детали, инструменты, оборудование и произвести оснастку своего производства, необходимые для исполнения обязательств Поставщика по настоящему Договору.

3.6. Заказчик может направить Поставщику Список поставщиков деталей, при этом Поставщик обязан закупать Детали для производства Первых Комплектов изделий и Комплектов изделий в соответствии с настоящим Договором у рекомендованных поставщиков Деталей.

3.7. Поставщик обязан предоставить Заказчику по запросу все копии сертификатов или деклараций соответствия Деталей, в случае если Детали подлежат обязательному подтверждению соответствия в Российской Федерации.

3.8. До окончания Подготовительной стадии Поставщик обязан развернуть у себя на производстве систему управления качеством и быть сертифицированным третьей стороной по ISO 9001. Существующая система менеджмента качества должна совершенствоваться согласно нормам версии 2 Международного стандарта железнодорожной промышленности (IRIS).

Статья 4. Производство Первых комплектов изделий и Комплектов изделий

4.1. В целях производства Первых Комплектов изделий и Комплектов изделий Заказчик передает Поставщику Годовой производственный план не позднее 60 (шестидесяти) Дней до начала соответствующего календарного года.

4.2. Не позднее чем, за 2 (два) месяц до начала

beginning of the relevant production period, the Customer shall send to the Contractor the Four-Months Production Plan.

4.3. In case of any discrepancies between the Yearly Production Plan and the Four-Months Production Plan, the Four-Months Production Plan shall prevail. In case of discrepancies between the Order and the Four-Months Production Plan the new delivery time is to be agreed additionally.

4.4. The Contractor shall buy Components needed for the production of the First KITS and KITS to be manufactured during each calendar month not later than one month before the beginning of the production month.

4.5. Throughout the term of this Contract, the representatives of Customer shall have the right to audit the existing quality management system of the Contractor, as well as check whether the Contractor use for the production of the First KITS and/or KITS the last amended and actual Technical Documentation.

4.6. If the quality of production process is unsatisfactory and/or ISO 9001 for the quality of delivered First KITS and/or KITS fail to be achieved, the Contractor shall at its own cost bring about an additional complex of quality control measures for each shift, with independent technical controllers to carry out the 100% check of the First KITS and/or KITS for inappropriate (and/or essential) characteristics, for a period of no less than 6 (six) months. Otherwise the Customer shall have the right to bring in a third party to carry out 100% check of the First KITS and/or KITS and of the quality process for each shift for a period of not less than six (6) months at the Contractor's site. All expenses incurred by a third party shall be covered by the Contractor. The decision not to use the additional quality control measures any more shall be made upon agreement with the Customer after reaching the agreed targets with respect to the production process quality standards within six (6) months prior to such decision.

4.7. The Customer shall have the right to claim from the Contractor the free reworking and submission of properly documented analysis of the origin of the cause of a Defect, as well as a plan of corrective actions preventing the subsequent production and delivery of defective the First KITS and/or KITS. The Contractor shall submit the analysis

соответствующего производственного месяца Заказчик обязан направить Поставщику Четырехмесячный производственный план.

4.3. В случае расхождений между Годовым и Четырехмесячным производственным планом преимущество имеет Четырехмесячный производственный план. В случае расхождения Заказа и Четырехмесячного плана новые сроки поставки согласовываются дополнительно.

4.4. Поставщик обязан закупать Детали, необходимые для производства Первых Комплектов изделий и Комплектов изделий в каждом календарном месяце не позднее, чем за один месяц до начала соответствующего производственного месяца.

4.5. В течение всего периода действия настоящего Договора представители Заказчика вправе проводить аудит существующей системы менеджмента качества Поставщика, а также проверку того, что Поставщик для производства Первых комплектов изделий и/или Комплектов изделий использует последнюю актуальную версию Технической документации.

4.6. В случае неудовлетворительного качества производственного процесса и/или недостижения показателей качества ISO 9001 по качеству Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий, Поставщик обязан за свой счет обеспечить каждую рабочую смену дополнительным комплексом мер контроля с привлечением независимых контролеров технического контроля и осуществлять в полном объеме контроль Первых комплектов изделий и/или Комплектов изделий на производственной площадке Поставщика на наличие несоответствующих (и/или существенных) характеристик в течение не менее 6 (шести) месяцев. В случае если такой контроль не будет осуществлен, Заказчик вправе привлечь третьих лиц для проведения 100% контроля Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий и процесса обеспечения качества каждой смены в течение как минимум 6 (шести) месяцев на производственной площадке Поставщика. Все расходы третьих лиц несет Поставщик. Решение об отмене дополнительных мер контроля принимается по согласованию с Заказчиком при достижении согласованных показателей качества производственного процесса в течение предшествующих 6 (шести) месяцев.

4.7. Заказчик вправе требовать от Поставщика безвозмездного устранения причины возникновения Дефекта и направления документально подтвержденного соответствующего анализа, а также плана мероприятий по устранению Дефекта, предупреждающих дальнейшее производство и поставку некачественных Первых комплектов изделий и/или

and the plan of corrective actions by email or fax using the 8D Report form shown in Appendix 6 hereto within forty-eight (48) hours for steps 1-4, ten (10) Days for steps 4-5 and thirty (30) Days for steps 7-8 from the receipt of the respective claim by the Customer.

4.8. The Contractor shall take the quality assurance measures with its Component Contractors. The Contractor shall provide to the Customer all Components' certificates of conformity in accordance with the applicable Russian laws.

4.9. To ensure the quality of the First KITs and/or KIT production process, the Contractor shall apply the inspection of the First KITs and/or KITs for the conformity with the Customer's requirements.

4.10. The Contractor shall enable the performance of quality control of the First KITs and/or KITs in accordance with the First Article Inspection.

4.11. The Customer shall have the right to send its employees and/or representatives at any time in order to implement supervision of the production process and to carry out quality inspections of the First KITs and/or KITs at the Contractor's production facilities, and the Contractor shall provide the necessary assistance to the Customer's staff and/or representatives.

4.12. The Customer shall have the right to make Modifications to the Technical Documentation at any time. The Customer shall inform the Contractor about the Modifications no later than sixty (60) Days before they become applicable by the Contractor. The Modification procedure shall be as shown in Appendix 7 hereof.

4.13. If the Modification leads to the impossibility to use the Components previously acquired by the Contractor, the Contractor shall replace such Components at its own expense.

4.14. In case the Contractor concludes that when producing the First KITs and/or KITs some variations from the Technical Documentation are needed, which, however, wouldn't affect the quality of the First KITs and/or KITs in accordance with the Technical Documentation, the Contractor shall send a request for Derogation or Deviation to the Customer according to

Комплектов изделий. Поставщик обязан предоставить анализ и план мероприятий по устранению (причин) Дефекта по электронной почте или факсу по Форме 8D в соответствии с Приложением 6 к настоящему Договору, в течение 48 (сорока восьми) часов для стадий 1-4, в течение 10 (десяти) Дней для стадий 5-6 и в течение 30 (тридцати) Дней для стадий 7-8, с момента получения соответствующего требования Заказчика.

4.8. Поставщик обязан принимать все необходимые меры по обеспечению качества поставляемых Деталей. По запросу Заказчика Поставщик обязан предоставить ему сертификаты соответствия на Детали в соответствии с законодательством Российской Федерации.

4.9. В целях обеспечения качества процесса производства Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий Поставщик обязан осуществлять контроль соответствия Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий требованиям Заказчика.

4.10. Поставщик осуществляет проверку Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий в соответствии с Контролем Первого Комплекта изделий.

4.11. Заказчик вправе в любое время направлять своих сотрудников и/или представителей для осуществления контроля за процессом производства Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий и проведения экспертизы их качества на производственных мощностях Поставщика, при этом Поставщик обязан оказывать необходимое содействие сотрудникам и/или представителям Заказчика.

4.12. Заказчик вправе в любое время вносить Модификации в Техническую документацию. Заказчик обязан уведомлять Поставщика о произведенных Модификациях не позднее, чем за 60 (шестьдесят) Дней до даты начала их действия для Поставщика. Процесс внесения Модификаций предусмотрен в Приложении 7 к настоящему Договору.

4.13. Если в результате Модификаций Детали, ранее приобретенные Поставщиком, больше не могут использоваться, Поставщик должен произвести замену таких Деталей за свой счет.

4.14. В случае если Поставщик придет к выводу, что при производстве Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий необходимо какое-либо отклонение от Технической документации, которое, однако, не имеет негативного влияния на качество Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий в соответствии с Технической

the form, listed in the Appendix 8 to this Contract.

4.15. The Customer shall consider the request for Derogation or Deviation sent by the Contractor within fourteen (14) Days from the date of its receipt and has the right either to approve the variation from the Technical Documentation, required by the Contractor, or to disapprove the change.

4.16. The Contractor shall:

4.16.1. Produce the First KITs and/or KITs according to the Russian Federation standards and regulations during the term of the Contract.

4.16.2. produce the First KITs and/or KITs according to the Technical Documentation, and prepare documentation for the delivery of the First KITs and/or KITs;

4.16.3. Eliminate Defects, due to his responsibility, during the warranty period as defined in Clause 8 of this Contract.

4.16.4. at a Customer's request, coach the Customer's staff and/or staff of the Final Customer, regarding the handing of First KITs and/or KITs (assembly, operation, maintenance) at the Contractor's facilities without charging any additional payment.

Clause 5. Intellectual property rights

5.1. The Customer shall be and at any time shall remain the owner of the Technical Documentation. The transfer of the said documentation to the Contractor shall be deemed a transfer/disclosure of Confidential Information and confirmed by signing of an acceptance report.

5.2. The Contractor shall undertake not to use the Technical Documentation for the purposes not prescribed by this Contract, including for the production and sale of similar products to third parties.

5.3. In case of any Modification on the KIT, the Customer shall send to the Contractor a Modification Management Document as per Appendix 7 of this Contract.

документацией, Поставщик обязан направить Заказчику запрос на Дерогацию или Девиацию по форме, приведенной в Приложении 8 к настоящему Договору.

4.15. Заказчик обязан рассмотреть направленный Поставщиком запрос на Дерогацию или Девиацию в течение 14 (четырнадцати) Дней с момента его получения и вправе либо согласовать запрашиваемое Поставщиком отклонение от Технической документации, либо не согласовать указанное изменение.

4.16. Поставщик обязан:

4.16.1. осуществлять производство Первых Комплектов изделий и Комплектов изделий в соответствии с нормами и стандартами Российской Федерации в течение всего срока действия Договора.

4.16.2. осуществлять изготовление Первых Комплектов изделий и Комплектов изделий в соответствии с Технической документацией и подготовку Документации по поставкам Первых Комплектов изделий и Комплектов изделий;

4.16.3. устранять Дефекты, находящиеся в зоне его ответственности, в течение гарантийного срока, предусмотренного Статьей 8 настоящего Договора.

4.16.4. по требованию Заказчика осуществить инструктаж персонала Заказчика и/или персонала Конечного Заказчика по эксплуатации Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий (сборке, работе, обслуживанию) на предприятии Поставщика без взимания дополнительной платы.

Статья 5. Права интеллектуальной собственности

5.1. Заказчик обладает и в любое время сохраняет за собой право собственности на Техническую документацию. Передача указанной документации Поставщику считается передачей Конфиденциальной информации, которая подтверждается оформлением акта приема передачи.

5.2. Поставщик обязуется не использовать Техническую документацию для целей, не предусмотренных Договором, в том числе для производства и продажи аналогичной продукции третьим лицам.

5.3. В случае любых Модификаций Комплекта изделий Заказчик обязан направить Поставщику Документ об управлении модификациями согласно Приложению 7 к настоящему Договору.

5.4. The Contractor shall review the Modifications and calculate the impact of the said Modifications on the price of the First KITS and/or KITS, on the time for manufacturing the Components and their delivery conditions, and issue such calculation to the Customer not more than fifteen (15) Days from the date of receipt of a Modification Management Document by the Contractor. All calculations shall be provided accompanied with the costs breakdown.

5.5. Each Party guarantees to have all rights on intellectual property rights and all software needed for the performance of the present Contract and not contravene or infringe third parties rights. Each Party is able to provide on other Party's request any software license certificate.

Clause 6. Delivery

6.1. The Contractor shall deliver the KIT(s) at the Delivery Date and in the quantity specified in each particular Order. The Customer shall send a copy of the signed on its part Order to the Contractor according to the form provided in Appendix 1 to this Contract via email or fax with a simultaneous sending of two (2) signed originals of the Order in accordance with Clause 13.9. of this Contract not later than 30 (thirty) days before the Delivery Date specified in the Order. In case of any discrepancies between this Contract, the Yearly Production Plan, the Monthly Production Plan and the Order, the Order shall prevail. The Delivery Date is specified in the order in accordance with the Delivery Week, specified in the Four-Months Production Plan.

6.2. The Contractor shall send to the Customer a copy of an Order signed on its part via email or fax with a following sending of one (1) signed original of the Order in accordance with Clause 13.9. of this Contract within two (2) working days from its date of receipt of it from the Customer via email or fax. Signing of the Order by the Contractor means its full and unconditional acceptance. If the Customer does not receive the Order signed by the Contractor within the given periods of time, the Order shall be deemed as not accepted. Should the Contractor unduly refuses to sign the Order twice in succession; the Customer is entitled to terminate this Contract.

6.3. The early or extraordinary delivery of the First KITS and/or KITS shall be carried out only with the Customer's written consent that may be sent, without limitation, by email or fax with the original of the Order to later be sent in accordance with Clause 13.9. of this Contract.

5.4. Поставщик обязан рассмотреть Модификации, рассчитать воздействие указанных Модификаций на цену Первых Комплектов изделий и/или Комплекта изделий, время производства и условия поставки Деталей и предоставить такой расчет Заказчику в срок не позднее 15 (пятнадцати) Дней с даты получения Поставщиком Документа по Управлению модификациями. Все расчеты предоставляются с разбивкой затрат.

5.5. Каждая из сторон гарантирует, что её принадлежат все права на интеллектуальную собственность и все программное обеспечение, необходимые для исполнения настоящего Договора и такие права не нарушают прав третьих лиц. Каждая из Сторон должна быть способной предоставить другой Стороне по её требованию любые лицензионные сертификаты на программное обеспечение.

Статья 6. Поставка

6.1. Поставщик обязан поставить Комплекты изделий согласно Дате Поставки, и в количестве, указанным в каждом отдельно оформленном Заказе. Заказчик направляет Поставщику копию подписанного с его стороны Заказа по форме, указанной в Приложении 1 к настоящему Договору, по электронной почте или факсу с одновременным направлением 2 (двух) подписанных с его стороны оригиналов в соответствии с п. 13.9. настоящего Договора, не позднее 30 (тридцати) дней до Даты Поставки, указанной в Заказе. В Заказе определяется дата поставки изделий в соответствии с неделей поставки, определенной в Четырехмесячном плане.

6.2. Поставщик обязан направить Заказчику копию подписанного с его стороны Заказа по электронной почте или факсу с последующим направлением 1 (одного) оригинала, подписанного с его стороны, в соответствии с п. 13.9. настоящего Договора в течение 2 (двух) рабочих дней с момента получения Заказа от Заказчика по электронной почте или факсу. Подписание Заказа Поставщиком означает его полное и безусловное принятие. В случае, если Заказчик не получил Заказ, подписанный со стороны Поставщика, в указанные сроки, Заказ считается непринятым. В случае, если Поставщик необоснованно отказался от подписания Заказа 2 (два) раза подряд, Заказчик имеет право расторгнуть настоящий Договор.

6.3. Досрочная или внеочередная поставка Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий осуществляется только с письменного согласия Заказчика, которое может быть направлено, в том числе, по электронной почте или факсу с последующим направлением оригинала в

соответствии с п. 13.9. настоящего Договора.

6.4. First KITs and/or KITs shall be transferred to the Customer at the Site on the day stated in the Order.

The ownership for the First KITs and/or KITs and all risks associated therewith shall be transferred from the Contractor to the Customer at the Site after the signing of the waybill for the First KIT and/or KIT by the authorized representatives of the Parties.

6.5. The transportation of the First KITs and/or KITs from the Contractor's factory to the Site shall be arranged by the Contractor and shall be covered in the cost of the First KITs and/or KITs. The unloading of the First KITs and/or KITs and the loading of empty containers at the Site shall be carried out by the Customer's employees at the Customer's expense.

6.6. The delivered First KIT and/or KIT shall be accompanied by the following documents properly executed by the Contractor and not containing any errors:

- waybill of First KIT and/or KIT,
- consignment note on First KIT and/or KIT, (ТОРГ-12)
- copy of tax invoice of First KIT and/or KIT,
- copy of invoice of First KIT and/or KIT,
- Packing list (to the form in the Appendix 9 hereof).

The Contractor shall execute and issue the above documents at the time of shipping the First KIT and/or KIT.

The documents specified in this paragraph shall be issued by the Contractor to the Customer as original copies immediately upon delivery of the First KIT and/or KIT to the Site, unless otherwise agreed by the Parties in writing.

6.7. If it is revealed that the required quantity of the First KITs and/or KITs has not been delivered or that the KIT(s) is/are defective, the waybill shall be signed only with respect to the First KITs and/or KITs meeting the requirements set out in the Technical Documentation and in the Order in terms of quality and quantity, and the Parties shall document the aforesaid facts in the manner prescribed in this Contract.

6.8. The Customer shall accept First KIT and/or KIT at the Site in terms of the conformity of the quantity of

6.4. Передача Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий Заказчику осуществляется на Объекте в день, указанный в Заказе.

Право собственности на Первые Комплекты изделий и/или Комплекты изделий и все связанные с ним риски переходят от Поставщика к Заказчику на Объекте после подписания уполномоченными представителями Сторон товарно-транспортной накладной на Первый комплект изделий и/или Комплект изделий.

6.5. Транспортировка Первых комплектов изделий и/или Комплектов изделий с завода Поставщика до Объекта организуется Поставщиком и входит в стоимость Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий. Разгрузка Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий и погрузка порожних контейнеров на Объекте осуществляется персоналом Заказчика за счет Заказчика.

6.6. Поставляемый Первый Комплект изделий и/или Комплект изделий должен сопровождаться следующими должным образом составленными Поставщиком документами, не содержащими каких-либо ошибок:

- товарно-транспортная накладная на Первый комплект изделий и/или Комплект изделий,
- товарная накладная на Первый комплект изделий и/или Комплект изделий (ТОРГ-12),
- копия счет-фактуры на Первый Комплект изделий и/или Комплект изделий,
- копия счета на Первый Комплект изделий и/или Комплект изделий,
- упаковочный лист (по форме согласно Приложению 9 к настоящему Договору).

Поставщик оформляет вышеуказанные документы в момент отправки Первого комплекта изделий и/или Комплекта изделий.

Указанные в настоящем пункте документы должны предоставляться Поставщиком Покупателю в оригинале непосредственно в момент поставки Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий на Объект, если иное не согласовано Сторонами в письменной форме.

6.7. В случае обнаружения недопоставки Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий товарно-транспортная накладная подписывается только в отношении Первых комплектов изделий и/или Комплектов изделий, соответствующих требованиям Технической документации и Заказа по качеству и количеству, при этом Стороны фиксируют указанные факты в порядке, установленном в настоящем Договоре.

6.8. Заказчик принимает Первый Комплект изделий и/или Комплект изделий на Объекте по количеству

packages provided that the First KITS and/or KITS are accompanied with documents certifying the their quality, completeness and range, sign the waybills and check the integrity of the packing.

6.9. The Customer shall have the right to deny the acceptance of a First KIT and/or KIT that is transferred unaccompanied with documents specified in Paragraph 6.6. hereof, or of a First KIT and/or KIT contained in a damaged packing and/or in packing not meeting the terms of the Contract.

6.10. In the event that the Customer reveals the non-conformity of a First KIT and/or KIT versus the product range or the quantity of packages stated in the consignment note, or reveals that the container or packing are damaged while the acceptance, it shall be obliged to make a written comment on the (fact of) the non-conformity in the accompanying documents for the First KIT and/or KIT, in which case the Customer shall have the right to accept and pay for only the actually delivered quantity of the First KITS and/or KITS and to claim for the Contractor to immediately deliver at the Contractor's cost the quantity of the First KITS and/or KITS that have not been delivered as required within the period defined by the Customer.

6.11. In the event of revealing that a quantity of First KITS and/or KITS was delivered in excess of the required quantity, the Customer shall have the right to accept and to pay for the First KIT and/or KIT delivered in excess of the required quantity or to reject acceptance of such First KITS and/or KITS.

If the Customer agrees to accept First KITS and/or KITS delivered in excess of the required quantity, the Contractor shall correct the accompanying documents defined in the Paragraph 6.6. hereof within two (2) business days and send them to the Customer.

6.12. The check in terms of quality and completeness of the First KITS and/or KITS that were packed when delivered shall be carried out at the Site. If the non-conformity of the delivered First KITS and/or KITS in terms of quality, quantity and/or range versus the quality, quantity and/or range shown in/on the Technical Documentation, Order, labels and the accompanying documents, or in the event of shortage of packed KITS within a package, the Customer shall complete a Defect Report in writing according to the Appendix 10 hereof.

6.13. Defect report shall be signed on behalf of the Customer by a commission consisted of three (3) Cus-

упаковочных мест при условии наличия документов, удостоверяющих качество, комплектность и ассортимент Первых комплектов изделий и/или Комплектов изделий и подписывает товарно-транспортные накладные, а также проверяет целостность упаковки.

6.9. Заказчик вправе отказаться от принятия Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий, передаваемого без документов, указанных в пункте 6.6. настоящего Договора, или в поврежденной и/или не соответствующей условиям Договора упаковке.

6.10. В случае если Заказчик обнаружил несоответствие Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий ассортименту или количеству мест в товарной накладной, выявил повреждения тары и упаковки в момент приёмки, он обязан сделать письменную отметку о несоответствии в документах, сопровождающих Первый Комплект изделий и/или Комплект изделий. В этом случае Заказчик вправе принять и оплатить только фактическое количество поставленных Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий, а также требовать от Поставщика незамедлительной поставки недопоставленных Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий за счет Поставщика в срок, установленный Заказчиком.

6.11. В случае обнаружения излишне поставленных Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий, Заказчик вправе принять и оплатить излишне поставленный Первый Комплект изделий и/или Комплект изделий, или отказаться от приемки таких Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий.

В случае согласия Заказчика принять излишне поставленные Первые комплекты изделий и/или Комплекты изделий, Поставщик обязан в течение 2 (двух) рабочих дней внести исправления в сопроводительные документы согласно пункту 6.6. настоящего Договора и отправить их Заказчику.

6.12. Проверка качества и комплектности Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий, поступивших в упаковке, производится на Объекте. При выявлении несоответствия качества, количества и ассортимента поставленных Первых комплектов изделий и/или Комплектов изделий Технической документации, Заказу, маркировке, товарно-сопроводительным документам, а также в случаях внутритарной недостачи Заказчик оформляет Акт рекламации в письменном виде по форме в соответствии с Приложением 10 к настоящему Договору.

6.13. Со стороны Заказчика Акт рекламации должен быть подписан комиссией, состоящей из 3 (трех) сотрудников Заказчика. После подписания соответ-

customer's employees. After signing the respective Report by all members of commission, the Customer shall promptly send to the Contractor a copy of the signed Report via email or fax with a simultaneous sending of two (2) signed originals of the Defect Report in accordance with Clause 13.9. of this Contract.

6.14. If the Contractor agrees with the Defect report, the Contractor shall sign both originals of the Defect Report on its part and send a scan copy of it to the Customer via email or fax with a following sending of one (1) signed original of the Order in accordance with Clause 13.9. of this Contract within 3 (three) working days from its date of receipt of it from the Customer via email or fax.

6.15. If the Contractor does not agree with the Defect report, the Contractor shall inform the Customer hereof together with the indication of refusal reasons within terms and according to the procedure specified in Paragraph 6.14. of this Contract as well as to send its representative to the Site in order to inspect the rejected First KIT and/or KIT. The Contractor's representative shall arrive to the Customer's Site within 3 (three) business days from the refusal date sent to the Customer via email or fax in order to settle disagreements and to reach a common solution.

6.16. If the Contractor fails to comply with the terms and conditions set out in Paragraphs 6.14. and 6.15. hereof, the Contractor shall be deemed to have agreed with the notice and the Customer shall be entitled to return the rejected First KIT and/or KIT to the Contractor and to pay only for the First KITs and/or KITs actually accepted in terms of quantity and quality.

6.17. All expenses incurred by the Customer through the Contractor's fault, associated with the return of excessive delivered First KITs and/or KITs not meeting the requirements of the Contract and the Order, including, but not limited to, the payment for services of the expert of trade expertise bureau, transport company, involuntary storage of inappropriate First KITs and/or KITs shall be compensated by the Contractor in full during thirty (30) Days after issuing a claim by the Customer and/or sending a Defect Report. The Customer shall documentarily confirm the said costs.

6.18. If the non-conformity of the First KIT and/or KIT with the Technical Documentation affects further sorting or repair or replacement of the First KIT and/or KIT installed as part of the Main Product, the damage or downtime of the Customer's First KIT and/or KIT or damage to a Main Product due to the installation of defective First KIT and/or KIT as part

of the respective Act by all members of commission, the Customer shall promptly send to the Contractor a copy of the signed Report via email or fax with a simultaneous sending of two (2) signed originals of the Defect Report in accordance with Clause 13.9. of this Contract.

6.14. В случае согласия Поставщика с Актом рекламации Поставщик обязан подписать оба экземпляра Акта и направить Заказчику копию подписанного с его стороны Акта по электронной почте или факсу с последующим направлением 1 (одного) оригинала, подписанного с его стороны, в соответствии с п. 13.9. настоящего Договора в течение 3 (трех) рабочих дней с момента получения Акта от Заказчика по электронной почте или факсу.

6.15. В случае несогласия Поставщика с Актом рекламации, Поставщик обязан сообщить об этом Заказчику с указанием причин несогласия в сроки и порядке, указанные в п. 6.14. настоящего Договора, и направить своего представителя на Объект для инспектирования забракованного Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий, который должен прибыть к Заказчику в течение 3 (трех) рабочих дней с даты направления Заказчику отказа по электронной почте или факсу для урегулирования разногласий и принятия единого решения.

6.16. В случае если Поставщик не выполнит условия п. 6.14. и 6.15. настоящего Договора, считается, что Поставщик согласен с Актом рекламации, при этом Заказчик вправе вернуть забракованный Первый Комплект изделий и/или Комплект изделий Поставщику и оплатить только фактически принятые по количеству и качеству Первые Комплекты изделий и/или Комплекты изделий.

6.17. Все затраты Заказчика, возникшие по вине Поставщика, связанные с возвратом излишне поставленных или несоответствующих требованиям Договора и Заказа Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий, включая, но не ограничиваясь этим, оплату услуг эксперта бюро товарных экспертиз, транспортной компании, вынужденного хранения несоответствующих Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий, возмещаются Поставщиком в полном объеме в течение 30 (тридцати) Дней после выставления претензии и/или направления Акта рекламации Заказчиком. Заказчик должен подтвердить указанные затраты документально.

6.18. Если несоответствие Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий Технической документации вызвало необходимость сортировки или ремонта Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий, замены установленного на Основное изделие Первого комплекта изделий и/или Комплекта изделий, повреждение или простой Пер-

thereof, the Contractor shall compensate the Customer fully for the documented damage caused within thirty (30) Days after sending a Defect Report by the Customer.

6.19. At the latest, within three (3) months from the Delivery of the first from the First KITs, the Contractor shall provide the Customer with the operating and maintenance documentation related to the First KITs and KITs. The operating and maintenance documentation shall be updated by the Contractor until the end of the production of the KITs. All the relevant costs shall be considered as included in the price of the First KITs and KITs.

6.20. The Contractor shall be obliged to:

6.20.1. deliver a/the First KIT(s) and/or KIT(s) unencumbered by third-party rights;

6.20.2. deliver the First KITs and/or KITs after checking and testing in a tested condition ready for installation and fully operational in accordance with the requirements of respective specifications.

6.21. The Customer shall be obliged to:

6.21.1. accept the First KIT(s) and/or KIT(s) delivered by the Contractor in accordance with the acceptance procedure set forth herein;

6.21.2. make all payments under this Contract in a timely manner.

Clause 7. Price, payment terms

7.1. The total amount of this Contract shall be XXXXXXXXXX Rubles XX Kopecks (XXXXXXX Rubles), excluding VAT.

7.2. The price of the First KIT and the KIT to be delivered to the Customer shall be charged in Russian rubles and shall be defined in Appendixes 2 and 3 to this Contract.

7.3. The Parties agree that the price of KIT may be reviewed if mutually agreed by the Parties after 1 (one) year from the date of delivery of first KIT.

вого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий Заказчика, или повреждение Основного изделия вследствие установки на него некачественного Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий, Поставщик возмещает Заказчику причиненный ущерб, подтвержденный документально, в полном объеме в течение 30 (тридцати) Дней после направления Акта рекламации Заказчиком.

6.19. Не позднее 3 (трех) месяцев с поставки первого из Первых комплектов изделий, Поставщик обязан предоставить Заказчику документацию по обслуживанию и ремонту Первых Комплектов изделий и Комплектов изделий. Документация по обслуживанию и ремонту Комплектов изделий должна обновляться Поставщиком вплоть до окончания производства Комплектов изделий. Все связанные с этим расходы считаются включенными в стоимость Первых Комплектов изделий и Комплектов изделий.

6.20. Поставщик обязан:

6.20.1. осуществлять поставку Первого(-ых) Комплекта(-ов) изделий и/или Комплекта(-ов) изделий, необремененных правами третьих лиц;

6.20.2. поставлять Первые Комплекты изделий и/или Комплекты изделий в проверенном состоянии, готовом к установке и полностью функционирующими в соответствии с требованиями соответствующих спецификаций.

6.21. Заказчик обязан:

6.21.1. осуществлять приемку Первого(-ых) Комплекта(-ов) изделий и/или Комплекта(-ов) изделий, поставленных Поставщиком, в соответствии с правилами приемки, предусмотренными настоящим Договором;

6.21.2. осуществлять своевременно все платежи по настоящему Договору.

Статья 7. Цена, порядок расчетов

7.1. Общая стоимость Договора составляет XXXXXX рублей (XXXXXXX), не включая НДС.

7.2. Цена Первого Комплекта изделий и Комплекта изделий, поставляемого Заказчику, устанавливается в рублях и определяется в Приложениях 2 и 3 к настоящему Договору.

7.3. Стороны договорились о том, что цена Комплекта изделий, может быть пересмотрена по взаимному согласию Сторон по истечении 1 (одного) года с даты поставки первого Комплекта изделий.

7.4. The cost of packaging and delivery of a First KIT and/or KIT shall be covered in the price of the First KIT and/or KIT accordingly.

7.5. The new price for a KIT shall be defined by signing the new version of Appendix 2 by the Parties.

7.6. Invoices shall be issued by the Contractor simultaneously with the shipment of the First KITs and/or KITs, and shall be promptly sent to the Customer via express delivery service, and the scanned copies of signed invoices shall be e-mailed to the Customer; copies of the invoices shall be also handed over personally to the carrier or to the authorized persons acting on behalf of the Contractor. In no event shall the invoices accompany the cargo (First KITs and/or KITs).

7.7. The Customer shall pay for the First KITs and/or KITs delivered by transferring the payment in Rubles within thirty (30) Days after receiving of the First KITs and/or KITs by Customer and all accompanying documents regarding the delivery as listed in Paragraph 6.6 hereof.

7.8. The payment date shall be the date of debiting the money from the Customer's current account.

7.9. In the event of late payment for the delivered First KITs and/or KIT, the Contractor shall have the right to claim from the Customer the payment of a fine in the amount of 0.1% of the amount due for each day overdue, but not more than 5% of the total amount of the overdue payment.

7.10. Should the Contractor fail to deliver the first ten (10) First KITs within the specified term, the Customer shall have the right to claim from the Contractor the payment of a penalty (fine) in the amount of 0.5% of the amount of the Order for each calendar day overdue, but not more than 15% of the said amount.

7.11. Should the Contractor fail to deliver the following after ten (10) First KITs (including KITs) within the specified term, the Customer shall have the right to claim from the Contractor the payment of a penalty (fine) in the amount of 0.5% of the amount of the Order for each calendar day overdue, but not more than 20% of the said amount.

7.12. Should the Contractor fail to deliver the Components within the specified term, the Customer shall have the right to claim from the Contractor the payment of a penalty (fine) in the amount of 0.5% of the amount of the Order for each calendar day overdue,

7.4. Стоимость упаковки и доставки Первого комплекта изделий и/или Комплекта изделий на Объект входит в стоимость Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий соответственно.

7.5. Новая цена на Комплект изделий устанавливается путем подписания Сторонами Приложения 2 в новой редакции.

7.6. Счета выставляются Поставщиком одновременно с отгрузкой Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий и незамедлительно отправляются Заказчику посредством курьерской службы, а отсканированные копии подписанных счетов направляются Заказчику по электронной почте; копии также передаются лично в руки перевозчику или уполномоченному лицу, действующему от имени Поставщика. Ни при каких условиях счета не должны быть приложены к грузу (Первым комплектам изделий и/или Комплектам изделий).

7.7. Оплату за поставленные Первые комплекты изделий и/или Комплекты изделий Заказчик производит банковским переводом в рублях в течение 30 (тридцати) Дней с момента передачи Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий Заказчику и всех сопроводительных документов по поставке, перечисленных в п. 6.6 настоящего Договора.

7.8. Днем оплаты считается день списания денежных средств с расчетного счета Заказчика.

7.9. При просрочке платежа за поставленные Первые комплекты изделий и/или Комплекты изделий, Поставщик вправе потребовать от Заказчика уплаты пени в размере 0,1% от суммы, подлежащей оплате, за каждый день просрочки, но не более 5% от общей суммы не уплаченного в срок платежа.

7.10. В случае нарушения Поставщиком сроков поставки первых 10 (десяти) Первых Комплектов изделий, Заказчик вправе требовать от Поставщика уплаты неустойки (пени) в размере 0,5% от суммы Заказа за каждый календарный день просрочки, но не более 15% от указанной суммы.

7.11. В случае нарушения Поставщиком сроков поставки последующих за первыми 10 (десятью) Первыми Комплектами изделий (включая Комплекты изделий), Заказчик вправе требовать от Поставщика уплаты неустойки (пени) в размере 0,5% от суммы Заказа за каждый календарный день просрочки, но не более 20% от указанной суммы.

7.12. В случае нарушения Поставщиком сроков поставки Деталей, Заказчик вправе требовать от Поставщика уплаты неустойки (пени) в размере 0,5% от суммы Заказа за каждый календарный день просрочки, но не более 10% от указанной суммы.

but not more than 10% of the said amount.

7.13. Should the Contractor fail to provide the Documentation within the specified term, the Customer shall have the right to claim from the Contractor the payment of a penalty (fine) in the amount of 0.1% of the price of the Order for the relevant First KITs and/or KITs and/or Components for each calendar day overdue, but not more than 10% of the said amount.

7.14. The Contractor's obligation to deliver First KITs and/or KITs in accordance to the Time Schedule and to the performance indicators is an essential condition of this Contract without which the Customer would not enter into the Contract.

7.15. In addition to the penalties (fines), claimed by the Customer from the Contractor, the Customer shall be entitled to claim the Contractor to indemnify the real damage, documented, caused to the Customer in full.

7.16. In the event the weight of the First KIT and/or KIT exceeds the levels set out in the Technical Documentation, the Customer may, at its own option:

7.16.1. reject the First KIT and/or KIT at the Contractor's expense in case it's technically not possible to remedy the Defect or in case it's not possible to compensate this excess weight;

7.16.2. For an excess weight of one percent (1 %) to eight percent (8%) compared to the reference values, the price of the First KIT and/or KIT shall be reduced by two percent (2%).

7.16.3. In case of excess weight is greater than eight percent (8%) compared to the reference values, the price of the First KIT and/or KIT shall be reduced by five percent (5%).

7.16.4. In case of the excess weight is greater than ten percent (10%) compared to the reference values, the Customer shall have the right to terminate this Contract.

7.17. The penalty (fine) in case if the agreed Availability and/or Reliability is not achieved shall be calculated in accordance with the following formula:

Penalty = n x penalty base, where

$n = N - Nr$ and

N = commitment of the Contractor in terms of number of failure per million of kilometers multiplied by real hours of use

7.13. В случае нарушения Поставщиком сроков предоставления Документации, Заказчик вправе требовать от Поставщика уплаты неустойки (пени) в размере 0,1% от стоимости Заказа на соответствующие Первые Комплекты изделий, Комплекты изделий и/или Детали за каждый календарный день просрочки, но не более 10% от указанной суммы.

7.14. Обязательства Поставщика по поставке Первых комплектов изделий и Комплектов изделий в соответствии с Планом и показателями эффективности являются существенными условиями настоящего Договора, без которых Заказчик не заключил бы настоящий Договор с Поставщиком.

7.15. В дополнение к неустойкам (пени), взысканным Заказчиком с Поставщика, Заказчик имеет право требовать от Поставщика возмещения причиненного ему реального ущерба, подтвержденного документально, в полном объеме.

7.16. В случае, если вес Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий превышает уровень, установленный в Технической документации, Заказчик вправе по своему усмотрению:

7.16.1. отказаться от принятия такого Первого комплекта изделий и/или Комплекта изделий с отнесением расходов на Поставщика, если невозможно устранить данный дефект или компенсировать превышение веса представляется технически невозможным;

7.16.2. В случае превышения веса от 1 (одного) до 8 (восьми) процентов от предписанного веса, стоимость Первого комплекта изделий и/или Комплекта изделий уменьшается на 2 (два) процента;

7.16.3. В случае превышения веса более чем на 8 (восемь) процентов от предписанного веса, стоимость Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий уменьшается на 5 (пять) процентов;

7.16.4. В случае превышения веса составляет более 10 (десяти) процентов от предписанного веса, Заказчик вправе расторгнуть настоящий Договор.

7.17. Расчет размера неустойки (штрафа) в случае недостижения согласованного уровня Готовности и Надежности производится по следующей формуле:

Размер неустойки (штрафа) = n x базу неустойки (штрафа), где

$n = N - Nr$ и

N = утверждение Поставщика о предполагаемом количестве отказов на миллион кило-

Nr - number of real failures.

The penalty base depends on the type of failure detailed in Appendix 11:

- failure type A, the penalty base (Pa) applicable is four hundred thousand (400,000) Rubles
- for failure type B, the penalty base (Pb) applicable is one hundred twelve thousand (112,000) Rubles
- for failure type C, the penalty base (Pc) applicable is twelve thousand (12,000) Rubles.

The parties have agreed that the base for calculating the penalty (Pc) of this Treaty will apply only failure type C.

The penalties of the relevant Order shall be applied as from the fourth (4th) month after the relevant _____ is placed into commercial operation, to enable the Contractor to meet the Reliability and the Availability progressively.

The penalties shall apply each time the Reliability and Availability objectives are not fulfilled or not fulfilled any more during the consecutive three (3) months period. The penalties shall not apply in the event of improper maintenance of the First KIT and/or KIT by the Customer.

7.18. In case the frequency and/or the replacement time of the First KIT and/or KIT would not be compliant with the time period agreed by the Parties and specified in the Technical Documentation and/or Documentation, the Contractor shall pay twelve thousand (12,000) Rubles per replacement exceeding the agreed level. The payment of this penalty shall not relieve the Contractor from its obligation to remedy the Defect.

7.19. The total amount of the penalties (fine) to be paid by each Party shall not exceed ten percent (10%) of the total amount of this Contract.

7.20. In case of a Defect, observed on the First KIT and/or KIT delivered, or providing a request for Derogation or Deviation - an administrative charge of twelve thousand (12,000) Rubles shall be applied for each Defect and/or request correspondingly.

Clause 8. Warranty

8.1. The Contractor shall provide a quality warranty for the supplied First KIT(s) and/or KIT(s) for the period beginning at the Delivery Date and ending after twenty four (24) months from the date of commission-

метров, умноженный на часы реального использования.

Nr – количество реальных отказов.

База неустойки (штрафа) зависит от типа отказа, указанного в Приложении 11:

- для отказа типа А, база неустойки (Pa) составляет 400 000 (четыреста тысяч) рублей.
- для отказа типа В, база неустойки (Pb) составляет 112 000 (сто двенадцать тысяч) рублей.
- для отказа типа С, база неустойки (Pc) составляет 12 000 (двенадцать тысяч) рублей.

Стороны договорились, что для расчета базы неустойки (Pc) по данному Договору будет применяться только отказ типа С.

Неустойка (штраф) применяется к стоимости Заказа, начиная с 4-го (четвертого) месяца введения _____ в коммерческую эксплуатацию, чтобы в это время позволить Поставщику достичь согласованного уровня Готовности и Надежности.

Неустойка (штраф) применяется в случае если в согласованные уровни Готовности и Надежности не были достигнуты течение 3 (трех) следующих друг за другом месяцев. В случае некорректного обслуживания Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий Заказчиком неустойка (штраф) не начисляется.

7.18. В случае, если частота необходимости замены или время замены Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий не будет соответствовать срокам, согласованным Сторонами в Технической документации и/или Документации, Поставщик обязан выплатить Заказчику 12 000 (двенадцать тысяч) рублей в случае каждой замены, превышающей согласованное количество. Уплата указанной суммы не освобождает поставщика от обязанности устранить указанный Дефект.

7.19. Общая сумма неустоек (пени), подлежащих оплате каждой из Сторон, не должна превышать 10 (десять) % общей стоимости настоящего Договора.

7.20. В случае Дефекта, обнаруженного на поставленном Первом Комплекте изделий и/или Комплекте изделий, или оформления запроса на Дерогацию или Девиацию – взимается штраф в размере 12000 (двенадцати тысяч) рублей за каждый Дефект и/или запрос соответственно.

Статья 8. Гарантийный срок

8.1. Поставщик обязан предоставить гарантию качества относительно поставленного Первого Комплекта(-ов) изделий и/или Комплекта(-ов) изделий на срок, начинающийся с наступления

ing of the Main Product incorporating respective First KIT(s) and/or KITs are used. The warranty period may not be longer than thirty six (36) months from the Delivery Date of the First KIT(s) and/or KIT(s), unless extended by mutual agreement of the Parties. The Customer shall notify the Contractor of the date of commissioning of each Main Product. Claims regarding the Defects of the First KIT and/or KIT may only be issued to the Contractor by the Customer during the warranty period according to the procedure established under this Clause.

Даты поставки и оканчивающийся по истечении 24 (двадцати четырех) месяцев с наступления даты ввода в эксплуатацию Основного изделия, в котором используются соответствующие Первые Комплекты изделий и/или Комплекты изделий. Гарантийный срок не может длиться более 36 (тридцати шести) месяцев с Даты поставки соответствующего Первого(-ых) Комплекта(-ов) изделий и/или Комплекта(-ов) изделий, за исключением случаев его продления по взаимному согласию Сторон. Заказчик обязан уведомить Поставщика о дате ввода в эксплуатацию каждого Основного изделия. Претензии относительно Дефектов Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий могут быть предъявлены Заказчиком Поставщику только в течение гарантийного срока, в соответствии с порядком, установленным настоящей статьёй.

8.2. The special warranty period for Serial Defects shall be forty two (42) months from the date of commissioning of each Main Product incorporating respective First KIT(s) and/or KIT(s), but not more than forty eight (48) months from the Delivery Date.

8.2. Специальный гарантийный срок в случае Серийных дефектов составляет 42 (сорок два) месяца с даты ввода в эксплуатацию каждого Основного изделия, в котором используется(-ются) соответствующий(-е) Первый(-е) Комплект(-ы) изделий и/или Комплект(-ы) изделий, но не более 48 (сорок восемь) месяцев с Даты поставки.

8.3. Should a Defect be revealed, the warranty period for the First KIT and/or KIT shall be automatically suspended and later renewed following the procedure below:

8.3. При обнаружении Дефекта, гарантийный срок на Первый Комплект изделий и/или Комплект изделий должен быть автоматически приостановлен и возобновлен в следующем порядке:

- if the Customer shall issue a Defect Report before the expiry of the respective warranty period, the Customer shall reserve the right to issue a claim in connection with the said Defect, even if the elimination of the Defect shall be carried out after the expiry of the warranty period;

- если Заказчик направит Акт рекламации до истечения соответствующего гарантийного срока, то Заказчик оставляет за собой право предъявить претензию относительно указанного Дефекта, даже если устранение Дефекта имеет место по истечении гарантийного срока;

- for the First KIT and/or KIT that has been replaced, the warranty period shall be renewed from the replacement of such defective First KIT and/or KIT;

- относительно Первого комплекта изделий и/или Комплекта изделий, который подвергся замене, гарантийный срок должен начаться заново с момента замены такого дефектного Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий;

- the warranty period for the First KIT and/or KIT having a Defect shall be extended for twenty four (24) months for each such First KIT and/or KIT from the date of the elimination of the Defect;

- гарантийный срок на Первый Комплект изделий и/или Комплект изделий с Дефектом должен быть увеличен на 24 (двадцать четыре) месяца на каждый такой Первый Комплект изделий и/или Комплект изделий с момента даты устранения Дефекта;

- the warranty period for the First KIT and/or KIT repaired or replaced by the Contractor to substitute a defective one may not exceed twenty four (24) months from the date of expiry of the initial warranty period for the respective First KIT and/or KIT.

- гарантийный срок на Первый Комплект изделий и/или Комплект изделий, отремонтированный или замененный Поставщиком взамен дефектного, не может превышать 24 (двадцати четырех) месяцев с момента истечения первоначального гарантийного срока на соответствующий Первый Комплект изделий и/или Комплект изделий.

8.4. In the event that Defects are identified, the Customer shall immediately issue to the Contractor all available information regarding Defect requested by

8.4. В случае обнаружения Дефектов Заказчик обязан незамедлительно предоставить Поставщику всю имеющуюся соответствующую информацию о

the Contractor. To avoid possible delays, the Contractor shall within the shortest possible time act in order to eliminate such Defects by carrying out repair or by replacement of the respective defective First KIT and/or KIT according to the provisions of Clause 8 after consulting with the Customer, by using the Contractor's resources, by assigning the Contractor's assembly plant staff or by qualified third parties the costs incurred by the latter to be borne by the Contractor. In the cases stipulated in this Clause, other claims may be made against the Contractor in connection with the revealed Defects.

8.5. All costs and losses that may arise for the purpose of lodging claims shall be covered by the Contractor, including but not limited to: expenses for the return of the defective First KIT and/or KIT and/or Component, transportation and labor costs, cost of material and salary/wage costs in connection with the installation and removal of a First KIT and/or KIT.

8.6. Each Party shall appoint a person for managing claims within the warranty period.

8.7. In the event of revealing a Defect of a First KIT and/or KIT during the warranty period, the Customer shall issue to the Contractor a Defect report according to the Appendix 10 hereof.

8.8. The Contractor shall perform repair and/or replacement of the defective First KITs and/or KITs directly at a repair shop/depots agreed by the Parties in writing (the Parties shall take into consideration the place agreed by the Customer and the Final Customer, within 5 (five) days after Defect Report has been sent via email or fax with following sending of the originals according Paragraph 13.9. of this Contract to the person appointed in accordance with this Paragraph 8.6.

8.9. To meet the deadlines for performance of repair works, the Contractor shall establish a strategic stock of Components in a location to be agreed with the Customer at quantity of the Production Plan for the coming month. The Contractor shall provide First KIT and/or KIT or Component to the Customer within a maximum period of time of seventy two (72) hours after the signing of Defect Report by the Parties.

Дефектах, запрошенную Поставщиком. Во избежание возможных задержек Поставщик обязан в кратчайшие сроки принять меры по устранению указанных Дефектов путем ремонта или замены соответствующего Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий, имеющего дефекты, в соответствии с положениями Статьи 8. Указанные меры должны быть приняты после консультации с Заказчиком за счет ресурсов Поставщика, посредством выделения персонала Поставщика или квалифицированными третьими лицами, затраты которых возлагаются на Поставщика. В предусмотренных настоящей статьей случаях, Поставщику могут быть предъявлены другие претензии в связи с выявленными Дефектами.

8.5. Поставщик обязан покрыть все затраты и убытки, которые могут возникнуть в рамках предъявления претензий, включая, но не ограничиваясь: расходы на возвращение дефектного Первого комплекта изделий и/или Комплекта изделий и/или Детали, транспортные, трудовые расходы, расходы на материалы, затраты на оплату труда в связи с установкой и демонтажем Первого комплекта изделий и/или Комплекта изделий.

8.6. Каждая из Сторон обязана назначить лицо, ответственное за работы с рекламациями в течение гарантийного срока.

8.7. В случае обнаружения Дефекта Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий в период гарантийного срока Заказчик обязан предоставить Поставщику Акт рекламации по форме, предусмотренной Приложением 10 к настоящему Договору.

8.8. Поставщик обязан осуществить ремонтные работы/замену дефектных Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий непосредственно в депо, согласованном Сторонами в письменной форме (Стороны должны принимать во внимание депо, согласованные между Заказчиком и Конечным заказчиком) в течение 5 (пяти) дней с момента отправки Акта рекламации по электронной почте или факсу с последующим направлением оригиналов в соответствии с п. 13.9. настоящего Договора, лицу, назначенному в соответствии с пунктом 8.6. настоящего Договора.

8.9. В целях соблюдения конечных сроков осуществления ремонтных работ, Поставщик обязан сформировать стратегический запас Деталей в размере производственного плана на предстоящий месяц в месте, согласованном с Заказчиком. Поставщик обязан предоставить Заказчику Первый Комплект изделий и/или Комплект изделий или Деталь максимум в течение 72 (семидесяти двух) часов после подписания Сторонами Акта рекламации.

8.10. If it is more cost effective that the Customer (or a third party appointed by the Customer), and not the Contractor performs repair works and/or changes defective First KIT and/or KIT and/or Component, or if the Contractor is not able to perform such works within the term specified in Paragraph 8.9. hereof, the Contractor must authorize the Customer in writing to perform repair works that must be performed by the Contractor in accordance with its obligations under the warranty.

8.11. In cases of performance of repair works by the Customer according to Paragraph 8.10. hereof, the Contractor shall cover all repair costs incurred due to a verifiable Defect.

The Contractor shall fully reimburse the Customer for all the costs associated with the exchange of the defective First KITs and/or KITs and/or Components, including delivery expenses.

8.12. The Customer is entitled to eliminate the detected Defects by its own efforts or instruct third parties to eliminate the Defects without the consent of the Contractor but at the latter's expense if the Contractor fails to perform its obligations on elimination of the Defects in accordance with this Paragraph 8.8.

8.13. In case of disagreements relating to determination of the Party responsible for the elimination of the Defect, any Party may, by sending a written notice to the other Party, require carrying out of a neutral expertise. The Parties shall mutually agree on appointment of the expert within 10 (ten) Days from the date when a Party requests to appoint an expert. Expenses connected with the performance of an expertise shall be borne by the Party that initiated the independent expertise. If the expert determines that the Defects of the First KIT and/or KIT occurred due to a fault of the other Party, the latter shall reimburse for all incurred expenses.

8.14. If Serial Defects are revealed, the Customer shall notify the Contractor thereof as soon as possible.

8.15. The Contractor shall submit a written report with a proposal as to specific measures and terms of elimination of the Serial Defects within ten (10) Days from receipt of the relevant notification from the Customer.

8.16. The Contractor shall undertake to eliminate the

8.10. Если менее затратным окажется вариант, когда работы по ремонту и/или замене дефектного Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий и/или Детали будет выполнять Заказчик (или третье лицо, назначенное Заказчиком), а не Поставщик, или если Поставщик не сможет выполнить указанные работы в течение срока, указанного в пункте 8.9. настоящего Договора, то Поставщик должен уполномочить Заказчика в письменной форме на осуществление ремонтных работ, которые должны быть выполнены Поставщиком, в силу взятых им на себя гарантийных обязательств.

8.11. В случаях осуществления ремонтных работ Заказчиком согласно пункту 8.10. настоящего Договора, Поставщик должен покрыть все расходы, понесенные вследствие подтвержденного Дефекта. Поставщик обязан полностью возместить Заказчику все расходы, связанные с заменой дефектных Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий и/или Деталей, включая расходы по доставке.

8.12. Заказчик вправе устранить обнаруженные Дефекты своими собственными силами или дать указание по устранению Дефектов третьим лицам без согласия Поставщика, но за счет последнего в том случае, если Поставщик не выполнит своих обязательств по устранению Дефектов в соответствии с пунктом 8.8.

8.13. При возникновении разногласий относительно выбора Стороны, ответственной за устранение Дефекта, любая из Сторон вправе, направив другой Стороне письменное уведомление, потребовать проведения независимой экспертизы. Стороны должны взаимно согласовать кандидатуру эксперта в течение 10 (десяти) Дней с момента, когда какая-либо из Сторон потребует назначить эксперта. Расходы, связанные с проведением экспертизы, должны быть возложены на Сторону, которая инициировала независимую экспертизу. Если эксперт установит, что Дефекты Первого Комплекта изделий и/или Комплекта изделий возникли по вине другой Стороны, последняя обязана возместить все понесенные издержки.

8.14. Если обнаружены Серийные дефекты, то Заказчик обязан как можно скорее уведомить об этом Поставщика.

8.15. Поставщик обязан представить письменный отчет с предложением специальных мер по устранению Серийных дефектов и условий их устранения в течение 10 (десяти) Дней с момента получения соответствующего уведомления от Заказчика.

8.16. Поставщик принимает на себя обязательство

Serial Defects of all defective or potentially defective First KITS and/or KITS covered under the special warranty period for Serial Defects and replace all Components of similar type, including those that functioned faultlessly up to the said time, within a reasonable period agreed by the Parties or within the reasonable term indicated in the Contractor's reply in accordance with this Paragraph, if no other agreement has been made in case of lack of the relevant agreement.

8.17. If the Contractor is unable to completely eliminate the Serial Defect, the Customer may at its discretion:

- (a) request that the Contract price agreed by the Parties be decreased on a proportionate basis; or
- (b) terminate this Contract unilaterally.

Clause 9. Force Majeure

9.1. The Parties shall not be liable for non-performance or improper performance of their obligations hereunder caused by events of force majeure. In this case performance of the obligations by the relevant Party suffering from force majeure shall be extended for the period of duration of force majeure.

9.2. Force majeure events may include, in particular, acts of war, acts of terrorism, natural disasters, epidemics, strikes, prohibitive actions of governmental authorities, nuclear explosions, chemical, biological or radioactive pollution, ionizing radiation, fire and other extraordinary and unavoidable circumstances existing in specific conditions, that are beyond reasonable control of the Parties and that prevent the fulfillment of obligations under the Contract.

9.3. The Party affected by a force majeure shall notify the other Party in writing of the nature, degree of the effect and consequences of the said force majeure within 15 (fifteen) Days after its occurrence, and shall immediately inform the other Party of the suspension of performance hereunder. The burden of proof of such force majeure shall rest with the Party affected by the said force majeure. At request by the other Party, the Party affected by the force majeure shall submit proof of such force majeure by furnishing the appropriate certificate issued by the Chamber of Com-

устранить Серийные дефекты всех неисправных Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий и Первых Комплектов изделий и/или Комплектов изделий, в отношении которых существует вероятность возникновения неисправностей, попадающих под действие условий о специальном гарантийном сроке в связи с Серийными дефектами, и заменить все Детали аналогичного типа, включая те, которые до указанного времени функционировали без сбоев, в течение разумного периода времени, согласованного Сторонами, или в течение соответствующего разумного срока, указанного в ответе Поставщика в соответствии с настоящим пунктом, в случае отсутствия соответствующего соглашения.

8.17. Если Поставщик не в состоянии полностью устранить Серийный дефект, то Заказчик вправе по своему усмотрению:

- (a) потребовать пропорционального снижения цены Договора, согласованной Сторонами; или
- (b) в одностороннем порядке расторгнуть настоящий Договор.

Статья 9. Форс-мажор

9.1. Стороны не несут ответственности за ненадлежащее исполнение своих обязательств по настоящему Договору, вызванное обстоятельствами непреодолимой силы. В этом случае срок выполнения обязательств соответствующей Стороной, пострадавшей в связи с действием форс-мажора, продлевается на период действия форс-мажора.

9.2. Форс-мажор может включать, в частности, военные действия, террористические акты, стихийные бедствия, эпидемии, забастовки, запретительные действия государственных органов, ядерные взрывы, химические, биологические и радиоактивные загрязнения, ионизирующую радиацию, пожары и другие чрезвычайные и непредотвратимые обстоятельства при определенных условиях, которые не зависят от воли Сторон и препятствуют выполнению обязательств по настоящему Договору.

9.3. Сторона, пострадавшая от форс-мажора, обязана уведомить другую Сторону в письменной форме о характере, степени воздействия и последствиях указанного форс-мажора, в течение 15 (пятнадцати) Дней с момента его возникновения, и незамедлительно проинформировать другую Сторону о приостановке исполнения обязательств. Бремя доказывания факта наступления форс-мажора ложится на Сторону, пострадавшую от указанных обстоятельств. По требованию другой Стороны, Сторона, пострадавшая от форс-мажора,

merce and Industry of the Russian Federation or by other competent authority or organization, or submit other authentic documents or evidence.

9.4. If additional expenses arise or additional time is required for the performance of any part of a delivery of the First KIT(s) and/or KIT(s) as a result of any of the aforementioned events, the payment terms, terms of delivery of the First KIT(s) and/or KIT(s) as well as other terms and conditions as may be necessary may be appropriately adjusted to be adapted to the changed circumstances by signing a supplementary agreement between the Parties.

9.5. If in the opinion of the Parties the delivery of the First KIT(s) and/or KIT(s) can be continued in the manner set out in this Contract that existed hereunder before the occurrence of the force majeure, the period for the performance of the obligations hereunder shall be extended by the time during which the force majeure has existed.

9.6. If the force majeure events do not cease within six (6) months, either Party shall have a right to terminate unilaterally this Contract by sending a Contract termination notice to the other Party. The Contract shall cease to be in effect as of the date set forth determined in accordance with Paragraph 9.7 of this Contract.

9.7. In the event of termination hereof in accordance with Paragraph 9.6. hereof, the Parties shall act as arranged between them regarding payment for the First KIT(s) and/or KIT(s) delivered before the termination hereof and return the advance payments made to the Contractor for First KIT(s) and/or KIT(s) that have not been delivered, if such non-delivery occurs.

Clause 10. Confidentiality

10.1. The fact of entering into this Contract and the content thereof shall be treated as confidential. Each Party shall keep confidential all Information disclosed or issued/transferred for the purposes of carrying out hereof.

These obligations shall not apply to information, which already is or will be in public domain at the date of signature of the Contract.

обязана представить доказательство наличия указанного Форс-мажора посредством предоставления соответствующего сертификата, выданного Торгово-промышленной палатой Российской Федерации или любым другим компетентным органом или организацией, или представить другие достоверные документы и свидетельства.

9.4. Если в результате вышеуказанных событий возникают дополнительные расходы или требуется дополнительное время для осуществления любой части поставки Первого(-ых) Комплекта(-ов) изделий и/или Комплекта(-ов) изделий, условия платежа, условия поставки Первого(-ых) Комплекта(-ов) изделий и/или Комплекта(-ов) изделий, а также иные условия, если это необходимо, могут быть соответствующим образом скорректированы ввиду изменившихся обстоятельств путем подписания дополнительного соглашения между Сторонами.

9.5. Если, по мнению Сторон, поставка Первого(-ых) Комплекта(-ов) изделий и/или Комплекта(-ов) изделий может быть продолжена в порядке, указанном в Договоре до наступления форс-мажора, то сроки выполнения обязательств по настоящему Договору должны быть продлены соразмерно сроку действия форс-мажора.

9.6. В случае если обстоятельства непреодолимой силы не прекращаются в течение 6 (шести) месяцев, любая из Сторон вправе в одностороннем порядке расторгнуть настоящий Договор, направив другой Стороне соответствующее уведомление. Договор прекращает силу по состоянию на дату, установленную в соответствии с пунктом 9.7 настоящего Договора.

9.7. В случае прекращения настоящего Договора в соответствии с пунктом 9.6. настоящего Договора Стороны обязуются выполнить взаимные договоренности по оплате Первого(-ых) Комплекта(-ов) изделий и/или Комплекта(-ов) изделий, поставленных до момента прекращения Договора, и вернуть авансовые платежи, выплаченные Поставщику за непоставленные Первый(-ые) Комплект(-ы) изделий и/или Комплект(-ы) изделий в случае непоставки.

Статья 10. Конфиденциальность

10.1. Факт заключения и содержание этого Договора нужно рассматривать как конфиденциальные. Каждая Сторона обязана сохранить в тайне всю Информацию, переданную или сообщенную в целях исполнения настоящего Договора.

Такие обязательства по обеспечению конфиденциальности не распространяются на информацию, которая уже являлась или будет являться обще-

ственной и общедоступной на дату подписания Договора.

10.2. All documents disclosed by one of the Parties to the other Party and the copies of such documents shall, upon expiry of the Contract or in the event of termination thereof, be returned to the disclosing Party at its first request to do so.

10.2. Все документы а также их копии, переданные одной из Сторон другой Стороне, после истечения срока Договора или в случае прекращения Договора возвращаются передавшей их Стороне по ее первому требованию.

10.3. Each Party shall, specifically:

10.3. В частности, каждая Сторона обязана:

- provide such Information only to the employees, who have to use this Information in order to carry out the Parties' obligations under this Contract,
- ensure that the employees treat such Information as confidential during its use,
- make such Information public, display or disclose such Information to third parties merely after receipt of preliminary written consent of the other Party, whereas such a consent shall not be rejected unreasonably.

- предоставлять Информацию только сотрудникам, которые используют эту Информацию для выполнения обязательств Сторон по настоящему Договору,
- обеспечить соблюдение сотрудниками конфиденциальности при использовании такой Информации,
- публиковать или передавать такую Информацию третьим лицам только после получения предварительного письменного согласия другой Стороны, при этом в таком согласии не может быть отказано без достаточных оснований.

10.4. If legal regulations or regulatory action require Information to be submitted to public authorities for the purposes of obtaining permissions, the Parties shall act in every way as required to ensure that this Information is treated as confidential by the said authorities.

10.4. Если в силу правового регулирования или применения регулятивных мер Информация должна быть представлена государственным органам с целью получения разрешений, Стороны должны предпринять все необходимые меры по обеспечению соблюдения такими органами конфиденциальности использования Информации.

10.5. The confidentiality obligation shall remain in force during ten (10) years following the termination hereof.

10.5. Обязательство по сохранению конфиденциальности остается в силе в течение десяти (10) лет после прекращения действия настоящего Договора.

Clause 11. Settlement of Disputes

Статья 11. Урегулирование споров

11.1. Any Dispute shall first be resolved by the Parties by using the extrajudicial procedure. Either Party may issue a claim to the other Party, indicating the subject of the Dispute, and the Party receiving such a claim shall reply to it within 30 (thirty) Days. Should such response not be issued in due time, or should it fail to satisfy the other Party, the resolution of the Dispute by the Parties via the aforementioned dispute settlement procedure shall be considered failed.

11.1. Любой Спор изначально подлежит урегулированию Сторонами во внесудебном порядке. Любая из Сторон вправе направить другой Стороне претензию с указанием предмета Спора, а Сторона, получившая указанную претензию, обязана ответить на нее в течение 30 (тридцати) Дней. Если такой ответ не дан в назначенное время или не удовлетворяет другую Сторону, Спор считается неурегулированным Сторонами посредством вышеупомянутой процедуры.

11.2. Any Dispute arising out of or in connection with this Contract, that remain unresolved after the prejudicial settlement procedure set out in Paragraph 11.1 hereof, shall be finally and exclusively settled by the International Commercial Arbitration Court at the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation in accordance with its Rules. The arbitration seat shall be in Moscow (Russia) and the arbitration language shall be Russian.

11.2. Любой Спор, вытекающий из настоящего Договора или связанные с ним, которые остаются неразрешенным после применения процедуры досудебного разрешения споров, предусмотренной пунктом 11.1. настоящего Договора, подлежат окончательному и исключительному разрешению в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации в соответствии с его Регламентом. Место арбитражного разбирательства – г. Москва (Россия), язык разбирательства – русский.

Clause 12. Term and Termination of the Contract

12.1. This Contract shall take effect from the date of its signing by the Parties and, unless earlier terminated as provided herein, shall remain in effect until December 31, 2015. The terms and conditions of this Contract shall be applied to the relationships between the Parties arising before the signing of this Contract. Unless either Party notifies the other Party in writing at least three (3) months prior to the last day of the initial term or any extension thereof, the term of this Contract shall be automatically extended for one (1) year.

12.2. This Contract may be terminated upon agreement by the Parties. This Contract may be terminated by each Party unilaterally only by using the procedure and in the cases as set out in Paragraphs 12.3.-12.4. hereof.

12.3. The Customer may terminate this Contract unilaterally in the following cases:

12.3.1. the Serial Defect cannot technically be eliminated meeting the terms and conditions set forth herein;

12.3.2. the Contractor more than once delayed to meet the agreed period for the delivery of the any First KIT(s) and/or KIT(s) with the delay exceeding twenty (20) Days, excluding when such delay was caused by the failure by the Customer to (properly) carry out its obligations hereunder;

12.3.3. the Customer terminates the Contract with the Final Customer for the supply of the Main Product in which the First KITs and/or KITs to be delivered under this Contract are used;

12.3.4. the insolvency (bankruptcy) procedure is initiated against the Contractor;

12.3.5. breach by the Contractor of its obligations hereunder;

12.3.6. in other cases provided by the imperative provisions of the laws of the Russian Federation.

12.4. The Contractor may terminate this Contract unilaterally in the following cases:

Статья 12. Срок действия и порядок расторжения Договора

12.1. Договор вступает в силу со дня его подписания Сторонами и действует до 31 декабря 2015 года, кроме случаев его досрочного прекращения на основании положений Договора. Условия Договора применяются также к отношениям Сторон, возникшим до подписания настоящего Договора. Если любая из Сторон не уведомит другую Сторону в письменной форме не позднее чем за 3 (три) месяца до даты окончания срока действия Договора, такой срок действия автоматически продлевается ещё на 1 (один) год.

12.2. Настоящий Договор может быть прекращен по соглашению Сторон. Настоящий Договор может быть расторгнут каждой из Сторон в одностороннем порядке только в порядке и в случаях, предусмотренных пунктами 12.3.-12.4. настоящего Договора.

12.3. Заказчик имеет право расторгнуть настоящий Договор в одностороннем порядке в следующих случаях:

12.3.1. в случае отсутствия технической возможности устранить Серийный дефект на условиях и в порядке, установленных настоящим Договором;

12.3.2. более чем однократного нарушения Поставщиком согласованных сроков поставки любого Первого(-ых) Комплекта(-ов) изделий и/или Комплекта(-ов) изделий более чем на 20 (двадцать) Дней; за исключением случаев, когда указанная просрочка была вызвана неисполнением или ненадлежащим исполнением Заказчиком своих обязательств по настоящему Договору;

12.3.3. в случае расторжения Заказчиком договора с Конечным заказчиком на поставку Основного изделия, в котором используется Первые Комплекты изделий и/или Комплекты, поставляемые по настоящему Договору;

12.3.4. в случае начала процедуры банкротства в отношении Поставщика;

12.3.5. в случае нарушения Поставщиком своих обязательств по настоящему Договору;

12.3.6. в других случаях, предусмотренных обязательными требованиями законодательства Российской Федерации.

12.4. Поставщик вправе расторгнуть настоящий Договор в одностороннем порядке в следующих случаях:

11.4.1. the insolvency (bankruptcy) procedure is initiated against the Customer;

11.4.2. the Customer materially breaches its obligations hereunder;

12.4.3. in other cases as provided for under mandatory requirements imposed under the laws of the Russian Federation.

12.5. Unilateral repudiation of this Contract in an extrajudicial procedure shall be exercised only by sending a written notice given by the terminating Party to the other Party not later than forty five (45) Days prior to the termination date. This Contract shall be deemed terminated as of the date specified in the above termination notice.

Clause 13. Miscellaneous

13.1. This Contract shall be governed by and construed in accordance with the laws of the Russian Federation.

13.2. Any amendment or alteration hereto shall only be effective if made in writing and signed by authorized representatives of the Parties.

13.3. This Contract has been executed in two (2) copies in Russian and English languages, each copy having equal legal force. If discrepancies between the English and Russian versions of the Contract occur, the Russian version of the Contract shall prevail.

13.4. In the event of change of the address and (or) banking details of either Party, such Party shall notify the other Party within ten (10) Days by giving notice thereof in writing. Until the other Party has received such notice, all correspondence sent/payments credited using the previous address/details shall be deemed to have been made properly.

13.5. All Appendixes hereto shall constitute an integral part hereof. All terms and conditions hereof shall be applicable to all of the Appendixes.

13.6. If any provision hereof is held illegal or invalid by a competent court for any reason or in accordance with the applicable legislation, such provision (to the

12.4.1. в случае начала процедуры банкротства в отношении Заказчика;

12.4.2. в случае существенного нарушения Заказчиком своих обязательств по настоящему Договору;

12.4.3. в других случаях, предусмотренных обязательными требованиями законодательства Российской Федерации.

12.5. Односторонний отказ от исполнения настоящего Договора осуществляется исключительно путем отправки расторгающей Стороной письменного уведомления другой Стороне не позднее чем за 45 (сорок пять) Дней до даты расторжения Договора. Настоящий Договор считается расторгнутым по состоянию на дату, указанную в вышеупомянутом уведомлении о расторжении.

Статья 13. Прочие условия

13.1. Настоящий Договор регулируется и толкуется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

13.2. Любые изменения настоящего Договора имеют силу, только если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными представителями Сторон.

13.3. Настоящий Договор составлен на русском и английском языках в 2 (двух) экземплярах, каждый из которых имеет одинаковую юридическую силу. В случае каких-либо расхождений в текстах Договора на английском и русском языках, преимущественную силу имеет текст Договора на русском языке.

13.4. В случае изменения адреса и (или) банковских реквизитов любой из Сторон, такая Сторона обязана уведомить об этом другую Сторону в течение 10 (десяти) Дней посредством соответствующего письменного уведомления. До тех пор, пока другая Сторона не получит указанное уведомление, вся корреспонденция, направленная по прежнему адресу (все платежи, зачисленные согласно прежним реквизитам) считаются доставленными (осуществлёнными) надлежащим образом.

13.5. Все Приложения к настоящему Договору являются его неотъемлемой частью. Все условия и положения настоящего Договора применяются относительно всех Приложений.

13.6. Если любое условие настоящего Договора признано незаконным или недействительным по решению компетентного суда и по любому

extent it is illegal or invalid) shall be deemed void but shall not cause invalidity of the rest of provisions of the Contract. The Parties shall make all reasonable efforts to replace the illegal or invalid provision or provisions (as the case may be) with a valid and legal provision the substance of which is as much as possible close to the substance of the invalid or illegal provision.

13.7. Neither Party may transfer its rights and obligations hereunder to a third party without written consent from the other Party.

13.8. Both Parties to the Contract shall appoint a contact person and shall notify each other in writing, no later than ten (10) Days after signing hereof, of the key person responsible for consulting with the other Party with regard to issues arising here from.

13.9. Notices and communications concerning the provisions hereof shall only be valid if made in writing, delivered by courier against receipt, or by registered mail with receipt acknowledgement, or by telegram with acknowledgement, unless otherwise expressly provided herein.

Clause 14. Appendixes

Appendix 1: Order form
Appendix 2: KIT Specification and Price
Appendix 3: First KIT Specification and Price
Appendix 4: Technical Documentation
Appendix 5: Time Schedule
Appendix 6: 8D Report form
Appendix 7: Modification Management Document form
Appendix 8: Request for Derogation or Deviation form
Appendix 9: Packing list form
Appendix 10: Defect Report form
Appendix 11: Type of failures

Clause 15. Legal Addresses and Banking Details of the Parties

основанию, в соответствии с действующим законодательством, то указанное условие (в той степени, в которой оно признано незаконным или недействительным) считается утратившим силу, что не влечет за собой недействительности остальных положений Договора. Стороны обязаны приложить все разумные усилия по замене незаконного или недействительного положения или положений (в зависимости от обстоятельств) действительными и законными положениями, суть которых максимальным образом приближена к сути недействительного или незаконного положения.

13.7. Ни одна из Сторон не вправе передавать свои права и обязанности по настоящему Договору третьему лицу без письменного согласия другой Стороны.

13.8. Обе Стороны Договора обязаны назначить контактное лицо и уведомить друг друга в письменной форме не позднее 10 (десяти) Дней с момента подписания настоящего Договора, о назначении контактного лица, ответственного за консультирование другой Стороны по вопросам, возникающим из настоящего Договора.

13.9. Уведомления и сообщения относительно условий настоящего Договора будут действительными только в случае, если они выполнены в письменной форме, доставлены курьерской почтой под расписку в получении, заказным письмом с уведомлением о вручении или телеграммой с уведомлением о вручении, за исключением случаев, если настоящим Договором прямо не предусмотрено иное.

Статья 14. Приложения

Приложение 1 – Форма заказа
Приложение 2 – Спецификация и цена Комплекта изделий
Приложение 3 – Спецификация и цена Первого Комплекта изделий
Приложение 4 – Техническая документация
Приложение 5 – План-график
Приложение 6 – Форма 8D
Приложение 7 – Форма Документа об управлении модификациями
Приложение 8 – Форма Запроса на Дерогацию или Девиацию
Приложение 9 – Форма упаковочного листа
Приложение 10 – Форма Акта рекламации
Приложение 11- Типы отказов

Статья 15. Юридические адреса и банковские реквизиты Сторон

15.1. CUSTOMER

**XXXXXXX
Limited Liability Company**

Legal address: XXXXXXXXX
Postal address: XXXXXXXXX
OGRN XXXXXXX
INN /KPP XXXXXXXXXX
BANK DETAILS:
XXXXXXX

15.2. CONTRACTOR

SIGNATURES of the Parties

CUSTOMER / ЗАКАЗЧИК:
XXXXXX LLC / ООО XXXXX

XXXXXXXXXX / XXXXXXXXX

General Director / Генеральный директор

15.1. ЗАКАЗЧИК

**Общество с ограниченной ответственностью
«XXXXXXX»**

Юридический адрес: XXXXXXXXX
Почтовый адрес: XXXXXX ,
ОГРН:XXXXXXX
ИНН/КПП: XXXXXXXXX
Банковские реквизиты:
XXXXXX

15.2. ПОСТАВЩИК

ПОДПИСИ СТОРОН

CONTRACTOR / ИСПОЛНИТЕЛЬ:
LLC / ООО « »

Managing Director / Управляющий директор