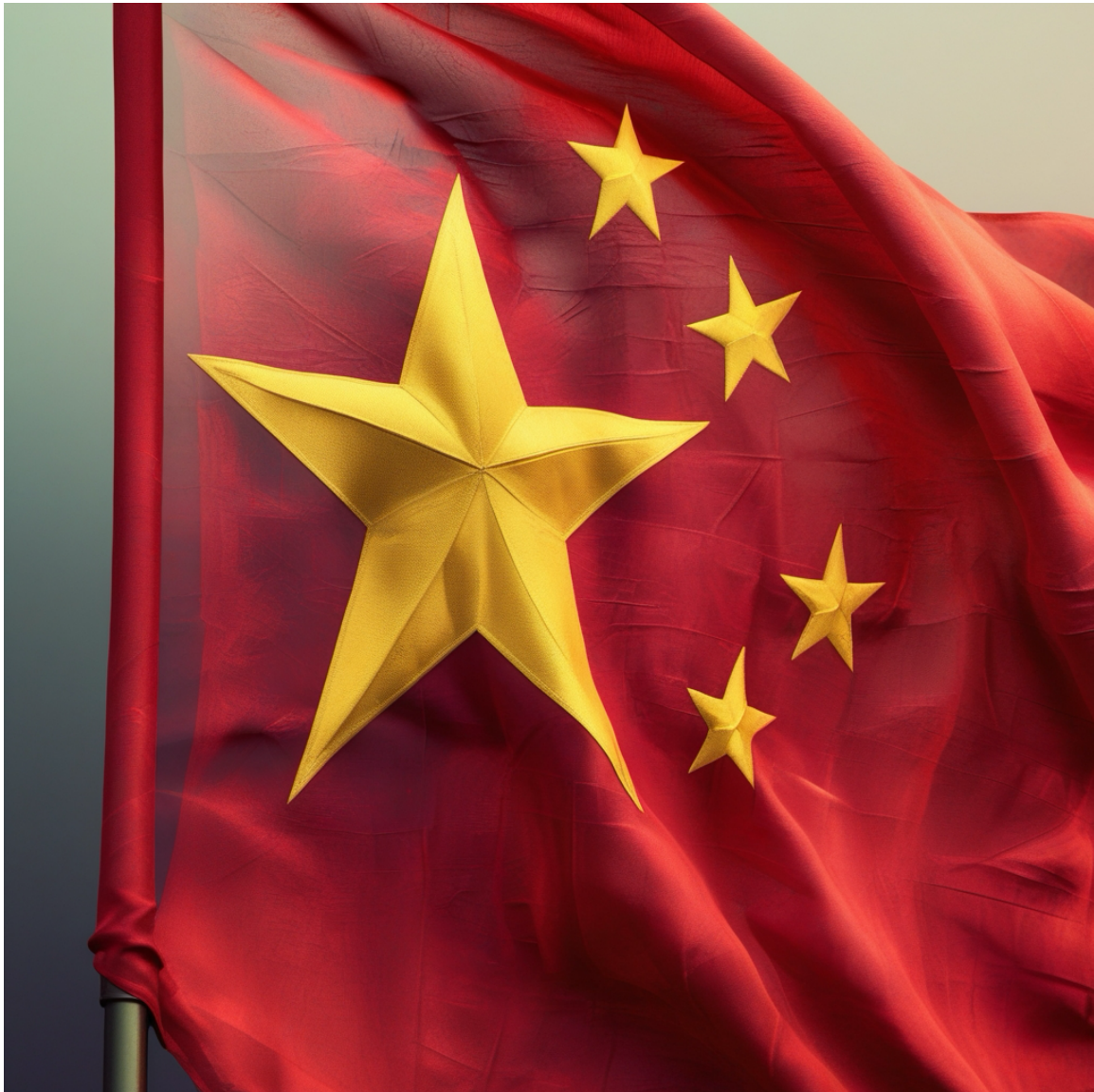


ЮРИДИЧНІ РИЗИКИ І ПЕРЕСТОРОГИ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ ПРОДУКЦІЇ В КНР

Захист інтелектуальної власності та ключові умови
контрактів



Ресенчук Вадим Миколайович

радник Патентно-юридичної фірми «Коваль і партнери»

Вступ

Китай давно став **світовою фабрикою**, і все більше іноземних компаній – від стартапів до великих виробників – розглядають КНР як привабливу платформу для аутсорсингу виробництва. Виробництво в Китаї може бути економічно вигідним, але воно супроводжується суттєвими юридичними ризиками, які інколи здатні звести нанівець всю отриману вигоду. Особливо вразливим є виробництво товарів, що містять об'єкти інтелектуальної власності (ІВ): без належного захисту і контролю бізнес ризикує втратити свої технології, дизайн чи бренд. У цій статті проаналізовано основні ризики при виробництві в КНР, правові механізми їх мінімізації (передусім захист комерційної таємниці та ІВ), а також ключові умови договорів з китайськими виробниками. Матеріал поєднує аналітику китайського законодавства, висновки з міжнародної практики та практичні поради для юристів і підприємців.

Основні ризики при виробництві в КНР

Втрата інтелектуальної власності та копіювання технологій. Найбільший ризик – несанкціоноване використання або копіювання вашого продукту самим виробником чи третіми особами без згоди правовласника. Китайські постачальники можуть спробувати використати отримані креслення, ноу-хау чи дизайн у власних цілях – наприклад, виготовляти аналогічну продукцію під своїм брендом чи продавати на стороні. Якщо ви не захистили свої права (не зареєстрували торговельну марку, патент, промисловий зразок у КНР) – ваш товар можуть законно скопіювати конкуренти, адже Китай дотримується принципу «перший подав – того і право» для ІВ. Відомі випадки, коли іноземні компанії втрачали ринок у Китаї через те, що місцеві партнери чи **«сквотери»** першими реєстрували їхні бренди або запатентовували технології. Без належного контрактного захисту та реєстрації ІВ будь-яка передача технічної документації виробнику створює ризик її розголошення чи привласнення.

Низька якість та відхилення від стандартів. Ще один поширений ризик – погіршення якості продукції. За відсутності жорсткого контролю деякі китайські виробники намагаються знизити собівартість, економлячи на матеріалах чи технологічних процесах.

Це може призвести до того, що готова продукція не відповідатиме заявленим характеристикам або стандартам безпеки. Відомо, що якщо у договорі нечітко прописані вимоги до якості і способи контролю, постачальник часто трактує їх на свою користь – на шкоду замовнику. Окремий аспект – *«приховане аутсорсинг»*, коли виробник без повідомлення передає частину замовлення субпідрядникам, що ще більше ускладнює контроль якості.

Логістичні труднощі та затримки поставок. Виготовлення товарів за тисячі кілометрів від вас означає довгий шлях доставки: комбінований транспорт, митне оформлення, можливі затримки в портах. Навіть сумлінні виробники не завжди в змозі гарантувати своєчасну відправку – через зовнішні фактори поставки можуть зриватися або затримуватися. Для бізнесу це означає зірвані дедлайни перед своїми клієнтами і фінансові втрати. Особливо високі ризики у перевезеннях морем – шторм, перебої в роботі портів чи проблеми на митниці (наприклад, якщо виникне підозра щодо порушення ІВ при експорті товарів, митниця КНР може вилучити вантаж і почати розслідування. Таким чином, географічна віддаленість виробництва прямо впливає на стабільність ланцюга постачання.

Мовні та культурні бар'єри, непорозуміння. Комунікація з китайським партнером часто ускладнена різницею мов, ментальності та бізнес-культур. Англомовний контракт не гарантує однакового розуміння – переклади можуть бути неточними, а нюанси втрачені. Нерідко сторони інакше трактують свої зобов'язання, що веде до помилок у виготовленні. Наприклад, замовник очікує одне, а виробник – через некоректний переклад – робить інше. Такі непорозуміння можуть коштувати дорого. Тому практикою стало укладати контракти двома мовами (англійською та китайською), чітко зазначаючи, яка версія є визначальною у разі розбіжностей. Окрім мови, є й культурні аспекти: пряма відмова для китайського партнера менш прийнятна, тому він може формально погодитися з умовами, але не вважати їх обов'язковими, якщо не бачить реальної можливості контролю або покарання.

Складність контролю на відстані. На практиці замовнику важко контролювати кожний етап виробництва в Китаї. Якщо не організувати *систему моніторингу*, проблеми якості чи порушення умов договору часто виявляються запізно – коли товар вже прибув. Без регулярних інспекцій виробник може поступово відхилятися від технології, замінювати компоненти на дешевші, не повідомляючи замовника. Навіть добре прописаний контракт не гарантує

дотримання умов, якщо немає постійного нагляду. Для малого бізнесу утримувати свою команду в Китаї дорого, а віддалено виявити порушення непросто. Цим і користуються недобросовісні постачальники, якщо відчують, що контроль слабкий.

Правова база захисту ІВ та конфіденційності в КНР

Законодавство про комерційну таємницю (trade secrets). У Китаї основні норми щодо захисту конфіденційної інформації зосереджені в Законі КНР «Про боротьбу з недобросовісною конкуренцією» (Anti-Unfair Competition Law, AUCL). Ст.9 цього Закону визначає «комерційну таємницю» як комерційну інформацію (технічну, технологічну, операційну тощо), яка не є загальновідомою публіци, має комерційну цінність і **власник вжив заходів для збереження її секретності**. Таким чином, щоб інформація підпадала під правовий захист як trade secret, вона має бути реально секретною і охоронятися володільцем (наприклад, позначатися як «конфіденційна», передаватися за NDA, зберігатися з обмеженням доступом тощо). Незаконне отримання цієї інформації (шляхом крадіжки, обману, підкупу, кібервзлому тощо) або несанкціоноване розголошення, використання чи дозволення використання комерційної таємниці – є порушенням закону. Закон прямо забороняє третім особам використовувати чужу секретну інформацію, отриману *в порушення договірних зобов'язань чи вимог власника щодо конфіденційності*. Тобто якщо ваш китайський партнер зобов'язався зберігати інформацію в секреті (через договір або іншим чином) – і порушив це, то проти нього можна подати позов про порушення прав на комерційну таємницю. Важливо, що з 2019 року закон дозволяє китайським судам присуджувати значні **покарання у вигляді компенсацій** за навмисне порушення trade secrets – у резонансних справах Верховний народний суд КНР призначав відшкодування в сотні мільйонів юанів, що свідчить про посилення захисту ІВ у Китаї.

Договірні зобов'язання про конфіденційність (NDA/NNN). Окрім загального законодавства про комерційну таємницю, критично важливим є договірний захист інформації. Китайське право визнає угоди про нерозголошення та не використання (NDA) як легітимні цивільні договори. Ба більше, поширеною практикою стало використовувати так звані **NNN-угоди** (Non-Disclosure, Non-Use, Non-Circumvention) – розширені угоди, які охоплюють не тільки

обов'язок не розголошувати інформацію, а й **не використовувати її у власних цілях та не обходити бізнес-партнера** (не працювати напряму з його клієнтами, не запускати аналогічний продукт самостійно). Фактично NNN – це китайський «посилений NDA», що дає ширший захист. В самому законодавстві КНР немає окремого закону про NNN, але такі договори спираються на норми цивільного і господарського права та згаданий вище закон про комерційну таємницю. Якщо інформація відповідає критеріям таємниці, то порушник нестиме відповідальність і за законом (як порушник trade secret), і за контрактом.

Виконання NDA/NNN у Китаї. Щоб угода про конфіденційність реально працювала в КНР, важливо дотриматися кількох умов. По-перше, **юрисдикція та мова договору**: документ має бути складений китайською мовою (або двомовно з китайським текстом, що має перевагу) і підпорядковуватися китайському праву. Стандартний NDA, складений англійською під правом США чи ЄС, практично неможливо ефективно застосувати в Китаї – рішення іноземного суду там не виконуються, а сам документ може не відповідати вимогам місцевого права. По-друге, **обсяг зобов'язань**: типовий західний NDA фокусується лише на нерозголошенні інформації публічно, тоді як китайський контекст вимагає заборонити **будь-яке несанкціоноване використання** інформації. Тому в текст включають прямі заборони на використання отриманих даних для будь-яких цілей, окрім виконання ваших замовлень, а також заборону обходити вас у бізнесі. По-третє, **адекватність санкцій**: варто передбачити в договорі конкретні наслідки за порушення (штрафні санкції, право на судову заборону, відшкодування збитків). Китайські суди, як правило, визнають і застосовують умови договору про штраф (неустойку) за порушення NDA/NNN – але ця сума має бути розумною, не явно «каральною». По-четверте, **строк дії NDA**: оптимально встановити, що зобов'язання зберігати конфіденційність діють доти, доки інформація не стане загальнодоступною (або інший погоджений сторонами строк). Занадто короткий період (наприклад, 1-2 роки) небезпечний – після його спливу виробник зможе легально використати ваші секрети. Найкраще прямо вказати, що сторони розуміють інформацію як «комерційну таємницю» і погоджуються зберігати її конфіденційною безстроково, поки власник не зніме гриф секретності. Такий підхід узгоджується з нормами китайського права про trade secrets і дає вам максимальний захист.

Можливості контрактної охорони конфіденційної інформації. На практиці, правильно складений NDA або розділ договору про

конфіденційність дозволяє охопити ширше коло інформації, ніж визначені законом trade secrets. Ви можете позначити як “Confidential Information” не лише критично секретні технології, а будь-які дані, які передаєте (креслення, специфікації, бізнес-плани тощо). Навіть якщо щось не відповідає формальним критеріям комерційної таємниці, порушення умов договору дає підстави вимагати **контрактної відповідальності** – приміром, стягнення узгодженої неустойки. В КНР договори мають силу закону для сторін, і суди та арбітраж при наявності належно оформленого контракту в більшості випадків стають на бік його умов. Головне – щоб у вас був підписаний (і бажано завірений печатками) договір із чітко прописаними зобов’язаннями про нерозголошення та невикористання інформації. Такий договір, складений китайською мовою, що прямо забороняє певні дії, набагато простіше застосувати проти порушника, ніж абстрактні норми закону.

Інші релевантні норми. Окрім Закону про недобросовісну конкуренцію, захист ІВ у КНР забезпечується також законами про товарні знаки, патенти, авторське право, Цивільним кодексом та Кримінальним кодексом. Наприклад, **Кримінальний кодекс КНР** встановлює покарання до 7 років ув’язнення за крадіжку комерційної таємниці, що завдала значної шкоди правовласнику. Проте для бізнесу головне – це превентивні заходи (реєстрація прав, договори) та цивільно-правові механізми захисту. Китайські суди і арбітражні трибунали (наприклад, CIETAC) зараз цілком спроможні розглядати спори за участю іноземних компаній щодо порушення договорів чи ІВ. Як показує практика, за наявності добре підготовленої доказової бази (контракти, записи передачі інформації, документи про реєстрацію ІВ) навіть іноземна компанія може успішно відстояти свої права в КНР. Нижче розглянемо, які саме положення варто включити в договори з китайським виробником, щоб мінімізувати згадані ризики.

Ключові умови договорів з китайськими виробниками

Укладаючи договір контрактного виробництва (OEM/ODM) з партнером у КНР, слід особливу увагу приділити таким розділам: про конфіденційність та **NDA/NNN**, про права інтелектуальної власності, про якість і приймання товару, про оплату, аудит та інспекції, а також про вирішення спорів (право і юрисдикція). Розглянемо кожен із цих блоків.

Угода про конфіденційність (NDA/NNN)

Що охоплює NDA/NNN. В договорі має бути чітко визначено, яка інформація вважається конфіденційною. Зазвичай це визначення широкіє: *«будь-які відомості технічного, комерційного чи іншого характеру, передані однією стороною іншій у зв'язку з виконанням цього договору»*, включаючи, але не обмежуючись, креслення, формули, моделі, прототипи, програмний код, специфікації матеріалів, бізнес-плани тощо. Рекомендується зазначити, що така інформація є комерційною таємницею власника (відповідно до визначення китайського закону) – це підкреслить серйозність зобов'язань. Далі слід прописати три ключові заборони (**NNN**): (1) **нерозголошення** – заборона передавати або розкривати конфіденційну інформацію будь-яким третім особам без письмової згоди власника; (2) **невикористання** – заборона використовувати отриману інформацію для будь-яких цілей, окрім як для виконання контракту з вами (наприклад, виробник не має права виготовляти вашу продукцію під іншою маркою або використовувати вашу технологію у власних розробках); (3) **необхідність запобігати обходу (non-circumvention)** – зобов'язання не обходити вашу компанію в бізнес-відносинах, тобто не вступати у прямі комерційні стосунки з вашими клієнтами чи постачальниками, не копіювати дизайн з метою продажу іншим замовникам тощо. По суті, ці положення мають унеможливити ситуацію, коли ваш постачальник стає вашим конкурентом, використавши вашу ж інформацію.

Формулювання та термін зобов'язань. Обов'язково вкажіть, що конфіденційна інформація залишається власністю сторони, що її надала, і передається іншій стороні лише для чітко обумовлених цілей виконання договору. Можна додати фразу, що інформація надається **“на умовах довірчого характеру”** (*provided on a confidential basis*), що підсилює аргумент про її охоронюваний статус. Строк зобов'язання зберігати секретність слід встановити якомога довшим. Ідеально – безстроково, поки інформація не втратить цінність або не стане публічно відомою з інших підстав. Альтернативно можна прописати конкретний термін (наприклад, 5 або 10 років *після закінчення співробітництва*), але із застереженням, що для інформації, яка є комерційною таємницею (trade secret), зобов'язання не обмежене цим строком і триває, доки інформація залишається секретною. Такий «подвійний» підхід охопить і менш критичну інформацію, і важливі секрети. При цьому сам договір виробництва може мати інший строк дії (наприклад, 1-2 роки), але розділ NDA традиційно переживає весь контракт.

Санкції за порушення NDA. Щоб NDA був ефективним, пропишіть чіткі наслідки порушення. Багато іноземних компаній включають пункт про **«liquidated damages» – заздалегідь оцінені збитки**: тобто фіксовану суму або формулу, за якою постачальник сплатить штраф за кожен факт порушення конфіденційності. Наприклад: «У разі порушення зобов'язань за цим розділом Сторона-порушник сплачує Стороні-власнику інформації штраф у розмірі ____ доларів США за кожне таке порушення». Важливо встановити суму, яка є істотною для мотивування китайського партнера, але не надмірною (щоб суд не визнав її *«явно несправедливою»*). Типова практика – штраф у межах 100–500 тис. доларів, залежно від масштабу проекту. Також варто залишити за собою право вимагати **припинення протиправних дій** (через судову заборону) та відшкодування збитків у повному обсязі, якщо вони перевищують суму штрафу. Наявність такої санкції в договорі дисциплінує партнера: розуміючи неминучість відповідальності в разі викриття, добросовісний виробник утримається від спокуси використати ваші секрети.

Положення про права інтелектуальної власності

Розподіл прав: хто що власник. Один з найважливіших розділів – чітко закріпити, що *усі права інтелектуальної власності на продукт та пов'язану з ним документацію належать замовнику*. В договорі прописують, що надані замовником креслення, специфікації, технічні описи, товарні знаки, логотипи тощо залишаються його виключною власністю. Китайський виробник не отримує жодних прав на ці об'єкти, окрім права використати їх виключно для виконання контракту (тобто для виготовлення продукції для замовника). Бажано перерахувати конкретно: «Постачальник визнає, що всі права на дизайни, технічні рішення, винаходи, ескізи, програми, комерційні найменування, торговельні марки, що пов'язані з продукцією за цим договором, належать Замовнику». Також окремо зазначте, що **жодні права ІВ за цим договором не передаються від Замовника Постачальнику**, за винятком обмеженої ліцензії, описаної нижче. Така ліцензія – це дозвіл виробнику використовувати об'єкти ІВ замовника *тільки* з метою виконання своїх зобов'язань (виробництва і поставки товарів) і тільки на обумовленій території та протягом строку дії договору. Наприклад, виробнику дозволяється нанести торговельну марку замовника на виготовлений товар, але **лише для поставки замовнику**, а не для продажу на сторону.

Винаходи та вдосконалення (improvements). Часто буває, що в процесі виробництва постачальник може запропонувати якусь зміну конструкції чи технології – тобто виникає *нове рішення*. Щоб уникнути спорів, варто заздалегідь погодити, кому належать права на такі покращення. Рекомендується включити пункт про **право власності на вдосконалення**: наприклад, «Будь-які вдосконалення, модифікації чи розробки, створені Постачальником під час виконання цього договору, які пов'язані з продукцією або технологіями Замовника, є власністю Замовника. Постачальник зобов'язується на вимогу здійснити всі необхідні дії для оформлення прав Замовника на такі вдосконалення (у тому числі підписати документи для патентування на ім'я Замовника)». Альтернативно можна передбачити, що замовник отримує безвідкличну безоплатну ліцензію на використання всіх таких покращень, якщо виробник наполягає на збереженні авторства. Проте оптимально для замовника – повне передання прав, адже саме він фінансує розробку і зацікавлений контролювати всі результати.

Заборона реєстрації прав постачальником. Дуже важливий пункт – *non-registration clause*: постачальник зобов'язується не реєструвати і не подавати заявок на реєстрацію будь-яких прав ІВ, пов'язаних з продукцією, від імені себе або афілійованих осіб. Це стосується торговельних марок, патентів на дизайн чи винаходи, авторських прав на софт, що може бути частиною продукту, тощо. Така пересторога убезпечує від ситуації, коли недобросовісний партнер, отримавши вашу документацію, сам подасть у Китаї заявку на патент або зареєструє бренд. На жаль, подібні випадки траплялися – враховуючи принцип *first-to-file*, китайська компанія може отримати патент на продукт, який придумали ви, якщо ви самі не подали заявку раніше. Тому контрактом це суворо забороняється, а за порушення – окрема санкція (наприклад, сплата витрат на відміну такої реєстрації, штраф та передача прав замовнику).

Невичерпність прав та повернення носіїв. В кінці розділу про ІВ корисно додати, що після виконання або припинення договору постачальник зобов'язаний повернути або знищити всі надані йому матеріали, що містять ІВ замовника (креслення, прототипи, форми, матриці, інструменти тощо). Також зазначте, що постачальник не має права утримувати ці матеріали як засіб забезпечення (наприклад, якщо виник спір про оплату). Всі форми та обладнання, виготовлені на кошти замовника, мають бути його власністю і повернуті за вимогою. Цей момент нерідко викликає проблеми: деякі виробники відмовляються віддавати форми, намагаючись «прив'язати» клієнта. Чітке договірне врегулювання (і бажано список таких предметів в

додатку) допоможе в разі спору довести ваше право вимагати їх повернення.

Незалежні розробки виробника. З балансу інтересів сторін, постачальник може попросити уточнити, що *його власні технології та ноу-хау, які не були отримані від замовника*, залишаються його власністю навіть якщо застосовуються у виробництві. Це справедливо: якщо, наприклад, у виробника є свій запатентований процес, договір не може відбирати у нього цей патент. Варто погодитися з цим, але з умовою, що будь-яке використання таких технологій не повинно порушувати прав замовника на його продукцію та ІВ. Іншими словами: «Постачальник залишається власником своїх технологій, що існували до співпраці або розроблені незалежно від інформації Замовника. Однак Постачальник гарантує, що застосування таких технологій не призведе до претензій третіх осіб щодо продукції Замовника та не обмежить права Замовника на реалізацію продукції».

Якість продукції та контроль виконання

Технічні вимоги та стандарти. Успіх співпраці значною мірою залежить від того, наскільки чітко ви донесете виробнику свої очікування щодо якості. Договір повинен містити детальний опис продукції та технічні специфікації: наприклад, посилання на стандарт, креслення з допусками, перелік матеріалів і їх марок, колірні коди, сертифікаційні вимоги (CE, FCC тощо). Доцільно винести ці деталі в **Додаток (Technical Specifications)**, щоб основний текст договору не перевантажувати. Важливо прописати: «Постачальник гарантує, що поставлена продукція повністю відповідає технічним вимогам, наведеним у Додатку Х». Якщо є зразки-еталони, варто згадати і про них (наприклад, зразок зберігається у кожної сторони і в разі спору має переважну силу для оцінки якості). Також зазначте, що продукція має бути виготовлена відповідно до стандартів якості (наприклад, ISO) та відповідати вимогам законодавства країни, куди вона буде імпортована.

Інспекції та приймання. Щоб уникнути ситуації, коли ви отримали контейнер браку, в договорі передбачте право інспекцій. **Контроль якості** може здійснюватися двома етапами: (1) *інспекція під час виробництва* (наприклад, на стадії виготовлення перших зразків чи окремих вузлів) і (2) *приймально-здавальні випробування партії*

перед відвантаженням. Поширеною практикою є залучення незалежних інспекторів або агенцій якості в Китаї, які за вашим дорученням перевіряють товар на фабриці. У договорі бажано зафіксувати право замовника або його представників здійснювати такі перевірки, у тому числі з **доступом на виробництво**. Приміром: «Замовник (або призначений ним інспектор) має право в розумні робочі години проводити огляд виробничих приміщень Постачальника та перевірку продукції на будь-якій стадії виробництва. Постачальник зобов'язується сприяти таким перевіркам». Також встановіть процедуру фінального приймання: після виготовлення партії виробник повідомляє замовника і забезпечує можливість огляду/тестування. Тільки після письмового схвалення якості замовником товар може відвантажуватися. Якщо виявлено невідповідності, замовник може відмовити в прийманні до усунення недоліків або заміни бракованих одиниць. Цей механізм стимулює постачальника контролювати якість самостійно, адже він не отримає остаточну оплату без приймання товару.

Вимоги до сертифікації та безпеки. Якщо продукція потребує сертифікації (наприклад, електроніка потребує сертифікату безпеки, іграшки – відповідності стандартам тощо), зазначте, хто відповідає за отримання потрібних сертифікатів. Зазвичай, якщо товар виробляється в Китаї, базова відповідність нормам Китаю – зона відповідальності виробника, а відповідність нормам країни імпорту – відповідальність замовника, але виробник має надавати всі дані і зразки для тестування. Умови договору можуть вимагати від виробника дотримання конкретних стандартів (GB – китайських національних стандартів або міжнародних ISO/ASTM). Також пропишіть, що продукція має бути **новою, такою, що раніше не використовувалася**, не містити матеріалів, заборонених чи обмежених до використання у країні продажу. Окремо – про упаковку: чи має вона відповідати екостандартам (RoHS, WEEE), чи містити маркування.

Гарантії та відповідальність за якість. Китайський виробник повинен надати гарантії якості на певний період (скажімо, 12 місяців з дати отримання товару). В цей період, якщо будуть виявлені виробничі дефекти чи приховані недоліки, він зобов'язаний за свій рахунок усунути їх: провести ремонт, заміну або відшкодувати вартість бракованого товару. У договорі зазначається процедура пред'явлення рекламацій: замовник повідомляє про дефект, додає доказ (фото, протокол випробувань), після чого сторони узгоджують заміну або компенсацію. Важливо також мати положення про **відповідальність за збитки**: якщо через неякісний товар замовник

зазнає втрат (наприклад, змушений відкликати продукцію від кінцевих клієнтів, сплатити штрафи), постачальник має їх відшкодувати. Зазвичай постачальники неохоче беруть на себе великі відповідальності, тож це питання переговорів. Але принаймні на рівні договору ці аспекти варто зафіксувати для правового захисту.

Санкції за порушення строків і якості. Щоб підкріпити вимоги, введіть в договір неустойки: за прострочення поставки (наприклад, X% від вартості товару за кожен тиждень затримки) та за невідповідність якості (наприклад, оплата повторної інспекції, заміна товару за рахунок постачальника, штраф за кожен випадок браку понад допустимий рівень). Китайські контракти часто містять розділ "违约责任" – відповідальність за порушення, де розписані штрафи за конкретні порушення. Це дисциплінує виробника. Однак штрафи мають бути співмірними і обґрунтованими, щоб суд потім визнав їх. Також можна передбачити право замовника розірвати договір в односторонньому порядку, якщо прострочення перевищує критичний строк або відсоток браку перевищив прийнятний рівень.

Умови оплати та фінансові гарантії

Структура платежів. Фінансовий ризик при роботі з закордонним виробником дуже високий: ви можете заплатити вперед і нічого не отримати або отримати не те, що замовляли. Тому головний принцип – **мінімізувати авансові платежі**. Бажано домовитися про поетапну оплату: наприклад, 30% передоплати для старту виробництва, і 70% – після повідомлення про готовність товару, після його інспекції та перед відвантаженням. Формула 30/70 є досить розповсюдженою і більш безпечною, ніж 100% передоплати. Ще краще – оплата по факту виробництва (наприклад, акредитив, що оплачується при пред'явленні транспортних документів), але не всі дрібні виробники вміють і хочуть працювати з акредитивами. Тому компромісний варіант – невеликий аванс + основний платіж після перевірки. В договорі чітко зазначається, що **кінцевий платіж здійснюється тільки після прийняття товару замовником** або після отримання позитивного звіту інспектора. Ніщо так не мотивує фабрику дотриматися умов, як розуміння, що гроші вона побачить лише коли замовник задоволений.

Валюта і спосіб платежу. Як правило, розрахунки ведуться в доларах США (або євро) банківським переказом SWIFT. Китайський контроль валют може впливати на швидкість отримання валютних коштів постачальником, про що варто знати (іноді платежі «застрягають» на валютному контролі – SAFE). В договорі зазначте: «Оплата здійснюється банківським переказом на рахунок Постачальника, реквізити якого наведені в Додатку..., протягом ____ банківських днів з моменту...». Якщо використовується акредитив (L/C), то варто додати окремий додаток з умовами акредитиву, узгодженими обома сторонами. При великій сумі контракту, акредитив або банківська гарантія виконання від постачальника були б ідеальними для безпеки, але не всі китайські компанії готові надати гарантію. Це предмет переговорів і залежить від вашої переговорної позиції.

Умови Інкотермс та передача ризиків. В контрактах на міжнародну поставку необхідно вказати базис постачання за Incoterms (EXW, FOB, CIF, DAP тощо). Від цього залежить, хто оплачує транспорт і страхування, а головне – коли ризики переходять від продавця до покупця. Наприклад, за умов FOB виробник зобов'язаний доставити товар на борт судна, і ризик переходить у момент перетину поручнем судна. За CIF виробник ще й фрахтує судно та страхує вантаж до порту покупця. Оберіть ту умову, яка вам вигідніша і підконтрольніша – часто використовують FOB (порт Китаю) або CIF. Якщо ви хочете контролювати логістику самі, краще FOB – ви наймаєте перевізника, а виробник тільки відвантажує. Якщо ж немає досвіду в логістиці, можна попросити виробника зробити CIF до вашого порту. У будь-якому разі, чітко пропишіть, коли ви вважаєтесь таким, що прийняв товар, і які документи повинен надати постачальник (коносамент, інвойс, пакувальний лист, сертифікати).

Податки та митні формальності. Важливо вказати, що всі мита та податки на території КНР оплачує постачальник (якщо базис FOB або аналогічний), а мита при імпорті в країні замовника – оплачує замовник. Також корисно додати, що постачальник зобов'язаний надати всі необхідні документи для митного очищення експорту з КНР (експортна ліцензія, декларації). Як згадувалось, у деяких невеликих фабрик може **не бути прямої експортної ліцензії** – вони тоді користуються посередником, компанією-експортером, яка має ліцензію. Бажано з'ясувати цей момент до укладення угоди і прописати: якщо ліцензія відсутня, виробник забезпечує експорт через уповноваженого агента за власний рахунок (або якимось

компенсується). У договорі можна вимагати копію експортної ліцензії виробника як додаток.

Аудит, моніторинг і доступ до виробництва

Хоча цей аспект можна віднести до якості, доцільно виділити його окремо, оскільки контроль – ключова запорука успіху. В договорі варто передбачити ваше право здійснювати аудит і моніторинг процесу виготовлення. Як згадувалося, включіть право на *регулярні інспекції*. Окрім якості, аудит може стосуватися також перевірки дотримання умов соціальної відповідальності (якщо для вас важливо – наприклад, відсутність дитячої праці), безпеки на виробництві та екологічних норм. Якщо ваш контракт зобов'язує виробника виконувати якісь стандарти (ISO 9001, BSCI тощо), ви повинні мати право перевірити відповідність. Пропишіть: «Замовник має право проводити аудит виробничих процесів Постачальника не частіше X разів на рік з метою перевірки дотримання умов цього договору. Постачальник надасть необхідну співпрацю аудиторам, включно з доступом до приміщень, документів, продукції». Можна вказати, що про аудит повідомляється за певну кількість днів, але бажано залишити можливість «*раптових*» перевірок, якщо є підстави думати про порушення.

Також застережіть право перевіряти **субпідрядників**, якщо виробник залучає будь-кого для частини робіт – для цього вимагайте повідомляти вас і отримувати згоду на субпідряд. Це дозволить включити тих субпідрядників у зону вашого контролю.

Окремо, зазначте, що невиконання виробником обґрунтованих вимог щодо аудиту або перешкоджання перевіркам буде вважатися суттєвим порушенням договору, що дає вам право призупинити платежі або розірвати контракт. Це стимулюватиме прозорість.

Вирішення спорів: вибір права, суд чи арбітраж

Вибір застосовного права. Одне з ключових питань – право якої країни регулюватиме ваш контракт. Інтуїтивно іноземні компанії

хочуть уникнути китайського права, побоюючись невідомих норм. Проте парадокс: **застосування іноземного права може зробити рішення невиконуваним**. Річ у тім, що навіть якщо ви отримали рішення, скажімо, українського суду на свою користь, примусово виконати його в Китаї майже неможливо (між Україною і КНР немає договору про визнання судових рішень, як і з багатьма іншими країнами). Тому оптимально **обирати китайське право** для договору – тоді спір одразу розглядатиметься по суті, а не загубиться у колізійних питаннях. До того ж, китайське законодавство в сфері комерційних контрактів досить розвинене, і ви вже заклали у договір усі потрібні умови. Тож ризик «невідомих норм» мінімізовано – головне мати хорошого юриста з китайського права на свій стороні у разі спору.

Арбітраж vs суд. Другий аспект – куди звертатися у разі конфлікту. В КНР можливі два шляхи: національні суди або арбітраж. Багато міжнародних компаній віддають перевагу **арбітражу**, зокрема через Китайську міжнародну економічну і торговельну арбітражну комісію (**CIETAC**), Шанхайський або Шеньчженьський арбітражні центри. Арбітраж має кілька переваг: гнучкість (можна обрати мову провадження, наприклад англійську; обрати арбітрів зі спеціальними знаннями), конфіденційність розгляду, та головне – рішення арбітражу простіше виконати за кордоном завдяки Нью-Йоркській конвенції 1958 р. Китай є її учасником, тому арбітражні рішення, винесені в КНР, визнаються судами інших країн і навпаки. Якщо ж обрати суд КНР, розгляд йтиме китайською мовою у місцевому народному суді, і хоча іноземець теж може там виграти, процес може бути довшим і менш передбачуваним для вас. Крім того, рішення китайського суду за межами КНР не застосуєш, якщо раптом потрібно, тоді як арбітраж універсальніший.

З огляду на це, **рекомендований підхід** – в договорі вставити арбітражне застереження: «Усі спори, що впливають з цього договору або пов'язані з ним, остаточно вирішуються шляхом арбітражу в ____ (Пекіні / Шанхаї) відповідно до Регламенту CIETAC. Мова арбітражу – ____, кількість арбітрів – 3 (або 1 за згодою), рішення арбітражу є остаточним і обов'язковим для сторін». CIETAC – найвідоміша арбітражна установа Китаю, вона має досвід вирішення спорів за участю іноземців ще з 90-х. Її рішення виконуються китайськими судами практично автоматично. Важливо: якщо бажаєте арбітраж за межами Китаю (наприклад, Гонконг, Сінгапур, Стокгольм), пам'ятайте, що потім треба буде визнати це рішення в Китаї. Китайські суди загалом визнають іноземні арбітражні рішення (знову ж таки, на основі Нью-Йоркської

конвенції), але може піти більше часу. Тому багато експертів радять для суто виробничих контрактів, де основні активи боржника знаходяться в КНР, обрати арбітраж саме в Китаї.

Підсудність і виконання. Якщо ж вирішено залишити спори на розгляд судів, то варто обрати конкретний суд. Наприклад, можна прописати підсудність судів за місцем знаходження відповідача (стандартно в Китаї) або нейтрально – судів Гонконгу. Але, повторимось, рішення іноземного суду в Китаї не виконаєш, тому така опція менш бажана.

Витрати і мова процесу. В арбітражному застереженні також можна визначити, що витрати на арбітраж і юристів сплачує сторона, що програла (в Китаї часто кожен сплачує за себе, якщо прямо не передбачити інше). Також можна обрати мову – наприклад, **англійську**. CIETAC дозволяє англійську, але якщо справа пов'язана більше з внутрішніми аспектами, то ефективніше все ж китайська. Іноземні сторони іноді йдуть на компроміс – двомовне провадження або перекладача.

Інші важливі умови

Форс-мажор. В китайських реаліях варто чітко прописати, що саме вважається форс-мажором (наприклад, стихійні лиха, війни, епідемії, урядові заборони, енергетичні кризи тощо) і як сторони мають діяти. Ковідні локдауни показали, що без такого застереження можна було отримати зрив поставок на місяці. Стандартний пункт: сторони звільняються від відповідальності за часткового або повного невиконання зобов'язань, якщо це стало наслідком обставин непереборної сили, які сторона не могла передбачити і запобігти. Постраждала сторона має негайно повідомити іншу і надати підтвердження (наприклад, сертифікат Торгово-промислової палати КНР про форс-мажор). Якщо форс-мажор триває більше певного часу (90 днів, 6 місяців), сторони мають право розірвати договір.

Страхування. Якщо товар дорогий або є ризики у виробництві, можна включити вимогу до виробника застрахувати продукцію до моменту поставки (наприклад, від пожежі на складі) або відповідальність (product liability insurance, якщо це важливо для кінцевого ринку). Але на практиці рідко китайські постачальники погоджуються страхувати щось додатково, хіба що ви оплачуєте.

Передача прав та субпідряд. Дуже бажано обмежити право постачальника передавати свої зобов'язання третім особам. Прямо запишіть: «Постачальник не має права без письмової згоди Замовника залучати субпідрядників для виготовлення продукції чи її частин, а також передавати свої права або обов'язки за цим договором третім сторонам». Так ви знизите ризик, що виробництво піде на невідомий вам завод. Якщо все ж планується субпідряд (наприклад, ви знаєте, що одна фабрика робитиме електроніку, а інша – корпус), вимагайте, щоб субпідрядник також підписав NDA/NNN і погодився на основні умови. Зі свого боку, пропишіть, що ви можете передати свої права, наприклад, афілійованій компанії (якщо це можливо в майбутньому).

Застосування печаток і підписів. Китайська бізнес-реальність така, що **печатка компанії (公司公章)** має дуже велике значення. Договір, підписаний директором, але **без печатки**, може бути оскаржений китайською стороною як неофіційний. Тому **обов'язково вимагайте підписання договору з проставленням офіційної червоної печатки компанії-постачальника**. Бажано отримати скан/фото цієї печатки заздалегідь і перевірити її дійсність (печатки реєструються). У тексті можна зазначити: «Цей договір складений українською та китайською мовами у двох примірниках, по одному для кожної сторони, обидва автентичні; для чинності договір має бути підписаний уповноваженими представниками і скріплений печатками сторін». Це формальність, але дуже істотна.

Міжнародна та китайська практика: типові помилки й слабкі місця

Розглянемо декілька **типових помилок**, що їх припускаються іноземні компанії, починаючи виробництво в Китаї, та *«вразливі місця»* в захисті, які цим створюються:

- **Відсутність реєстрації ІВ в Китаї.** Багато хто помилково вважає, що патент чи торгова марка, зареєстровані в їхній країні, автоматично захищені всюди. В КНР це не так – потрібно подавати окрему заявку на патент або міжнародну торговельну марку з охопленням Китаю. Принцип «first-to-file» означає: якщо ви не зареєстрували, це може зробити будь-хто інший. Китай має історію так званого **«трейдмарк-сквотингу»**, коли місцеві ділки реєструють бренди чужих компаній і потім продають права або блокують використання. Не зареєструвавши своє ім'я в КНР, ви ризикуєте при виході на ринок отримати судову заборону на власний бренд, бо він уже

“чийсь”. Помилка виправляється просто – рання реєстрація, але якщо згаяти час, наслідки можуть бути дорогими і складними для виправлення.

- **Розкриття ключової інформації без належного NDA.** Часто в гонитві за вигідною ціною замовники на етапі пошуку постачальника розсилають креслення і описи продукту десяткам фабрик, отримують від них пропозиції... і забувають про конфіденційність. Пізніше виявляється, що їх унікальна ідея вже не така унікальна – ще до запуску вона могла “витекти” і з’явитися на ринку під чужою маркою. **Використання типового NDA англійською мовою, підготовленого «для галочки», не рятує ситуацію.** На практиці, якщо NDA не відповідає китайським реаліям, виробник може просто проігнорувати його, знаючи, що іноземець навряд чи поїде судитися в Китай. Типова помилка – підписувати NDA після того, як уже передали інформацію, або підписати його з посередником (торговим агентом), тоді як реальна фабрика нічим не обмежена. В результаті критичні ідеї бувають втрачені. Рецепт – завжди вимагати підписання NNN-згоди саме з тією юридичною особою, що володіє заводом, **до** передачі будь-яких детальних даних про продукт.
- **Договір лише на словах або на чужих умовах.** Трапляються ситуації, коли іноземна компанія погоджується працювати за інвойсом чи підтвердженням замовлення, без повноцінного контракту. Або ж підписує короткий контракт, складений самим постачальником (часто лише китайською і на користь постачальника). Це серйозна помилка, бо ви втрачаєте більшість важелів впливу. Наприклад, без прописаних зобов’язань щодо якості важко буде довести, що продукція неякісна (виробник скаже, що ви просто «хочете кращого за ту саму ціну»). Без чітких термінів – важко вимагати штрафів за затримку. **Відсутність детального договору** – це запрошення до проблем. Так, складання контракту потребує часу і юристів, але це інвестиція в безпеку. Китайська сторона майже завжди погодиться обговорювати ваш проект договору, якщо їй дійсно цікавий контракт; а якщо категорично відмовляється щось підписувати – це тривожний дзвіночок щодо її добросовісності.
- **Неправильний вибір контрагента.** Іноді іноземці укладають договір не з тією компанією. Наприклад, переговори ви вели з фабрикою в Шеньчжені, а підписати договір вас попросили з гонконзькою торговою компанією – мовляв, нам так зручніше отримувати оплату. Ви погоджуєтесь, а потім, коли виникають проблеми, виявляється, що **контракт не пов’язаний прямо**

з фактичним виробником. Гонконзька компанія – це окрема юрисдикція, вона просто перепродала вам товар, і усі ваші претензії до неї не впливають на реальну фабрику. В результаті важче притягнути до відповідальності кінцевого виконавця. Помилка – підписувати контракт не з виробником, а з непевним посередником. Завжди дізнавайтеся, хто юридично власник заводу, чи є в нього право експорту, і заключаєте угоду саме з ним (або з його китайською материнською компанією). **Перевіряйте реєстраційні дані** (через відкриті реєстри Китаю або за допомогою юристів) – чи існує така компанія, який в неї статутний капітал, хто директор. Це мінімізує ризик шахрайства.

- **Повна передоплата без гарантій.** Зрозуміло, чому китайські партнери люблять передоплату 100% – вони хочуть гарантовано отримати гроші. Але для замовника це майже завжди помилка. На практиці чимало випадків, коли отримавши 100% оплати, недобросовісний контрагент починає затягувати відвантаження, вимагає доплат за вигадані «податки» чи просто зникає. Правило – ніколи не платити все наперед, як би переконливо не просили. Якщо іншого варіанту нема, то щонайменше використовуйте **акредитив** або схему ескроу-платежу, прив'язаного до доставки. Інакше ризикуєте стати жертвою, особливо якщо контрагент невідомий і не має репутації.
- **Відсутність постійного контролю та комунікації.** Буває, що після підписання контракту замовник «розслабляється» і чекає, що все піде за планом саме собою. Але в Китаї бізнес-відносини потребують постійної уваги. Якщо довго не цікавитися ходом робіт, виробник може вирішити, що про нього забули, і не поспішати або почати робити по-своєму. Типова помилка – не підтримувати регулярний контакт, не ставити уточнюючих питань, не вимагати фото/відео з виробництва. Відсутність тиску породжує недбалість. Тому тримайте руку на пульсі: призначте відповідальну особу, яка щотижнево запитує статус, отримує зразки, їздить на фабрику або залучає місцевого агента. Це дозволить виявити проблеми раніше, ніж вони стануть катастрофою.
- **Недооцінка культурних відмінностей.** Китайський бізнес-етикет і підходи можуть різнитися. Наприклад, іноземці очікують прямої відповіді «Так, ми зробимо точно за специфікацією», а китайський партнер може ввічливо сказати «Так, ми постараємося», маючи на увазі, що будуть робити, але якщо не вийде – то не вийде. Іншими словами, **«так» не завжди означає зобов'язання**. Помилка – не уточнювати і

не фіксувати письмово всі домовленості. Завжди підсумовуйте зустрічі в письмовій формі (email протокол) двома мовами, щоб уникнути різних трактувань. Це хоч і не юридично зобов'язує, але створює слід домовленостей.

Слабкі місця захисту навіть при наявності договорів і реєстрацій все одно існують. Потрібно усвідомлювати, що юридичні механізми – це інструменти постфактум. Наприклад, якщо фабрика таки вкрала вашу технологію і запустила підпільно виробництво, навіть вигравши суд, ви втратите час і можливу ринкову перевагу. Китайський ринок величезний і фрагментований – навіть вигравши справу в одному місті, копії вашого продукту можуть вироблятися в іншому. Тому важливо *комбінувати юридичні і практичні заходи*. Серед слабких місць: труднощі доказування (щоб подати позов про розкрадання комерційної таємниці, треба мати докази витоку саме від вашого партнера, а це потребує розслідування, експертиз), потенційна **незадовільність компенсації** (хоча великі суми присуджуються, у випадку дрібних виробників може бути складно стягнути – у них просто не буде майна на такі суми). Також деякі несумлінні компанії можуть піти на **в банкрутство або реорганізацію**, аби уникнути виплат, і відкритися під новою назвою. Від цього не застрахує навіть найкращий контракт. Тому бізнесу завжди треба мати план "Б" на випадок збою постачання: альтернативного постачальника, страховий запас товару, або можливість оперативно перенести виробництво.

Однак, попри ці ризики, тенденція така, що **китайська правова система поступово стає все більш сприятливою до захисту прав ІВ іноземних компаній**. Як уже згадувалося, суди все частіше виносять рішення проти місцевих порушників, присуджують відчутні компенсації, а влада декларує боротьбу з піратством. Для прикладу, у 2021 році Верховний суд КНР залишив в силі рішення про стягнення 159 млн юанів на користь двох хімічних компаній за викрадення їх технологічного секрету – це приблизно \$25 млн. Ще в одному кейсі 2020 року загальний обсяг компенсацій у спорах про комерційну таємницю перевищив 500 млн юанів. Такі прецеденти сигналізують виробникам, що красти технології стає небезпечно і дорого. Отже, маючи правильно оформлені права та договори, ви значно підвищуєте свої шанси на успішний захист, якщо справа дійде до суду чи арбітражу.

Рекомендації: що зробити до початку перемовин і підписання контрактів

Підсумовуючи викладене, сформулюємо *практичний чекліст* для компанії, яка планує виробництво в Китаї:

- **Зареєструйте або забронюйте свої права ІВ у КНР.** До розкриття дизайну чи назви продукту китайському партнеру подбайте про реєстрацію торговельної марки в Китаї, а також патентуйте ключові технології чи дизайн (якщо патентоспроможні). Подання заявки на патент/ТМ ще до перемовин забезпечить пріоритет. Реєстрація в Китайському національному управлінні інтелектуальної власності (CNIPA) – перший бар'єр від копіювання. Пам'ятайте про китайські аналоги бренду: зареєструйте не тільки латинське ім'я, а й його переклад/транскрипцію китайською, щоб ніхто інший не зробив цього раніше. Також можна внести свої зареєстровані ІВ-об'єкти до митного реєстру при Головному митному управлінні КНР (GACC) – тоді китайська митниця відстежуватиме експорт/імпорт товарів з вашим брендом і зможе блокувати підробки.
- **Укладіть угоду про конфіденційність (NDA/NNN) ще на етапі переговорів.** Перед тим як показати потенційному виробнику деталі вашого продукту, попросіть підписати NDA або, краще, NNN-угоду. Вона має бути двомовною (англо-китайською), під китайським правом і підписана уповноваженою особою виробника з печаткою. У NDA пропишіть, що будь-яка інформація, яку ви передаєте, є конфіденційною і комерційною таємницею, і використання її не за призначенням заборонено. Це значно дисциплінує добросовісного партнера, а недобросовісного може відлякати від думки щось украсти – він побачить, що ви підковані юридично. Навіть якщо спочатку ви спілкуєтесь через торгового посередника, наполягайте, щоб сам **виробник** підписав NDA. Якщо посилаються на комерційну таємницю, китайські компанії розуміють серйозність (в законі КНР за це передбачена відповідальність).
- **Проведіть ретельну перевірку контрагента.** Довіра довірою, але перевірити майбутнього партнера необхідно.

Запитайте його реквізити і **ліцензії**: бізнес-ліцензію (Business License), експортну ліцензію. Перевірте назву компанії через китайський онлайн-реєстр (National Enterprise Credit Information Publicity System) – чи зареєстрована, який статутний капітал, хто директор. Пошукайте відгуки: можливо, на форумах чи в базах даних є згадки про цю фабрику (не поставила, зірвала строки тощо). Якщо замовлення велике, варто замовити **аудит третій стороною** – існують агенції, що за кілька сотень доларів з'їздять на фабрику, зроблять фото, перевірять документи. Це допоможе виявити шахраїв (наприклад, "фабрика" виявиться просто офісом). Перевірка експорту: якщо компанія ніколи не експортувала сама, вона може не мати експортної ліцензії – тоді буде залучати агента з ліцензією, що збільшить витрати. Краще знати це заздалегідь. Також корисно вимагати контакти попередніх клієнтів (особливо з вашої країни) і отримати в них відгуки. Надійний партнер зрозуміє таку обережність і піде назустріч.

- **Обговоріть ключові умови усно і зафіксуйте їх листом намірів.** Перед підготовкою великого контракту часто сторони підписують *Memorandum of Understanding* або *Term Sheet*, де узгоджують основні моменти: ціну, обсяги, базові умови оплати, конфіденційність, ексклюзивність, орієнтовні строки. Для вас це шанс пересвідчитися, що ви правильно зрозуміли один одного. Включіть туди пункт, що детальний контракт буде підписано після узгодження деталей. Меморандум може бути неюридично зобов'язуючим (крім NDA-частини), але слугуватиме дороговказом при розробці договору. На цьому етапі бажано залучити **юриста, що знається на китайській специфіці**, щоб він підказав, чи прийнятні ті чи інші формулювання.
- **Підготуйте детальний контракт двома мовами.** Не економте на якісному договорі. Він має покрити всі моменти, розглянуті в попередньому розділі: і NDA/NNN, і IB, і якість, і строки, і оплату, і вирішення спорів. Дуже бажано залучити двомовного юриста або команду (українського/європейського для узгодження з вами та китайського для локалізації тексту). Переклад на китайську мусить бути точним – жодних двозначностей. У договорі прямо вкажіть, яка мова має переважну силу (як правило, китайська, оскільки вирішувати спір будуть у Китаї). Отримайте від контрагента належно підписаний і скріплений печаткою екземпляр. Перевірте, щоб підписант вписав свою посаду, а печатка збігалася з офіційною назвою компанії. Ці формальності критичні для дійсності договору в Китаї. Не забудьте включити арбітражне

застереження (CIETAC або інший) та вибір права КНР – так ваш контракт буде «рідним» для китайської системи, і у разі спору легше захистити його положення.

- **Забезпечте контроль виконання та постійну комунікацію.** Як тільки контракт набув чинності і виробництво стартує, перейдіть у режим активного моніторингу. Узгодьте з партнером *Production plan* – графік етапів (закупівля матеріалів, виготовлення зразка, початок серійного виробництва, контрольні точки, дата готовності партії). Домовтеся про регулярні оновлення (щотижневі чи при досягненні етапу). Якщо можливо, **відвідайте виробництво особисто** на початку і в ході виробництва. Ніщо не замінить особистий контакт і огляд – ви закріпите відносини і побачите на власні очі стан речей. Якщо поїздка складна, розгляньте варіант найняти локального агента або інспекційну компанію для **регулярних перевірок** продукції. Це можуть бути вибіркові інспекції кожної партії або моніторинг безперервно, залежно від критичності. Витрати на контроль – це невеликий відсоток від вартості замовлення, але вони окупляться у вигляді стабільної якості.
- **Підтримуйте добрі стосунки, але тримайте документальну дисципліну.** Будуйте з постачальником партнерські відносини: проявляйте повагу до його культури, дякуйте за успішні етапи, можливо, запрошуйте менеджмент до себе в країну (показати ринок збуту – це їх мотивує). Проте, водночас, будь-які домовленості фіксуйте письмово. Якщо вирішили змінити специфікацію – випустіть додаток до договору або хоча б письмове підтвердження з обох сторін. Не покладайтесь на усні обіцянки. Така ділова «гігієна» забезпечить, що у разі заміни контактних осіб чи появи спору вся історія домовленостей буде задокументована.
- **Майте план на випадок розриву співпраці.** Передбачайте найгірший сценарій: що ви робитимете, якщо партнер зірве строки або відмовиться виправляти брак. Ще до початку виробництва бажано мати *backup*-варіант – альтернативного постачальника, якому можна передати виробництво в разі провалу. Непогано мати і резервний запас критичного товару, щоб виграти час на перехід. Також, тримайте контакти китайського юриста або консультанта, який зможе швидко вступити в справу, якщо треба буде відправити претензію чи подати заяву до арбітражу. Коли протилежна сторона бачить, що ви готові і до конфлікту, це підвищує вашу позицію в переговорах.

- **Розгляньте локальну присутність у КНР.** Якщо обсяги виробництва великі і довгострокові, варто задуматися про відкриття свого представництва або дочірньої компанії (WFOE) в Китаї. Наявність місцевої команди (навіть невеликої) дозволить ефективніше контролювати постачальників, вирішувати питання на місці та взаємодіяти з органами (митницею, судами) швидше. Хоч це виходить за рамки теми контракту, але є стратегічною рекомендацією: мати свою «точку опори» в країні виробництва.

Висновки

Виробництво товарів у КНР – це великі можливості і так само великі ризики. Ключ до успіху – **проактивний захист** своїх інтересів на всіх етапах: від підготовки (реєстрація IB, вибір партнера), через переговори (грамотний NDA/NNN, фіксація умов), укладення договору (всебічний контракт під китайським правом), і до самого процесу виробництва (моніторинг, контроль, комунікація). Отже, попри всі описані заходи, жоден окремий крок не дає 100% гарантії, але **комплекс заходів суттєво знижує ризики** і ставить вас у виграшну позицію. Не варто сприймати юридичні договори як формальність – у китайському бізнес-середовищі це ваш щит і меч одночасно. Добре складений контракт і зареєстровані права інтелектуальної власності можуть відлякати потенційного порушника від поганих намірів, а якщо проблема все ж виникне – забезпечать вам сильні позиції для її розв’язання.

На завершення, кілька тез-пересторог:

- **Секрети мають залишатися секретами.** Бережіть свою конфіденційну інформацію, діліться з нею лише під захистом договорів і тільки з тими, кому довіряєте. У Китаї поняття комерційної таємниці має легальну вагу – використовуйте це на свою користь.
- **Контракт – дорожча карта співпраці.** Пропишіть у ньому все, що має значення, навіть якщо зараз це здається «зайвим». Докладний контракт дисциплінує партнера і часто запобігає самим конфліктам, тому що кожен знає свої межі.
- **Довіряй, але перевіряй.** Регулярний контроль не образить добросовісного постачальника, зате вчасно виявить проблему з несумлінним. Краще витратити тисячу доларів на інспекцію, ніж отримати брак на сто тисяч.

- **Локальне право – не ворог, а інструмент.** Не бійтеся китайського права і юрисдикції – при правильному підході вони можуть працювати на вас. Як то кажуть, *«в Римі поведься по-римськи»*: ведучи справи в Китаї, грайте за китайськими правилами, тоді й шанси на справедливість значно вищі.

Застосування цих принципів дозволить вам отримати вигоди від китайського «фабричного потенціалу» і водночас максимально захистити свої інновації та бізнес-інтереси. Як показує досвід, уважність до юридичних деталей на початку шляху окупається сторицею у вигляді успішного, прогнозованого партнерства з китайськими виробниками без неприємних сюрпризів. Будьте обачними, дійте на випередження – і ваш вихід на виробництво в КНР стане кроком до зростання, а не головним болем для компанії.