



ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ДОГОВОРА ВЭД: 100+ КОНКРЕТНЫХ СОВЕТОВ И ФОРМУЛИРОВОК

Почему качественная проработка условий на старте — решает исход спора

ВЭД-контракт — это не только «цена-срок-качество». Это юридический «скелет» сделки, который определяет, **какие риски несут стороны, какие доказательства будут иметь силу**, где и как вы будете судиться, какие документы потребует банк, когда переходит риск, что считать форс-мажором и кто платит за «сюрпризы».

Чем тщательнее вы **зашьёте логику исполнения** в текст на стадии заключения, тем проще (и дешевле) будет отстаивать интересы, если что-то пойдёт не так: от срыва сроков до санкций, логистических сбоев или валютных ограничений.



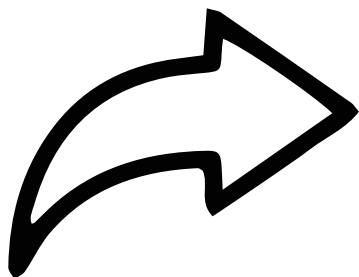
На практике исход 8 из 10 споров решается буквой договора и процессуальными мелочами: уведомления, формуляры, акты, тайминг, юрисдикция — **всё это должно работать на вас уже в день подписания.**



100+ КОНКРЕТНЫХ СОВЕТОВ И ФОРМУЛИРОВОК

Стороны, полномочия, структура договора

1. Определите «силу» сторон (кто готов «выйти из договора», а кто нет) **и корректно отразите это в условиях** (залог, предоплаты, арбитраж, валюта платежа). Эта логика у вас уже выделена — сохраните её как первый фильтр редакции условий. Проверка контрагента: реестр, бенефициары, статус санкций/ОЭД (консолидированные списки), корпоративные одобрения. Закажите юридическое заключение о проверке контрагента, или проверьте сами по ссылке:



2. Добавьте в договор заверение:

«Каждая сторона заявляет и гарантирует, что должным образом учреждена и действует; заключение и исполнение договора одобрено компетентными органами; не находится под санкциями, препятствующими исполнению договора; конечные бенефициары раскрыты по требованию другой стороны.»



3. Полномочия подписанта: требуйте выписку/сертификат директоров, протокол одобрения сделки, образцы подписей. В ряде юрисдикций действует правило «двух подписей» — закрепите это документально.

4. Дата и место заключения: важны для коллизионных норм. «Местом заключения считается __ ; дата — дата последней подписи.»

5. Языки и приоритет версии:

«Договор составлен на русском и английском (китайском, др.) языках; при расхождении приоритет имеет версия на __ языке.» (обязательно перекрёстная сверка переводов).

6. Подписывайте каждую страницу основного текста и приложений, пропишите, что все приложения — неотъемлемая часть; укажите перечень.

7. Средства коммуникации и юридическая сила электронных сообщений:

«Официальные уведомления направляются на e-mail(ы) __; сообщения, отправленные с указанных адресов, считаются полученными в день отправки, если не доказано иное.» (добавьте ЭЦП там, где возможно).

8. Срок действия и пролонгация:

«Договор вступает в силу с даты последней подписи и действует до __; при отсутствии уведомления о расторжении за __ дней — пролонгация на __.»

9. Изменение реквизитов — обязанность уведомлять и срок вступления изменений в силу (например, 3–5 рабочих дней после уведомления).

10. Конфиденциальность и коммерческая тайна — отдельная оговорка + ответственность (пауза на раскрытие аудиторам/банкам/регуляторам).



Предмет, спецификации, стандарты качества

11. Существенные условия по применимому праву: чёткий предмет, объём, спецификации, допуски, стандарты. Для купли-продажи учитывайте Венскую Конвенцию Организации Объединенных Наций О договорах международной купли-продажи товаров, Вена, 1980г. (CISG) (если применимо) — распределение рисков, несоответствие, уведомления.

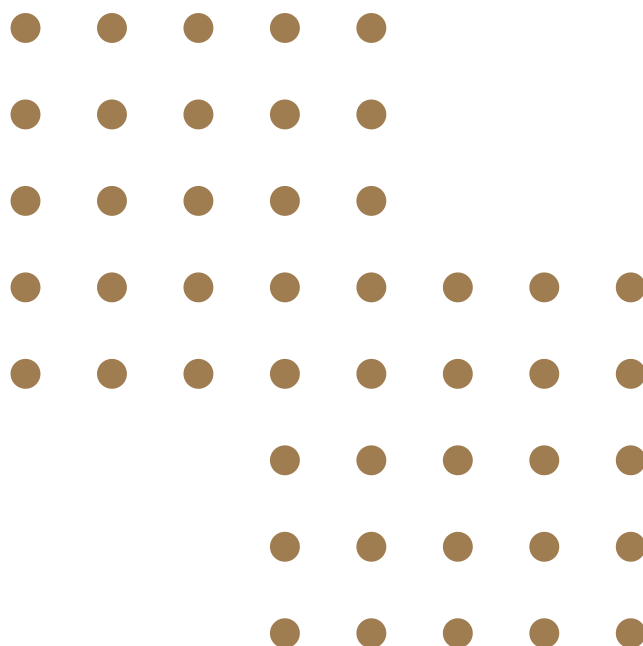
12. Технические стандарты и безопасность: укажите конкретные ГОСТ/СТБ, EN/ISO; привяжите качество к образцам товара, заводским сертификатам, протоколам испытаний, инспекции.

13. Документы, подтверждающие качество: сертификаты происхождения, соответствия, испытаний, фабричные паспорта.

«Качество подтверждается __; несоответствие фиксируется путём __; расходы на инспекцию — за счёт __.»

14. Гарантия: срок, объём, сервисное соглашение по устранению дефектов, расходные лимиты, логистика возвратов/замены.

«Гарантийный срок: __ месяцев с даты приемки; дефекты устраняются в срок __ дней; при неустранении — замена/возврат средств.»



Цена, валюта, пересчёт, налоги

15.Чётко разделяйте: валюта цены, валюта платежа, курс конвертации, источник котировки (например, котировки Европейского Центробанка), банковские расходы (SHA/OUR/BEN).

16.Цена по компонентам (товар/работы/услуги/запчасти):

«Итоговая цена = Товары ___ + Инжиниринг ___ + Пусконаладка ___; каждая составляющая оплачивается и акцептуется отдельно.»

17.Условие изменения цены (валютные колебания, новые пошлины, НДС/акцизы):

«При изменении официального курса более чем на ___% либо введении/росте пошлин/налогов стороны пересматривают цену на величину документально подтверждённых затрат.»

18.Налоги и удержания: распределите налоговые обязанности; при удержании налога у источника — механизм gross-up (если нужно), вопросы связанные с получением налоговых льгот.



Платежи: предоплата, аккредитив, банковская гарантия

19. Сроки оплаты формулируйте календарно:

«Оплата этапа X — не позднее 5 банковских дней с даты приёмки Акта по этапу X.»

20. Аккредитив по UCP 600/ISBP 745: если используете аккредитив — в явном виде инкорпорируйте правила:

«Документарный аккредитив подчиняется UCP 600 (ICC Pub. 600) и ISBP 745.»

Уточните обязательные к наличию документы, совместимые с логистикой (коносамент/CMR, инвойс, упаковочный лист, сертификаты) и реалистичные дедлайны на представление — иначе плата «застрянет».

21. Банковская гарантия: прописывайте документы для вызова так, чтобы вы могли их получить без воли контрагента (например, ваш односторонний сертификат + акт).

22. Альтернативный платёжный канал (на случай санкций/форс-мажора в банке-корреспонденте):

«При невозможности проводить платежи через банк ___ стороны переходят на ___ в течение 5 рабочих дней.»



Поставка, риски, Incoterms 2020, транспорт

23. Чётко укажите Incoterms 2020 (термин + место):

«FOB Shanghai (Incoterms 2020)», «DAP Minsk (Incoterms 2020)». Распишите подробно, что включается в этот термин. Это определит, кто платит за логистику/страхование и когда переходит риск.

24. Момент перехода риска и собственности: если хотите, чтобы риск переходил после входного контроля — пропишите это отдельно (по умолчанию риск = по Incoterms).

25. Маркировка, тара, упаковка: соответствие нормам, защита от влаги/ударов, языки маркировки, штрих-коды, требования к палетам (стандарт ISPM-15).

26. Перевозка автотранспортом (CMR): учитывайте императивы КДПГ (ответственность перевозчика, юрисдикция, доказательства).

27. Страхование грузов: кто страхует, объём (например, Оговорка института Лондонских страховщиков А, 110% CIF-стоимости), выгодоприобретатель.

28. Сюрвей/инспекция до отгрузки/при получении: назначьте независимого инспектора, закрепите процедуру «фото-/видео-фиксации» и «тайм-слипов».



+375-29-2688821



www.e-sud.by
info@e-sud.by



г. Гродно, ул. Калючинская, 23-202.
г. Минск, ул. Кульман, 11-604

Приёмка по количеству/качеству, акты, рекламации

29. Процедура приемки:

«Покупатель в течение ___ дней с даты поставки проводит входной контроль; при выявлении несоответствий — направляет извещение с описанием и фото-фиксацией; непредставление извещения = приемка без замечаний.»

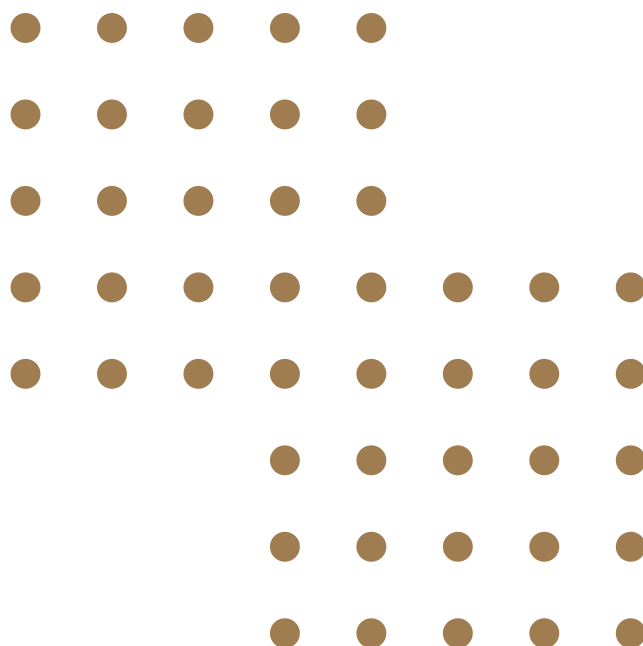
30. Несоответствие/замена/ремонт:

«Поставщик в течение ___ дней с даты уведомления предлагает план устранения дефектов; при просрочке — право Покупателя на замену/ремонт третьими лицами с последующим возмещением.»

31. Док-пакет:

инвойс, пак-лист, транспортный документ, сертификаты — точное перечисление и последствия непредоставления (удержание части цены/отсрочка акцепта).

Fauget
Pavlov



Сроки, график, KPI, бонусы/штрафы

32. Календарная сетка: Таблица с крайними сроками в Приложении, где каждый этап имеет срок «не позднее __», и привязку к фактам (готовность, отправка, прибытие, монтаж).

33. Бонусы и штрафы: установите разумную неустойку (чтобы суд не снизил её чрезмерно) и симметрию мер ответственности.

«Штраф за просрочку поставки: __% от стоимости просроченной части за каждый календарный день, но не более __%; бонус за досрочное исполнение: __%.»

34. Право на приостановление своих обязательств при нарушении контрагентом (например, неплатёж/непоставка критичных документов).



Обеспечение обязательств и распределение рисков

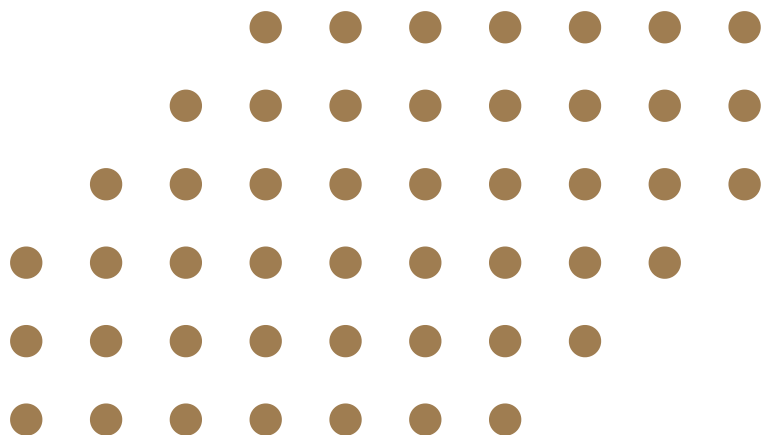
35. Предоплата/аванс: если вы «сильная сторона» — стремитесь к 100% предоплате или разнесённым траншам «за вехи».

36. Залог/удержание: проверяйте титул на предмет залога, допустимость по праву страны, порядок обращения взыскания и ликвидность предмета.

37. Поручительство/резервный-аккредитив: «второй контур» платежной защиты; пропишите процедуру предъявления (резервный аккредитив подчиняйте ISP98 или UCP 600).

38. Лимитация ответственности:

«Суммарная ответственность стороны не превышает __% от цены договора, кроме ответственности за умысел, грубую неосторожность, нарушение прав ИС и конфиденциальности.»



Форс-мажор и существенное изменение обстоятельств (hardship) санкции, войны, экспорт-контроль

39. Используйте Правила установления форсмажора/существенного изменения обстоятельств Международной торговой палаты ICC 2020: можно включить «длинную» или «короткую» формулу ICC, где поименованы события (в т.ч. санкции, экспортные запреты, валютные ограничения). Это придаёт предсказуемость и международную «узнаваемость» оговорке.

40. Уточните уведомление и смягчение:

«Сторона, ссылающаяся на форс-мажор, уведомляет другую сторону в течение __ дней; предпринимает все разумные усилия для смягчения последствий; при длительности свыше __ дней — право на расторжение без штрафов.» Санкционные оговорки: перечислите релевантные режимы (ЕС, Великобритания/UK OFSI, США/OFAC, ООН), введите право приостановить исполнение, если исполнение повлекло бы нарушение санкций; увяжите с валютой платежа и местом банка-корреспондента.

41. Не подменяйте санкции «общим» форс-мажором: суды/арбитражи часто требуют прямого упоминания санкций; «разумные усилия» не обязуют принимать неэквивалентное исполнение. Добавьте: «Ничто не обязывает Сторону принимать исполнение, не соответствующее условиям договора (валюта, способ, место), если иное не согласовано письменно.»

42. Hardship (существенное изменение обстоятельств):

«При существенном неблагоприятном изменении условий сделки (hardship), не зависящем от сторон и нарушающем исходный баланс интересов, стороны добросовестно пересматривают условия; при недостижении — право на расторжение.» (логика Принципов УНИДРУА 2016).

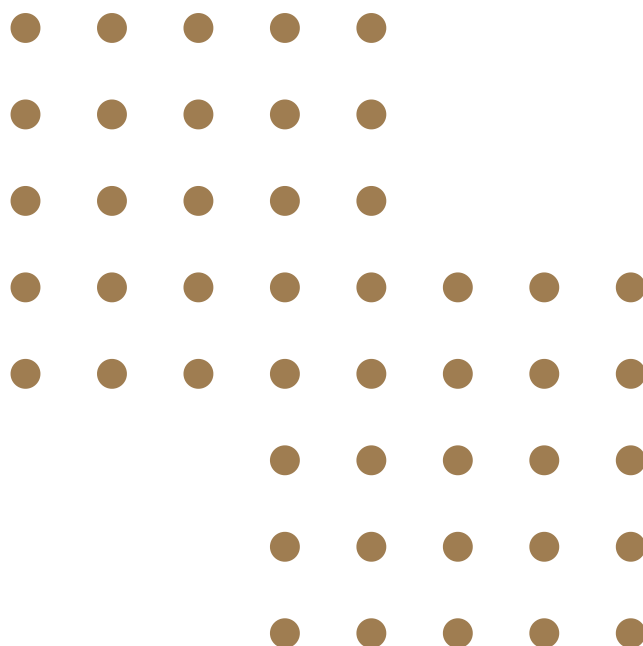


Персональные данные и трансграничные передачи (если релевантно)

43. GDPR/UK GDPR-условия (если обработка/передача персональных данных в/из ЕС/Великобритании):

«Любая трансграничная передача персональных данных осуществляется в соответствии с Главой V GDPR: при наличии решения об адекватности, стандартных договорных условиях (SCCs) либо иных гарантиях; при необходимости — TIA и допмеры защиты.»

44. Назначьте роли (контролёр/процессор), меры безопасности, порядок инцидент-репортинга (72 часа), суб-процессоры — только с письменным согласием.



Право, арбитраж/суд, исполнение решений

45. Применимое право: выберите одно государство и/или укажите исключение из конвенций, которые не хотите применять; если контракт — международная купля-продажа, продумайте применять ли Венскую конвенцию, или исключить её:

«Настоящий договор регулируется правом __; Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (CISG) [применяется / не применяется].»

46. Арбитражная оговорка: арбитраж предпочтителен для трансграничного исполнения благодаря Нью-Йоркской конвенции 1958. Укажите институцию (например, МАС при БелТПП, CIETAC, TIAC, VIAC, ICC, LCIA, РЦМКА, др.), место арбитража, язык, число арбитров:

«Все споры окончательно разрешаются в __ Арбитраж (__ Rules), местом арбитража является __, язык — __, число арбитров — 1/3.»
Исполнимость обеспечивается Нью-Йоркской конвенцией.

47. Суд (если выбираете гос. суд): проверьте, есть ли договорённости о взаимном признании/исполнении решений; иначе — арбитраж.

48. Процедура претензии:

«Претензия направляется на эл. адрес, указанный в разделе уведомлений; срок рассмотрения — 7 календарных дней; непредставление ответа — не препятствует обращению в суд и арбитраж. Проведение медиации обязательно /не обязательно.»



Специальные режимы для отдельных типов договоров

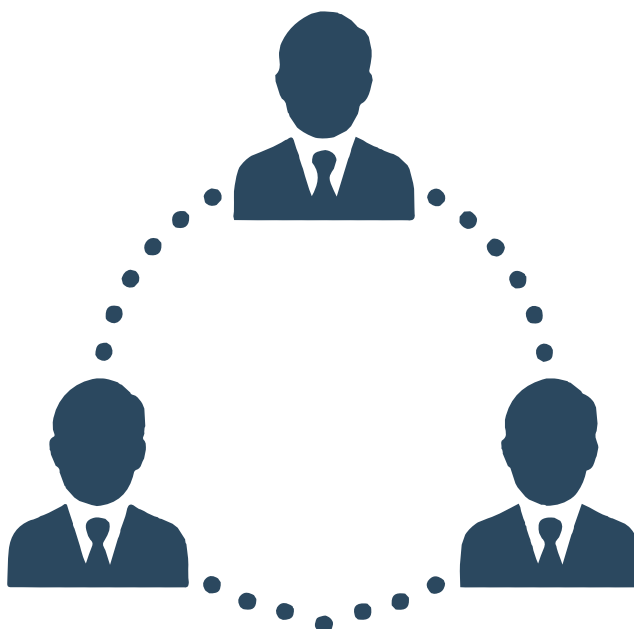
Купля-продажа (международная):

49. Incoterms + Венская конвенция (CISG):

корректно завяжите переход рисков/собственности, документы, несоответствия и сроки уведомлений). Гарантия и претензионка: зафиксируйте, какие доказательства несоответствия вы вправе предоставить «в одиночку» (фото-видео, заключение сюрвеера «__»), чтобы не зависеть от явки поставщика.

50. Интеллектуальная собственность /свобода от притязаний третьих лиц:

«Товар передаётся свободным от прав/притязаний третьих лиц (в т.ч. прав на интеллектуальную собственность); все претензии третьих лиц урегулируются Поставщиком за свой счёт.»



Выполнение работ/оказание услуг:

51. ТЗ в приложении:

максимально детально, с чёткими результатами и KPI; возможность привлечения субподрядчика — только с согласия.

52. Приёмка и акты:

кто подписывает, сроки, последствия молчания/отказа; дефекты — порядок устранения/доработки.

53. Материалы и риск их гибели:

распределение рисков по стадии, страхование, ответственность за хранение.

Перевозка/логистика:

54. Заявка на перевозку + CMR:

конкретизируйте тип ТС, температурный режим, крепёж, опасные грузы (класс ADR), простой/демередж, контакты 24/7.

«Все перевозки подчиняются CMR; споры — по правилам и юрисдикции CMR.»

55. Страхование ответственности перевозчика:

требуйте полис и лимиты покрытия; проверьте исключения и франшизы.

Fauget
university



+375-29-2688821



www.e-sud.by
info@e-sud.by



г. Гродно, ул. Калючинская, 23-202.
г. Минск, ул. Кульман, 11-604

Документооборот с банком (аккредитивы/инкассо)

56. Реалистичный список документов под аккредитив:

инвойс, транспортные документы (B/L/ AWB/ CMR), страховой полис, сертификат происхождения/качества — без взаимоисключающих требований; сроки представления — не короче 21 дня с даты отгрузки. Включите ISBP 745 как стандарт проверки документов банками.

57. Правило наилучшего результата:

все документы должны совпадать по ключевым данным (наименование, адреса, маркировка, места, даты, Incoterms, валюты); запрет на дополнительные фразы, которые банк может трактовать как «не по требованию».



«Крепёжные» общие положения (которые часто забывают)

58. Полнота соглашения:

«Настоящий договор и Приложения составляют полное соглашение сторон и заменяют все предшествующие договорённости.»

59. Отсутствие отказа от прав:

«Неприменение права или задержка с его применением не считается отказом; частичное применение не исключает повторного применения.»

60. Сальваторская оговорка:

«Если какое-либо положение признано недействительным, остальные сохраняют силу; стороны заменяют недействительное положение юридически действительным с максимально близким экономическим эффектом.»

61. Уступка: запрет/условия согласия, уведомления, автоматическое распространение арбитражной оговорки на цессионария (пропишите явно — во многих правопорядках она не переходит автоматически).

62. Зачёт: допускается/запрещён; если допускается — по каким требованиям (денежные, встречные, однородные, подтверждённые документально).

63. Подписание и ЭЦП:

«Договор может быть подписан в нескольких экземплярах/электронно; все экземпляры вместе составляют один документ.»

64. Изменение и расторжение: право расторгнуть/пересмотреть цену/обеспечения при смене контроля над контрагентом.

Fauget
University



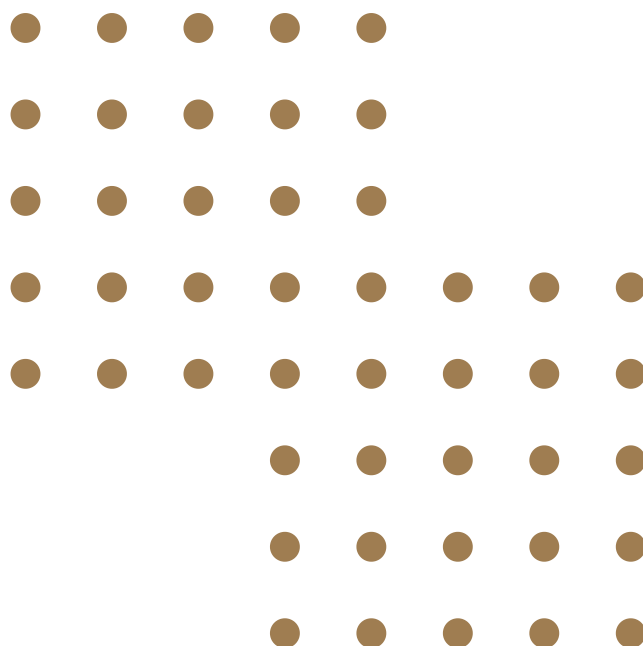
65. Изменение законодательства: алгоритм действий при изменении законодательства, делающем исполнение незаконным или чрезмерно обременительным (увязать с существенным изменением обстоятельств).

66. Таможенный контроль: обязательство сторон соблюдать экспортный контроль и таможенное право; если требуется лицензия — кто её получает и в какой срок; право приостановить исполнение, если лицензия не выдана.

67. Антикоррупционная оговорка/AML: соответствие FCPA/UKBA/ местным законам AML; право на немедленное расторжение при нарушении; обязательства по KYC/санкционным проверкам.

68. Разрешение споров:

переговоры → медиация → арбитраж; прописать сроки «шагов» (например, 15 дней переговоров, 30 дней медиации).



Рекомендуемые «готовые» формулировки (подставляйте ваши реквизиты)

- **Инкорпорация Incoterms 2020:**

«Поставка осуществляется на условиях DAP Минск, Incoterms 2020; риск случайной гибели/повреждения переходит в момент предоставления товара в распоряжение Покупателя в месте назначения.»

- **Применение Венской конвенции:**

«Настоящий договор регулируется правом __; Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. [применяется/не применяется].»

- **Аккредитивы:**

«Аккредитив подчиняется UCP 600 и ISBP 745; документы представляются не позднее 21 дня с даты отгрузки.»

- **Форс мажор (ICC 2020 сокращенная формулировка с санкциями):**

«Сторона освобождается от ответственности за неисполнение, вызванное событиями вне её разумного контроля (включая, помимо прочего, войны, эпидемии, санкции, экспортные запреты, валютные ограничения), при условии уведомления в течение __ дней и принятия разумных мер по смягчению последствий. Если такое событие продолжается свыше __ дней, каждая сторона вправе расторгнуть договор без штрафов.»



- **Существенное изменение обстоятельств / Hardship (УНИДРУА 2016):**

«При наступлении обстоятельств, существенно нарушающих баланс интересов сторон (hardship), стороны в течение __ дней ведут переговоры о пересмотре условий; при недостижении — любая сторона вправе требовать расторжения.»

- **Арбитраж + Нью-Йоркская конвенция:**

«Споры подлежат окончательному разрешению арбитражем __ по Правилам __; место — __; язык — __; решение арбитража подлежит признанию и исполнению согласно Нью-Йоркской конвенции 1958 г.»

- **Персональные данные (если релевантно):**

«Стороны соблюдают Главу V «Персональные данные» при любых трансграничных передачах ПДн (адекватность/CCCs/иные гарантии); без согласия другой стороны передача третьим лицам не допускается.»



МИКРО-СОВЕТЫ ИЗ ПРАКТИКИ (часто помогают решить спор «на месте»)

Не перегружайте аккредитив документами: чем больше «бумаги», тем выше риск несоответствий и отказа в платеже (банки проверяют только по формальным признакам под UCP/ISBP).

Закрепляйте фото-/видео-фиксацию ключевых этапов (погрузка/разгрузка/упаковка) и «тайм-слоты» для инспекции — это дешёвое доказательство.

Валютная оговорка и «разумные усилия»: не соглашайтесь на обязанность принимать платеж «в другой валюте» по общим словам о разумных усилиях — пропишите, что валюта существенна. Параллельные коммуникации: официальные уведомления — на e-mail из договора + дублирование через систему ЭДО/курьером; формально это разные «каналы» получения.

Разные банки: держите резервный платёжный маршрут (в т.ч. счёт в «дружественной» юрисдикции) — при санкциях это экономит недели.



МИКРО-СОВЕТЫ ИЗ ПРАКТИКИ (часто помогают решить спор «на месте»)

Чёткая «дорожная карта» изменения и расторжения: условия, последствия (возврат аванса, выкуп готовой продукции, документы на IP, возврат конфиденциальной информации).

По услугам/работам — акты с «разумным» периодом на замечания (3–5 дней), иначе — приёмка по умолчанию.

Согласуйте «критические» нормы императивного права страны исполнения (какие положения договора могут быть обойдены местной императивной нормой).

Санкции и экспорт-контроль: свяжите форс-мажор и санкционную оговорку с валютой, банками-корреспондентами, каналами логистики, разрешениями на реэкспорт.

«Бесспорный минимум»: введите механизм бесспорных платежей (например, оплата «неоспариваемой» части инвойса для не прекращения поставок).



МИКРО-СОВЕТЫ ИЗ ПРАКТИКИ (часто помогают решить спор «на месте»)

Форс-мажорные сертификаты: укажите, какой орган их выдаёт (ТПП страны, госорган) и допустимы ли эквиваленты; избегайте требований, которые «не достать».

Взаимосвязь санкций с расторжением: чётко напишите, что нарушение санкций не требуется «исправлять», и каждая сторона может прекратить договор без штрафа во избежание нарушения закона.

Условия для «частичных» поставок: когда разрешены, кто платит доп.логистику, как считается срок для рекламаций.

Формулы индексации для длинных контрактов: CPI/индекс стали/фрахта; триггеры пересмотра.

Ограничения на реэкспорт/конечное использование: при необходимости ограничьте реэкспорт/конечное использование (для соответствия экспорт-контролю и комплаенсу).



МИКРО-СОВЕТЫ ИЗ ПРАКТИКИ (часто помогают решить спор «на месте»)

Эскроу/депонирование: для сложных встречных исполнений используйте эскроу-агента/нотариальный депозит.

82. Антикоррупционные аудиты: право провести аудит соблюдения антикоррупционных/санкционных требований с разумным уведомлением.

Реестр изменений: каждое доп.соглашение — с указанием всех предыдущих версий и перечнем затронутых пунктов, чтобы не изменить существенно основной текст.

Мультиязычные приложения: спецификации/чертежи на языке производителя + дублирование на языке покупателя; приоритет — как в основном договоре.

Доказательство отправки уведомлений: SMTP-логи, курьерские квитанции, штампы входящей корреспонденции — перечислите допустимые доказательства прямо в тексте.



Где опираться на право/стандарты (основные указатели)

- Конвенция Организации Объединенных Наций О договорах международной купли-продажи товаров, Вена, 1980г. — международная купля-продажа, уведомления, несоответствия, средства защиты.
- Incoterms 2020 — распределение обязанностей/рисков/стоимости по 11 терминам.
- UCP 600/ISBP 745 — стандарты работы аккредитивов и документ-чек.
- Оговорка Международной торговой палаты (ICC) о форс-мажоре, 2020 — готовые формулировки, в т.ч. про санкции.
- Конвенция Организации Объединенных Наций «О договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ)» 1956 — автоперевозки: документы, ответственность, подсудность.
- Конвенция ООН о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 1958) — признание и исполнение арбитражных решений.
- Принципы Унидруа 2016 — «мягкое право» для долгосрочных договоров, существенное изменение обстоятельств.
- Регламент ЕС General Data Protection Regulation (GDPR), Глава V — трансграничные передачи персональных данных.



Мини-шаблон структуры ВЭД-договора (для контроля)

1. Преамбула, стороны, определения.
2. Предмет/объём/спецификации/стандарты.
3. Цена/валюта/пересчёт/налоги.
4. Условия платежа (аванс/аккредитив/гарантии).
5. Поставка/Incoterms/риски/страхование/документы.
6. Приёмка/рекламации/гарантия.
7. Сроки/график/штрафы/бонусы.
8. Конфиденциальность/интеллектуальная собственность.
9. Форс-мажор/существенное изменение обстоятельств/санкции/экспорт-контроль.
10. Защита персональных данных (если релевантно).
11. Ограничение ответственности/обеспечения/зачёт/удержание.
12. Применимое право/разрешение споров/эскалация.
13. Срок договора/расторжение/последствия.
14. Прочие условия: полнота соглашения, отсутствие отказа от прав, сальваторская оговорка, уступки, цессии и зачеты, подписание и ЭЦП, изменение и расторжение, изменение законодательстве, таможенный контроль: обязательство сторон соблюдать экспортный контроль и таможенное право, антикоррупционная оговорка/AML, разрешение споров, приложения:

Fauget
university



+375-29-2688821



www.e-sud.by
info@e-sud.by



г. Гродно, ул. Калючинская, 23-202.
г. Минск, ул. Кульман, 11-604

Если вы хотите, чтобы ваш ВЭД-договор реально защищал бизнес — **юридическая компания «Экономические споры»** возьмет на себя разработку условий под вашу сделку, проверку контрагента за рубежом и сопровождение внешнеэкономических споров.

В нашей команде более 10 юристов, которые говорят на польском и английском языках. Мы работаем через собственную **партнёрскую сеть в 160 странах мира**, состоим в Европейской ассоциации юр.компаний, отмечены в рейтинге Российской арбитражной ассоциации.

Обращайтесь в нашу компанию за консультацией — мы поможем вам эффективно защитить свои интересы в сложных международных спорах!

Наш сайт

Достаточно оставить
заявку на нашем сайте
или позвонить!



+375-29-2688821



www.e-sud.by
info@e-sud.by



г. Гродно, ул. Калючинская, 23-202.
г. Минск, ул. Кульман, 11-604