

ГРУППА ТК-VED ПРЕДСТАВЛЯЕТ

# ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ

ЧЕК-ЛИСТ

# О чем этот чек-лист

---

О том, что нужно писать в международном контракте, а что – лучше не надо.

**Рассмотрим контракт с точки зрения таможенного оформления**

# КТО МЫ

---

## Группа ТК-VED

- это объединение таможенных представителей, юристов и бухгалтеров.

Помогаем предпринимателям и малому бизнесу грамотно работать в ВЭД.

Даем простые и понятные ответы на любые вопросы по декларированию товаров и таможенному оформлению.



## Внешнеторговый контракт

---

Контракт купли-продажи, составленный с учетом того, что таможня будет рассматривать его через лупу, увеличивает скорость таможенного оформления, уменьшает сумму корректировки таможенной стоимости и, как следствие, сумму таможенных платежей.

## Как получить пользу от чек-листа

---

**#1** Возьмите свой  
контракт

**#2** Пройдитесь по пунктам,  
сверяясь с чек-листом

**#3** Отредактируйте то,  
что считаете нужным

**#4** Добавьте условия, которые  
соответствуют именно  
вашей сделке

# Контракт - это

---

Купля-продажа – самая распространенная внешнеэкономическая сделка

Соглашение в свободной форме о том, что одна фирма согласилась продать, другая – принять и оплатить товар

Правил нет.  
Главное – не нарушать закон

Закон не обязывает прописывать в тексте условия, которые и так предусмотрены в законодательстве.

## Особенности международного договора

---



### Граница

Товар пересекает границу государства  
(иногда - не одну)



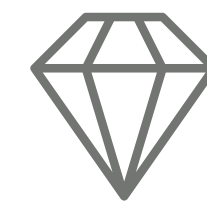
### Международное право

Венская конвенция



### Таможня

Контроль со стороны государства



### Применительное право

Законодательство второй стороны  
контракта

## Принцип простоты

---

Вы описываете в тексте контракта только самые важные моменты, при этом максимально простым для понимания способом.

Таким образом вы не создаете своими руками проблемы при таможенной очистке, а делаете все, чтобы таможенник (и судья) без труда разобрался в условиях и содержании контракта.



## Язык контракта

---

Лучше иметь текст на двух языках – русском и языке другой стороны (или английском).

Даже, если вы доверяете партнеру на 150%, неожиданности могут возникнуть, а вдруг вам судиться? И тогда лучше уж иметь контракт с текстом, в котором нет двойного толкования условий из-за неточного перевода.

Зачем на английском?

Во-первых, для вас и вашего иностранного партнера английский текст – общий, здесь нет разночтений. Если что непонятно, обращайтесь к английскому тексту. Во-вторых, а ну как ваша тяжба все-таки дойдет до международного суда? Тогда точно английский текст пригодится.

## Пункты современных контрактов

---

- Преамбула контракта. Кто купил, а кто продал.
- Предмет контракта. Что именно покупается или продается.
- Цена сделки или сумма контракта. Общая сумма контракта за весь срок его действия, она может быть предварительной, ориентировочной, но цифра должна быть.
- Оплата товара. Валюта платежа. Сроки оплаты, до или после поставки. Рассрочка или частичная оплата.
- Условия поставки. Они важны для четкого определения структуры стоимости товара, а также для разграничения ответственности сторон и перехода рисков.
- Дата поставки. Что именно считать датой поставки: момент отгрузки, момент пересечения границы или что-то еще.
- Права и обязанности сторон.
- Ответственность сторон.
- Форс-мажор.
- Арбитраж и применяемое право.
- Срок действия контракта.
- Банковские реквизиты и адреса сторон

## Группа ТК-VED

# Что же самое важное, что нужно учесть

Пункт контракта	О чем	На что обратить внимание
Преамбула	Кто продает, кто покупает	<p>Имеет ли этот человек полномочия на подписание контракта</p> <p>Название иностранной фирмы писать на том языке и так, как указано в его учредительных документах.</p>
Предмет	Что именно продается/покупается	<p>В тексте контракта достаточно дать общее представление о предмете контракта.</p> <p>Подробное описание товара (наименование, сорт, марка, артикул и т.п.) указываются в отдельном документе, Приложении или Спецификации, который является его неотъемлемой частью</p>
Цена сделки или сумма контракта	Общая сумма контракта за весь срок его действия	Она может быть предварительной, ориентировочной, но цифра должна быть.

## Группа ТК-VED

# Что же самое важное, что нужно учесть

Пункт контракта	О чем	На что обратить внимание
Оплата товара	Сколько и когда	<p>Точно определить сроки оплаты товара. От какой точно даты считать. Убедитесь, что вы сможете уложиться в эти сроки.</p> <p>Оговорите санкции за нарушение сроков оплаты. Особенно это важно при экспортных поставках (учитывая требования валютного контроля)</p>
Условия поставки ИНКОТЕРМС 2020	<p>Определяют разграничение обязанностей между Продавцом и Покупателем по доставке товара. Момент перехода рисков утраты товара с Продавца на Покупателя</p>	<p>Важно – Инкотермс не регулирует переход права собственности, а только переход рисков.</p> <p>При несовпадении условий контракта и положений Инкотермс приоритет имеют условия контракта.</p> <p>Для таможи условия поставки важны для определения структуры таможенной стоимости.</p>

## Группа ТК-VED

# Что же самое важное, что нужно учесть

Пункт контракта	О чем	На что обратить внимание
Дата поставки товара	Что считать датой поставки товара	<p>Это нужно для того, чтобы правильно оценивать нарушения при исполнении контракта и предъявлять претензии.</p> <p>В случае нарушения именно то, что считать датой поставки, будет иметь решающее значение.</p> <p>Сроки поставки нужно внимательно рассчитывать. А если не уложитесь? Задайте себе вопрос: а это реально для нас, мы это сможем?</p> <p>Иногда путают «поставка» и «отгрузка». Поставка – когда продавец передал покупателю товар в оговоренном месте. Отгрузка – погрузка в транспортное средство.</p>
Банковские реквизиты и адреса сторон		<p>Гражданский кодекс РФ допускает использование факсимильного воспроизведения подписи (факсимиле), но только при взаимном соглашении сторон.</p> <p>Минфин РФ запрещает использовать факсимиле подписи на документах, имеющих финансовые последствия.</p>

## Условия сделки

---



### Существенные:

Что обязательно должно быть в контракте (предмет сделки, цена и стоимость)



### Случайные:

Учитывают особенности товара (хрупкий, сыпучий, живые животные и т.п.)



### Обычные:

Что можно не прописывать особо, то, что есть в Гражданском кодексе (обязанности сторон, ответственность, форс-мажор)



Случайные условия в контракте: особая упаковка, температурный режим, срок доставки, маркировка, страхование, взвешивание и пересчет мест.

## Случайные условия

Такие условия включаются в контракт, когда товар имеет какие-нибудь особенности.

*Стекло, кирпич, цемент в мешках, посуда, продукты в стеклянной таре — потери и бой, утруска и усушка будут обязательно.*

**Хрупкий.** В контракт включается пункт об упаковке, можно детально прописать требования к упаковке как индивидуальной, так и общей.

Для большей сохранности товара требуют от поставщика более прочной упаковки.

**Сыпучий.** В контракт следует включить условия о распределении естественной убыли (усушка, утруска, утечка и т. п.) между сторонами.

Можно также уточнить допустимый размер естественной убыли.

**Скорпортящийся.** Больше внимания уделяется срокам поставки и условиям транспортировки.

## Особые условия

---

Некоторые условия имеет смысл вынести в отдельные договоры, приложения или соглашения:

- Раздел о конфиденциальности – если предприятие не хочет, чтобы другая сторона разглашала условия сделки.
- Раздел об авторских правах.
- Раздел об интеллектуальной собственности.
- Соглашение о качестве. Особенно, если предприятию важно приобретать товары определенного качества.



## Что нужно убрать из текста

---

Неважные или необязательные для вашей сделки пункты лучше убрать из текста контракта. Например, в пункт «товаросопроводительные документы» включают документы, руководствуясь принципом «а что, пусть будут».

Но здесь как раз такой случай, когда «лучше меньше, да лучше»,

- Заявка покупателя;
- Заказ покупателя;
- Согласие на оплату;
- Подтверждение оплаты

Если ссылка на документ не несет конкретной нагрузки, то такой документ лучше исключить из текста

## Что нужно убрать из текста

---

Помните!

Таможня имеет право потребовать любой документ, а уж тот, что прописан в контракте – обязательно попросит.

Вы уверены, что «заказ» или «заявка» существуют в природе на бумаге?

Вы не по телефону делали этот заказ?

## Что нужно убрать из текста

ПРИМЕР из реального контракта:

*Пункт 3.5:*

*Инвойс (счёт на оплату) предъявляется Продавцом Покупателю на основании **заказа** Покупателя в сроки, согласованные Сторонами, и на основании **цен, действующих** у Продавца на момент оформления заказа Покупателем, но не позднее **четырёх дней** с момента получения заказа Покупателя*

На основании одного этого пункта таможня попросила:

- инвойс, и чтобы не позднее 4-х дней с момента получения заказа;
- заказ Покупателя;
- подтвердить цены, действующие на момент оформления заказа Покупателем.

Из всего этого был только Инвойс. Но с более поздней датой!

## Форс-мажор

---

Удивительная ситуация может сложиться с форс-мажорными обстоятельствами. Многие предприниматели не обращают внимания на этот пункт, копируют его текст из шаблона.

Но, учитывая количество природных катаклизмов и техногенных катастроф, случившихся за последнее десятилетие, имеет смысл присмотреться к формулировкам этого пункта.

Например, вы включили в контракт конкретный перечень обстоятельств, наступление которых освобождает от ответственности. А случилось совсем другое. И вот дошло до арбитражного разбирательства.

Суд, вынося решение, может учесть только те обстоятельства, которые вы перечислили в контракте, а другие не принимать во внимание. Вы же сами дали конкретный перечень обстоятельств непреодолимой силы.

Что делать?

Обратиться к Гражданскому кодексу: непреодолимая сила — это чрезвычайные и непредотвратимые при данных условиях обстоятельства.

Может, ограничиться этим и ссылкой на ГК?

p.s. Мировой финансовый кризис не признается российскими арбитражными судами как обстоятельство непреодолимой силы.

Группа ТК-VED

## Форс-мажорные обстоятельства



Ст. 401 ГК РФ:

...лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство ..., несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств.

То есть по сути, это обстоятельства, которые нельзя ни предусмотреть, ни предотвратить.

Группа ТК-VED

# СЕКРЕТ «ИДЕАЛЬНОГО» КОНТРАКТА:

«Совершенство достигнуто не тогда,  
когда нечего добавить, а когда нечего  
убрать»

— Антуан де Сент-Экзюпери

---

## Резюме

---

Закон не устанавливает требований к тому, что должно быть в контракте. Продавец и Покупатель самостоятельно определяют условия, на которых собираются сотрудничать.

Контракт – это соглашение двух (иногда больше) сторон. Поэтому Покупатель и Продавец могут изменять условия контракта как хотят, и когда хотят: ассортимент, сроки, условия платежа, валюту платежа и т.д.

В зависимости от типа товара в контракте оговариваются специальные условия – такие, которые важны именно для вашей сделки. Поэтому контракт на поставку оборудования не может быть точно таким, как для продуктов питания.

Иногда лучше меньше, да лучше. Не пишите в тексте пункты, которые не имеют значения для вашей сделки. Помните, таможенники попросят предоставить все документы, которые вы перечислили в тексте контракта. Вы уверены, что они у вас есть?

Мировой финансовый кризис не признается российскими арбитражными судами форс-мажорным обстоятельством.

## Часто задаваемые вопросы

---

Кто может подписать контракт, если руководитель отсутствует?

- Только лицо, у которого есть доверенность на это. В таком случае в шапке дается ссылка на доверенность, сама доверенность прикладывается к контракту.

Может ли физическое лицо заключать внешнеторговый контракт?

- Может. Только вот – НО! Внешнеторговый контракт подразумевает, что стороны осуществляют коммерческую деятельность. Коммерческая деятельность – значит, должны быть уплачены налоги. Физическое лицо, если занимается коммерческой деятельностью, должно юридически оформить свой статус: ИП, самозанятый или ООО.

Обязательно ли иметь оригинал договора, если подписывали его по электронной почте?

- Желательно оригинал иметь на руках. Если это невозможно, то имеет смысл в договоре предусмотреть пункт о том, что «документы, полученные по электронной почте, имеют силу оригинала до момента обмена сторонами оригиналами на бумажных носителях». И еще. В тексте прописать электронные адреса Покупателя и Продавца, по которым производится обмен электронными документами.



Группа ТК-VED

## Часто задаваемые вопросы

---

Если у вас остались вопросы, или нужно больше информации, вы можете написать нам на электронную почту [info@tk-ved.ru](mailto:info@tk-ved.ru).

Или посмотрите, какие курсы и тренинги у нас есть



# Что еще у нас есть

<p>Тренинг «ВЭД и таможенное оформление на предприятии»</p> <hr/> <p><i>Для тех, кто собирается развивать ВЭД</i></p>	<p>Тренинг «ВЭД: инструкция по применению»</p> <hr/> <p><i>Для тех, кто хочет декларировать свои товары самостоятельно</i></p>	<p>Курс «Как стать таможенным специалистом»</p> <hr/> <p><i>Для тех, кто хочет освоить профессию декларанта с «нуля»</i></p>	<p>Курс «Профессиональный декларант»</p> <hr/> <p><i>Для тех, кто уже работает, но хочет прокачать свои навыки</i></p>	<p>Тренинг «Практика»</p> <hr/> <p><i>Подходит студентам и выпускникам профильных факультетов</i></p>
---	--	--	--	---

Проблемы и задачи у всех разные. К нам приходят компании, которые хотят декларировать свои товары самостоятельно, и компании, которые только начинают внешнеэкономическую деятельность. Декларанты, которым нужно решить конкретную задачу. Новички, которые хотят получить новую профессию и быстрее адаптироваться в ней.

У нас есть курсы и тренинги под разные задачи. Посмотрите форматы и выберете подходящий.

Или напишите нам [info@tk-ved.ru](mailto:info@tk-ved.ru) и мы разработаем программу под вашу задачу.

---

## ТАТЬЯНА КРИВОШЕЕВА

Руководитель Группы ТК-VED  
*ВЭД: обучение и консультации*



[info@tk-ved.ru](mailto:info@tk-ved.ru)



[t.me/group\\_tkved](https://t.me/group_tkved)



[vk.com/course\\_tkved](https://vk.com/course_tkved)