

# ЭКСПО



<b>3.</b>	<b>Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя</b>	<b>25</b>
3.1	Документы на вывоз товаров из РФ и ввоз в иностранное государство	26
3.1.1	Документы на вывоз товара из РФ с территории Таможенного союза (ЕАЭС)	26
3.1.2	Документы, необходимые при ввозе в страну экспорта	28
3.2	Защита интеллектуальной собственности и ноу-хау на внешних рынках	29
3.2.1	Виды объектов ИС	30
3.2.2	Способы международной защиты	30
3.2.3	Способы международной защиты	30
3.2.4	Виды объектов ИС	30

# 3

## 3.1. ДОКУМЕНТЫ НА ВЫВОЗ ТОВАРОВ ИЗ РФ И ВВОЗ В ИНОСТРАННОЕ ГОСУДАРСТВО

После того как определена страна, куда будет экспортироваться товар, необходимо понять, как именно следует подготовиться с этому, какие документы нужно получить для вывоза товара из России и ввоза его на зарубежный рынок. Экспортер должен точно знать базовые требования к разрешительной документации. Это поможет правильно спланировать время на подготовку товара к экспорту и распределить задачи внутри команды. Получать разрешительную документацию придется и при вывозе товара с таможенной территории ЕАЭС, и при ввозе товара на территорию иностранного государства.



### **3.1.1 ДОКУМЕНТЫ НА ВЫВОЗ ТОВАРА ИЗ РФ С ТЕРРИТОРИИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА (ЕАЭС)**

- сертификат происхождения товара — экспортер получает в обязательном порядке в России и представляет в таможенную страну импорта для расчета ставки таможенной пошлины. Выдается этот документ ТПП РФ через действующие во всех регионах России территориальные палаты;**
- документы, подтверждающие соблюдение запретов и ограничений на вывоз\*.**

**\*К ним относятся различные сертификаты соответствия**

- в отношении отдельных категорий товаров, ветеринарные, радиационные сертификаты и др.**

**Необходимость получения фитосанитарных сертификатов, экологических других сертификатов, подтверждающих соответствие нормам, зависит от вида товара (например, продукты питания, животные, растения, содержащие токсические вещества, и т.п.).**

**—документы,  
подтверждающие  
соблюдение запретов и  
ограничений на вывоз.\***

### КЛАССИФИКАТОР ВИДОВ ДОКУМЕНТОВ И СВЕДЕНИЙ

Код	Наименование документа, сведений
1. Документы, подтверждающие соблюдение запретов и ограничений, мер защиты внутреннего рынка	
01011	Лицензия на экспорт и (или) импорт товаров
01017	Разрешение на экспорт и (или) импорт товаров, в отношении которых введено автоматическое лицензирование (наблюдение)
01021	Заключение (разрешительный документ) на ввоз и (или) вывоз гражданского и служебного оружия, его основных (составных) частей и патронов к нему
01031	Разрешение (сертификат, удостоверение), предусмотренное Конвенцией о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой исчезновения, от 3 марта 1973 года
01041	Заключение (разрешительный документ) на ввоз радиоэлектронных средств и высокочастотных устройств гражданского назначения, в том числе встроенных либо входящих в состав других товаров
01061	Заключение (разрешительный документ) на ввоз средств защиты растений (пестицидов)
01071	Заключение уполномоченного органа государств - членов Евразийского экономического союза на ввоз (вывоз) ядовитых веществ, не являющихся прекурсорами наркотических средств и психотропных веществ и являющихся стандартными образцами

**Дополнительные документы потребуются для товаров военного и двойного назначения, такие как:**

**— разрешение или лицензия Федеральной службы по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК РФ), подтверждающие, что товар не будет использован, например, для создания угрозы безопасности нашей страны или не содержит сведения, являющиеся государственной тайной.**

**ФСТЭК РФ [www.fstec.ru](http://www.fstec.ru);**

**— фитосанитарные сертификаты, оформляемые экспортером для продукции растительного происхождения с целью подтверждения соответствия товара требованиям карантинного контроля и соответствия гигиеническим нормам; выдаются Россельхознадзором Российской Федерации или его территориальным органом. Сертификат прилагается к транспортным документам. Фитосертификат нужно получать на каждую партию, он имеет короткий срок действия — 14 и 15 суток.**



## Разрешительные документы для экспорта (вывоза) соблюдение ограничений

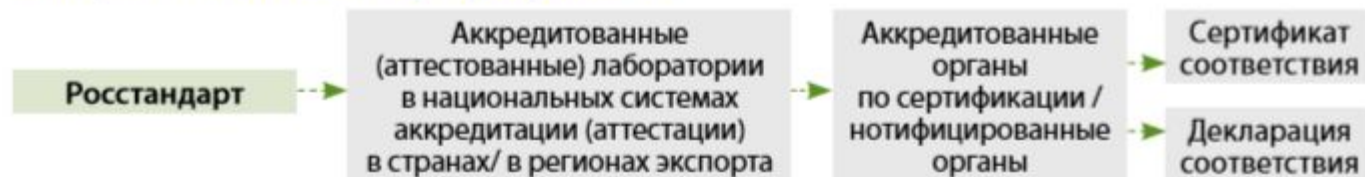
### 1. Нетарифные меры



### 2. Меры экспортного контроля (в т.ч. в отношении продукции военного назначения)



### 3. Меры технического регулирования



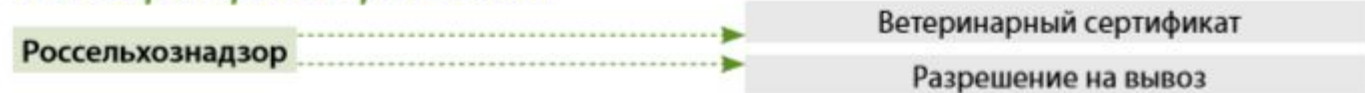
### 4. Санитарно-эпидемиологические требования



### 5. Карантинные фитосанитарные требования



### 6. Ветеринарные требования



## ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ОРГАНЫ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

- Федеральные министерства
  - Министерство внутренних дел Российской Федерации
  - Министерство здравоохранения Российской Федерации
  - Министерство иностранных дел Российской Федерации
  - Министерство культуры Российской Федерации
  - Министерство обороны Российской Федерации
  - Министерство просвещения Российской Федерации
  - Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
  - Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации
  - Министерство промышленности и торговли Российской Федерации
  - Министерство Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации бедствий
  - Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики
  - Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации
  - Министерство Российской Федерации по делам Северного Кавказа
  - Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
  - Министерство спорта Российской Федерации
  - Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации
  - Министерство транспорта Российской Федерации
  - Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации
  - Министерство финансов Российской Федерации
  - Министерство экономического развития Российской Федерации
  - Министерство энергетики Российской Федерации
  - Министерство юстиции Российской Федерации
- Федеральные службы
  - Государственная фельдъегерская служба Российской Федерации
  - Служба внешней разведки Российской Федерации
  - Федеральная антимонопольная служба

## **МАТЕРИАЛ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

**Составить список документов (+ мест и условий их получения), необходимых для экспорта вашей продукции.  
Оформить в таблице на слайде**



## **3.1.2. ДОКУМЕНТЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ПРИ ВВОЗЕ В СТРАНУ ЭКСПОРТА**



Товар должен пройти процедуры оценки соответствия требованиям страны покупателя. Необходимо изучить законодательство и получить заключение о требованиях страны. Если страна входит в Таможенный союз, то нужно учесть и требования Союза (например, общие требования для стран — членов Союза действуют в ЕС).

По результатам оценки соответствия требованиям технических регламентов (директив) выдается или регистрируется третьей независимой стороной или непосредственно заявителем документ об оценке соответствия.

## Документы об оценке соответствия бывают

- декларация о соответствии (Declaration of Conformity);
- сертификат соответствия (Certificate of Conformity)
- или иной документ, предусмотренный процедурами оценки соответствия (например, свидетельство о государственной регистрации).

Процедуры направлены на оценку как самого товара, так и условий его производства, анализ состояния производства или сертификацию систем менеджмента. Некоторые процедуры оценки соответствия осуществляются до выпуска продукции в обращение на рынок (испытания, утверждение типа, декларирование соответствия, сертификация, государственная регистрация и т.д.).

А другая часть процедур происходит во время обращения продукции на рынке (инспекция, госконтроль / надзор). Требования к продукции и процедурам оценки в каждой стране свои,

Многие страны требуют приводить продукт в соответствие нормам международной сертификации: ISO (Международная организация по стандартизации / International Organization for Standardization), МЭК (Международная электротехническая комиссия) и МСЭ (Международный союз электросвязи). Международная сертификация нужна для подтверждения соответствия качества продукции или услуги зарубежным стандартам качества, иным по сравнению с российскими стандартами. Процедура оформления международного сертификата соответствия ISO достаточно длительная и трудоемкая, и экспортер должен учитывать это при разработке экспортного плана. Важно учитывать, что срок действия международного сертификата Соответствия ISO — **три года**. Государства — участники ЕАЭС со своими партнерами подписали ряд соглашений для устранения барьеров при торговле внутри Союза. Принятие этих соглашений упростило и облегчило взаимную торговлю внутри ЕАЭС. Например, российским компаниям экспортерам достаточно оформить на свою продукцию Сертификат единого образца и эта продукция может быть поставлена в Белоруссию или Казахстан без необходимости повторной сертификации в этих государствах.

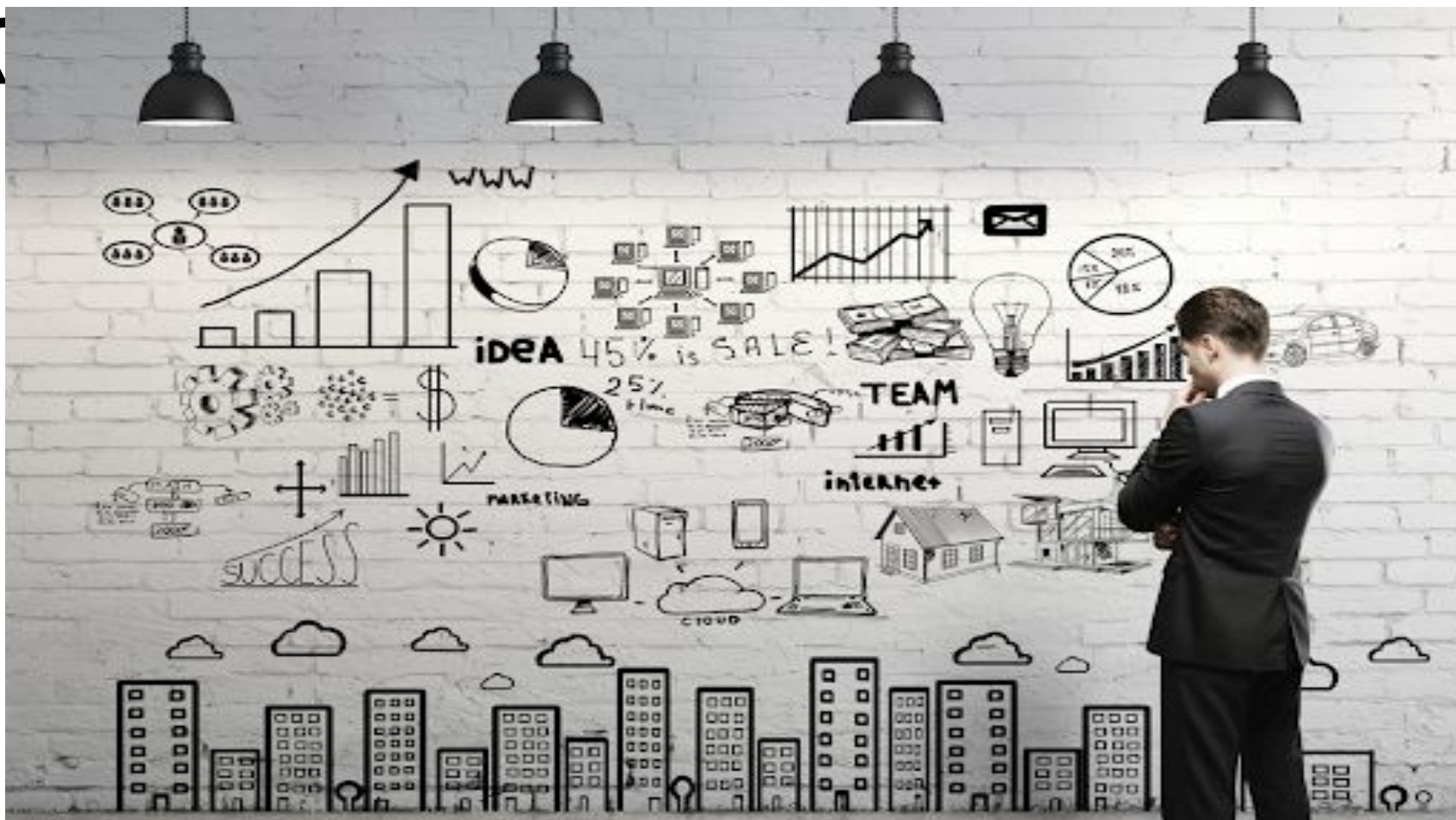
ISO (Международная организация по стандартизации / International Organization for Standardization), МЭК (Международная электротехническая комиссия) и МСЭ (Международный союз электросвязи).

учет при разработке экспортного плана

Срок действия ISO — **три года**

Государства — участники ЕАЭС

# 3.2. ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И НОУ-ХАУ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ



**Интеллектуальная собственность (ИС) — это юридически оформленные исключительные права на результаты творческой деятельности в любой сфере.**

**Юридическое оформление происходит в форме получения документов, подтверждающих наличие законного права собственности у конкретного предприятия на результаты интеллектуальной деятельности. Производит юридическое оформление компетентный орган, который выдает документ, закрепляющий законные права только за одним собственником. Например, исключительное право на товарные знаки и наименования мест происхождения товаров происходит в момент государственной регистрации Федеральной службой по ИС (Роспатентом). Исключительное право на коммерческое обозначение — в момент приобретения известности на определенной территории. В нашем случае предприятие, которое первым произвело регистрацию и получило установленный законом документ, является единственным и законным обладателем всех юридических прав на объекты интеллектуальной собственности.**

**Защита интеллектуальной собственности означает охрану своих прав и запрет другим юридическим лицам их использовать. Например, компания, обладающая правами на товарный знак, может использовать его применительно к товарам либо услугам, для которых товарный знак был зарегистрирован. Правообладатель имеет право распоряжаться товарным знаком по своему усмотрению и налагать запрет на использование товарного знака теми, кто не имеет соответствующих прав.**

**Интеллектуальная собственность (ИС)  
Федеральная служба по ИС (Роспатентом).**

**Исключительное право на коммерческое обозначение — в момент приобретения известности на определенной территории**

# ВИДЫ

## ОБЪЕКТОВ ИС

*В России в соответствии со ст. 1225 ГК РФ действует перечень объектов ИС, к ним относятся:*

- произведения науки, литературы и искусства;
- программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ);
- базы данных;
- исполнения;
- фонограммы;
- сообщение в эфир или по кабелю радио или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания);
- изобретения;
- полезные модели;
- промышленные образцы;
- селекционные достижения;
- топологии интегральных микросхем;
- секреты производства (ноу-хау);
- фирменные наименования;
- товарные знаки и знаки обслуживания;
- наименования мест происхождения товаров;
- коммерческие обозначения.

Для упрощения работы и понимания перечень ИС можно разделить на две большие группы:

— результаты интеллектуальной деятельности (патенты, ноу-хау и объекты авторских прав);

— средства индивидуализации (товарные знаки, фирменные наименования компаний).

*Конкуренты могут незаконно использовать товарный знак!*

### 3.2.2. СПОСОБЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАЩИТЫ

Регистрация прав ИС в России защищает собственников исключительно на отечественной территории => для защиты торгового знака за рубежом необходимо пройти международную или национальную регистрацию товарного знака в отдельных странах

Такая необходимость возникает при экспорте в каждую отдельно взятую страну. Сколько стран партнеров — столько свидетельств, патентов и других документов придется получить.

Для облегчения процедуры международной защиты товарного знака:

- регистрация товарного знака по Мадридской системе (входят 94 страны);
- прохождение национальной регистрации товарных знаков в каждом выбранном государстве.



- регистрация товарного знака по Мадридской системе (входят 94 страны);
- прохождение национальной регистрации товарных знаков в каждом выбранном государстве.

- ✓ **Мадридская система международной регистрации товарных знаков основана в 1891 году, функционирует в соответствии с Мадридским соглашением 1891 года и Мадридским протоколом и находится в ведении Международного бюро Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) [www.wipo.int](http://www.wipo.int).**
- ✓ **Мадридская система предлагает владельцам товарных знаков возможность защищать свой товарный знак в 94 странах — членах Мадридского союза; обеспечивает регистрацию с помощью одной заявки, составляемой на одном языке и оплачиваемой в одной валюте.**
- ✓ **Международное патентование — это возможность получить патент на изобретение, патент на полезную модель или патент на промышленный образец в любой стране мира путем обращения в патентное ведомство каждого государства либо в ведомство государства, которое входит в состав стран, объединенных соглашением.**
- ✓ **Международное соглашение, которое было заключено в 1970-м, получило название РСТ (Patent Cooperation Treaty). Его подписали 146 стран, что позволило упростить процедуру подачи заявки на патентование изобретений и полезных моделей.**

- ✓ После подачи заявки на выдачу патента в России заявителю дается 12 месяцев, чтобы подать международную либо национальную заявку на защиту своего изобретения на территории иностранных государств.
- ✓ Возможны два пути подачи международной заявки: либо сначала подается российская заявка на выдачу патента в России, которая затем переводится на международную регистрацию, либо сразу подается международная заявка, которая затем в обязательном порядке переводится на патентование в РФ.
- ✓ Согласно договору РСТ, подается одна международная заявка в патентное ведомство страны, входящей в число стран соглашения. Такая заявка подается на государственном или английском языке, что значительно ускоряет процесс подачи.
- ✓ После 18 месяцев с даты подачи заявки происходит публикация заявки в международном патентном бюро — ВОИС.
- ✓ На основании заявки РСТ возможно не только патентование в каждой отдельной стране, но и получение охранных документов в странах, объединенных региональным соглашением.
- ✓ Государственная регистрация торговой марки, логотипа и бренда в России обеспечивает правовую охрану только на территории РФ.

*Преимущества российского обладателя международного товарного знака:*

- отсутствует риск запрета использования предприятием собственного товарного знака на территории государств, где пройдена регистрация;
- возможность защитить свои интересы и получить компенсацию за незаконное использование товарного знака;
- возможность получать дополнительную прибыль за счет передачи прав на использование товарного знака по лицензионным договорам и договорам франшизы.

<b>4.</b>	<b>Переговоры с покупателем и заключение международного контракта</b>	<b>33</b>
4.1	Международные переговоры: этапы подготовки	34
4.2	Подписание международного контракта: подготовка и заключение	36
4.3	Перечень существенных условий внешнеторгового контракта	38

---

## 4. ПЕРЕГОВОРЫ С ПОКУПАТЕЛЕМ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО КОНТРАКТА



**Подготовка к переговорам состоит из пяти этапов:**

- ✓ постановка задачи,
- ✓ сбор информации,
- ✓ анализ позиции партнера,
- ✓ выбор стратегии и тактики,
- ✓ определение концепции переговоров,
- ✓ решение организационных вопросов (где, когда и как проводить).

**При сборе информации, анализе позиции потенциального партнера и определении концепции ведения переговоров**

- полномочия партнера для принятия решений: требуется ли согласование с другими, более высокими инстанциями;
- приоритеты партнера: какой минимальный и реалистичный проект контракта их может устроить;
- насколько контрагенты компетентны;
- как у партнеров происходит процесс принятия решений?

**При подготовке к международным переговорам особое внимание следует уделить культурным традициям иностранных партнеров, особенностям национального менталитета и национального стиля ведения переговоров**

**Принимающая сторона всегда определяет время и темп проведения переговоров, что может стать серьезным психологическим преимуществом. Как правило, стороны договариваются о попеременном проведении встреч на территории стран друг друга. Иногда для встречи выбирается нейтральная территория или территория посредника.**

**Главным организационным моментом является определение повестки дня, регламента и уровня проведения переговоров.**

**Следует изучить типичные ошибки других компаний:**

**— доминирующая роль лидеров российской делегации. Российская делегация чаще всего говорит одним голосом — своего руководителя. На бизнес-переговорах это генеральный директор, поддержку которому обычно оказывает начальник коммерческого отдела. Такой подход часто приводит к недооценке работы экспертов и рабочих встреч, где многие вопросы могут быть проработаны более тщательно.**

**Предварительное моделирование плана переговоров включает четыре основные стадии:**

- 1) начало переговоров, обмен мнениями, первые предложения;
- 2) дебаты;
- 3) зона конкретных предложений;
- 4) принятие решений и завершение переговоров.



## МАТЕРИАЛ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ:

Выбрать конкретного контрагента (если по условиям предыдущих заданий Ваш товар поставляется напрямую потребителю, то придумайте другой товар с условиями поставки через посредника).

На основе информации о данном контрагенте выполнить следующее задание, касающееся подготовки к переговорам:

(оформить на слайде в виде комментариев)

Шаг	Результат
Постановка задач	
Сбор информации	
Анализ позиции контрагента	
Выбор стратегии и тактики, определение концепции переговоров	
Решение организационных вопросов (где, когда и как проводить)	

# **ПОДПИСАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО КОНТРАКТА: ПОДГОТОВКА И ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

После успешного проведения переговоров покупатель и продавец подписывают внешнеторговый контракт, который является юридической основой любого экспортного проекта.

Контракт определяет роли и ответственность продавца и покупателя, служит базой для составления обеспечивающих договоров: перевозки, страхования, хранения и т.д.

Помимо этого, документ подтверждает для контролирующих органов соответствие экспортной операции по купле-продаже товара требованиям национальных и международных правовых норм.

Определив для себя желаемого иностранного покупателя, продавец запускает процесс «договорной инициативы», то есть предлагает контрагенту или группе компаний заключить контракт.

Одновременно с этим можно подготовить свой проект контракта для направления его продавцу и последующего обсуждения.

Предварительные договоренности сторон по результатам почтовой или онлайн-переписки, телефонных переговоров или во время личных встреч представителей могут быть зафиксированы в предваряющих контракт документах, имеющих для участников как обязательную, так и необязательную силу. К таким документам относятся меморандум о намерениях сторон, соглашение о намерениях, term sheet (документ с условиями

- быстро и эффективно согласовать основные условия договора;
- закрепить на бумаге промежуточные результаты переговоров, т.к. сторонам будет сложнее отступить от достигнутых договоренностей, изложенных в письменной форме;
- заранее понять позиции сторон (без расходов на юридическую помощь);
- помочь юридическим консультантам в подготовке основного контракта.

- ✓ Стороны самостоятельно определяют, законодательством какой страны будут регулироваться их отношения.
- ✓ Удобнее воспользоваться международным правом, например ИНКОТЕРМС, которые содержат унифицированные правила по вопросам внешнеэкономической деятельности.

**ИНКОТЕРМС (International commercial terms) — это международные правила в формате словаря, обеспечивающие однозначные толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области ВЭД, прежде всего относительно места перехода ответственности от продавца к покупателю. Основные принципы, регулируемые в терминах ИНКОТЕРМС:**

- распределение между продавцом (экспортером) и покупателем транспортных расходов по доставке товара;
- момент перехода с продавца на покупателя рисков повреждения, утраты или случайной гибели груза.

- ✓ **Необходимо учитывать, что данные правила в некоторых странах (Франция, ФРГ, Испания, Украина и др.) являются составной частью национальной системы права и применяются вне зависимости от того, указали ли стороны в своем контракте обязательность применения ИНКОТЕРМС или нет.**
- ✓ **Если стороны не хотят пользоваться правилами ИНКОТЕРМС, они должны специально указать это в тексте контракта.**

## Таблица правил Инкотермс 2020

Конструктивно Incoterms 2020 выглядят так же, как и в предыдущей версии: одиннадцать трехбуквенных сокращений начиная от «EXW» (Ex-Works) до «DDP» (Delivered Duty Paid), которые по-прежнему делятся на 2 части в зависимости от вида транспорта:

I ПРАВИЛА ИНКОТЕРМС 2020 ДЛЯ ЛЮБОГО ВИДА ИЛИ ВИДОВ ТРАНСПОРТА	II ПРАВИЛА ИНКОТЕРМС 2020 ДЛЯ МОРСКОГО И ВНУТРЕННЕГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТА
<p>EXW - «Ex Works / Франко завод»</p> <p>FCA - «Free Carrier / Франко перевозчик»</p> <p>CPT - «Carriage Paid to / Перевозка оплачена до»</p> <p>CIP - «Carriage and Insurance Paid to / Перевозка и страхование оплачены до»</p> <p>DPU - «Delivered Named Place Unloaded / Доставка на место выгрузки»</p> <p>DAP - «Delivered at Place / Доставка в месте назначения»</p> <p>DDP - «Delivered Duty Paid / Доставка с оплатой пошлин»</p>	<p>FAS - «Free Alongside Ship / Свободно вдоль борта судна»</p> <p>FOB - «Free on Board / Свободно на борту»</p> <p>CFR - «Cost and Freight / Стоимость и фрахт»</p> <p>CIF - «Cost Insurance and Freight / Стоимость, страхование и фрахт»</p>

**В Инкотермс 2020 можно выделить четыре группы правил базисных условий поставок товара (E, F, C и D). В основу этой классификации положены два принципа: определение обязанностей сторон по отношению к перевозке поставляемого товара и увеличение обязанностей продавца от минимальных к максимальным.**

Обязанности покупателя Инкотермс 2020	Обязанности продавца Инкотермс 2020	Основная перевозка оплачена покупателем				Основная перевозка оплачена продавцом				Доставка		
		EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CIP	CPT	DAP	DPU	DDP
Экспортное таможенное оформление товара		Blue	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Погрузка товара на транспорт		Blue	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Перевозка товара в порт отгрузки				Green	Green	Green	Green					
Погрузка товара на судно в порту отгрузки				Blue	Green	Green	Green					
Граница		Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red
Перевозка товара на судне до порта назначения				Blue	Blue	Green	Green					
Разгрузка товара с судна в порту назначения				Blue	Blue	Blue	Blue					
Страховка товара							Green	Green				
Перевозка товара до места назначения		Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Green	Green	Green	Green	Green
Разгрузка товара с транспорта		Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Green	Blue
Импортное таможенное оформление товара		Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Green
		Любые виды транспорта		Морской и внутренний водный транспорт			Любые виды транспорта					

- ✓ **Выбор сторонами права одной из сторон контракта или права третьего государства (Швейцарии, Англии, Швеции) влечет важные последствия для предприятия в случае возникновения спора.**
- ✓ **Обычно применяют унификационные соглашения в виде Венской конвенции 1980 г., Конвенций УНИДРУА 1988 г. о международном финансовом лизинге и о международном факторинге.**
- ✓ **Однако указанные конвенции имеют ряд недостатков: ими регламентируются только три вида договорных отношений; в них участвует ограниченное число государств (в Венской конвенции — 83 страны; в Конвенции УНИДРУА о международном факторинге — 9 стран, РФ участвует с 1 марта 2015 г.; в Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге — 10 стран, РФ участвует с 1 января 1999 г.). При применении указанных международных конвенций сохраняется необходимость применения национального права по вопросам, не урегулированным ими**



# ПЕРЕЧЕНЬ СУЩЕСТВЕННЫХ УСЛОВИЙ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

## ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ



**Внешнеторговый контракт считается заключенным, если между сторонами сделки достигнуто соглашение по всем его существенным условиям.**

**Важно знать, какие условия являются существенными для внешнеторгового контракта:**

**1. Преамбула внешнеторгового контракта. В преамбуле обязательно должны быть указаны название, место, дата заключения и его номер, поскольку при отсутствии упоминания о применимом праве будет применяться законодательство страны, где данный контракт был заключен.**



**2. Полное и точное наименование сторон контракта. В практике нередки случаи, когда одна из сторон намеренно указывает не свое фирменное наименование, тем самым пытаясь уйти от ответственности за нарушение условий контракта и причинение убытков своему контрагенту.**

**3. Важно проверить полномочия лица, подписавшего контракт. В тексте контракта необходимо указать пункт, статью устава, в котором указаны полномочия представителя другой стороны, подписывающего контракт. Если полномочия указаны в доверенности или ином аналогичном документе, то обязательно оставьте у себя его подлинный экземпляр.**

**4. Предмет внешнеторгового контракта. Предметом внешнеторгового контракта обычно является экспортируемый товар, который имеет таможенную стоимость. Кроме количества поставленного товара в контракте должны быть указаны соответствующие меры измерения, при этом меры измерения должны трактоваться сторонами одинаково.**

**5. В практике нередко возникают конфликты, связанные, например, с тем, что российские компании поставляют своим иностранным партнерам товары, которые, полностью соответствуя российским показателям качества для данных товаров, в то же время не соответствуют требованиям по качеству, которые предъявляют иностранные партнеры. Поэтому вопрос о качественных характеристиках товара должен быть согласован на переговорной стадии.**

## 6. Срок передачи товара



7. Приложения. Если к контракту имеются приложения, то необходимо четко определить порядок согласования приложений к внешнеторговому контракту и порядок их подписания с указанием всей процедуры.

**8. Приемка товара. Порядок определения количества и качества. Обычно товар, поставляемый по внешнеторговому контракту, принимается по качеству и по количеству в том месте, где и когда происходит переход права собственности и риска его случайной гибели или повреждения с продавца на покупателя. Порядок проверки качества принятых товаров может определяться в контракте путем включения соответствующих условий о проверке (детальных условий) либо путем указания во внешнеторговом контракте нормативных документов по определению качества товаров (отечественных и зарубежных), устанавливающих порядок проверки. Обычно качество подтверждается следующими документами: сертификатом качества; ветеринарным или санитарным сертификатами.**



9. **Порядок расчетов по контракту: цена и валютная оговорка. В данном разделе контракта необходимо четко и однозначно определить валюту цены и валюту платежа (они могут не совпадать), курс конвертации при несовпадении валют, валютные оговорки, которые позволяют избежать курсовых потерь, и порядок расчетов между сторонами.**



## Валютный риск

- ✓ курсовые (связанные с колебанием курса валюты)
- ✓ инфляционные (обусловленные обесценением валюты в результате инфляции).

Наиболее часто применяется валютная оговорка, которая состоит в том, что в текст контракта включается такое условие: сумма платежа изменяется в той же пропорции, в какой происходит изменение валюты платежа по отношению к курсу валютной оговорки. Такие оговорки бывают односторонними (действуют в интересах одной стороны) и двусторонними (в интересах обеих сторон). Одним из примеров двусторонней валютной оговорки может служить установление цены контракта в нескольких валютах, которые имеют тенденции к повышению и понижению (как уже отмечалось, это вызвано противоположными интересами экспортера и импортера в отношении устойчивости валюты).



**10. Арбитражная оговорка:**

**какие споры, кто и с чьим участием будет разрешать (третейская запись).**

**Участники внешнеторгового контракта в своем арбитражном соглашении также вправе определить, что споры между ними передаются на разрешение третейского суда.**



**11. Упаковка и маркировка товара. Данный раздел внешнеторгового контракта необходим для определения тех средств, которые соответствуют технологическим и потребительским качествам товара, исключающим повреждение товара при его погрузке, транспортировке и выгрузке.**



**12. Ответственность сторон. В практике международных контрактов преобладают штрафные санкции. Целесообразно использовать комплекс санкций, которые во взаимосвязи значительно ограничивают желание покупателя не выполнять свои обязательства.**



Проработав все условия внешнеторгового контракта, стороны составляют окончательный текст на языках сторон либо третьем (нейтральном) языке, например английском.

Важно убедиться в четкости и грамотности перевода текста на иностранный язык, чтобы избежать впоследствии различного толкования текста согласно лингвистическим требованиям иностранного языка.

Подписание контракта является его завершающей стадией. Может проходить как очно, так и путем последовательного подписания документов сторонами.

До подписания контракта необходимо ознакомиться с рекомендациями Центрального банка РФ к реквизитам и форме внешнеторговых контрактов, которые уполномоченные банки принимают у участников ВЭД при заключении экспортно-импортных сделок (письмо Банка России от 15.07.1996 №300 «О Рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов»).



## **МАТЕРИАЛ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

**Скачать образец внешнеторгового контракта и заполнить его с учетом специфики своего экспортного товара**

**(Оформить в ворде на А4)**