

ВЭД контракт поставки товара

-
-
-

Разбираем на детали



Interlegal

ВЭД контракт поставки товара: разбираем на детали с комментариями

Составление внешнеэкономического контракта является одной из важнейших составляющих внешнеэкономической операции. Именно контракт регламентирует условия сделки, права и обязанности сторон, а также их ответственность в случае неисполнения обязательств. При цивилизованном подходе к ведению бизнеса, именно контракт является основным инструментом, позволяющим предусмотреть и снизить возможные риски.

В украинском правовом поле, до 07.08.2020г. внешнеэкономические контракты должны были отвечать требованиям Приказа Минэкономики и евроинтеграции от 9 сентября 2001 по № 201 «Об утверждении Положения о форме внешнеэкономических договоров (контрактов)». Однако этот документ утратил силу. Другого документа, который бы устанавливал требования к ВЭД-контрактам пока не принято. По общему правилу для заключения ВЭД контракта не нужно получать разрешения органов государственной власти.

Процедура

Сама по себе процедура заключения контракта не сложная. И на первый взгляд, кажется, что можно взять любую проформу договора и просто заполнить пустые графы. Но все ли так просто? На сегодняшний день опытные юристы формулируют условия ВЭД-контрактов исходя из договоренностей сторон о распределении рисков и расходов, а также требований, предъявляемых к сторонам органами валютного, таможенного и налогового контроля. Не менее важным является и понимание специфики предмета договора. Например, если речь идет о договоре поставки товара, условия договора могут претерпевать существенные изменения в зависимости от вида товара, условий его транспортировки и хранения.

Незнание этих тонкостей часто приводит к плачевным последствиям в будущем, и снижает шансы на успешную защиту интересов сторон.

Для пользы наших клиентов, юристы компании Interlegal разработали проформу внешнеэкономического договора поставки, подчиненного украинскому праву, а также дали подробные комментарии к каждому разделу контракта.



Название, дата, номер и место подписания контракта

Название контракта может быть любым и определяется исходя из предмета договора, например: контракт на приобретение товара, контракт совместной деятельности, контракт купли-продажи, контракт поставки и т. д.

Место заключения контракта. Указывается полное географическое название населенного пункта (например, г. Киев, Украина). В отдельных случаях, например, при несогласовании сторонами материального права, которое регулирует контракт, место заключение контракта может иметь решающее значение.



Преамбула договора

В этой части ВЭД-контракта указывается полное и точное наименование сторон, сокращенное наименование компаний, названия сторон как контрагентов («Продавец», «Покупатель», «Заказчик», «Поставщик» и др.), их организационно-правовая форма и местонахождение. Необходимо указать, где, кем и когда стороны зарегистрированы, в лице кого представлены компании и на чем основываются их представительские полномочия. При этом, важно помнить, что представители сторон обязаны иметь соответствующий объем полномочий, иначе контракт будет считаться не заключенным.

На этапе заполнения преамбулы важно получить и внести в преамбулу достоверную информации о контрагентах. *Как правило, такая информация открыто запрашивается у контрагентов еще на этапе проведения compliance процедуры, без которой на сегодняшний день не заключается ни один серьезный контракт.*



КОНТРАКТ НА ПОСТАВКУ ТОВАРА № _____

город _____
дата _____

Компания _____ (страна), в лице _____, действующего на основании _____,
(в дальнейшем – «Продавец»), с одной стороны, и

Компания _____ в лице _____, действующего на основании _____, (в дальнейшем – «Покупатель»), с другой стороны, далее совместно именуемые «Стороны» и/или «Сторона», заключили настоящий Договор поставки (в дальнейшем – Договор) о следующем

1

Предмет договора

В этом разделе контракта необходимо обращать особое внимание на подробное изложение условий о предмете контракта, так как его содержание непосредственно влияет на обязанности сторон договора.

При определении предмета контракта купли-продажи/поставки в первую очередь следует определить вид товара и существуют ли какие-либо ограничения на операции с этим видом товара. *Такой перечень запретов урегулирован Законом Украины «О внешнеэкономической деятельности», постановлениями Кабинета Министров.*



Следующий этап – детальное описание самого товара: полное коммерческое наименование товара, его ассортимент, размеры, модели, комплектность, страну происхождения, тару/упаковку, маркировку товара, объем, вес, количество. Если описание Товара слишком объемно, на практике детальное описание оформляется отдельным приложением к контракту – Спецификацией, которая является неотъемлемой его частью, а в предмете контракта просто делается отсылка на Спецификацию.

Не лишним будет обозначить в этом разделе и имущественные гарантии и полномочия Продавца относительно Товара, которые свидетельствуют об отсутствии обстоятельств, которые могут помешать передать право собственности на Товар Покупателю.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Продавец обязуется передать в собственность Покупателя _____ (в дальнейшем – «Товар»), а Покупатель обязуется принять и оплатить Товар на условиях, изложенных в данном Договоре.

1.2. Продавец гарантирует, что Товар _____

2

Количество и качество товара

В разделе «Количество и качество товара» указывают общее количество и качественные характеристики товара. Здесь важно точно указать единицу измерения, в которой определяется количество товара. Необходимо обратить внимание на то обстоятельство, что в разных странах применяются разные системы меры и веса. Одни и те же наименования единицы измерения

(мешки, бочки, цистерны) могут содержать разное количество товара. Поэтому в контракте необходимо четко указать систему измерения веса, которая будет применяться.

Если в силу своей специфики количество товара может изменяться (например, когда товаром являются фрукты, овощи, руда и др.), то следует договориться о границах возможного отклонения количества от указанного в контракте и внести соответствующую оговорку. Также важно правильно прописать оговорки относительно окончательного количества товара и порядок определения его веса.

Что касается качественных характеристик товара, то, как правило, используют ссылки на государственный или международный стандарт, которому должен отвечать поставляемый товар. Для того, чтобы избежать риска получить товар не того качества, в контракте необходимо предусмотреть момент и порядок определения окончательного качества и количества товара. Порядок разрешения конфликтных ситуаций сторон в этой связи.

В этом же разделе контракта можно также предусмотреть такой пункт, как снижение цены товара в случае поставки товара другого качества, с обязательным составлением акта на полученный товар.



2. КОЛИЧЕСТВО И КАЧЕСТВО ТОВАРА

- 2.1. *Общее количество Товара:* _____
- 2.2. *Окончательное количество Товара* _____.
- 2.3. *Качество Товара, проданного по настоящему Договору, должно отвечать следующим требованиям:*
Качество является окончательным при _____ на основании _____.

3

Упаковка, маркировка и транспортировка товара

Раздел «Упаковка и маркировка товара» должен содержать сведения об упаковке товара (ящики, мешки, контейнеры и т. д.), какая маркировка должна быть нанесена на упаковку (наименование продавца и покупателя, номер контракта, место назначения, габариты, условия складирования и транспортировки и т. п.). Если недостаток в упаковке непосредственно касается качества товара, особенно если это продовольственные товары, косметика, медикаменты и др., то он рассматривается как нарушение существенных условий контракта и покупатель может отказаться от приемки товаров. Поэтому в контракт на поставку таких товаров желательно включать пункты, в которых оговорено, что повреждение упаковки товара означает нарушение его качества. *На основании этих пунктов можно будет*



потребовать возмещения убытков или замену таких товаров аналогичными товарами в надлежащем упаковке. Так же важно оговорить стоимость упаковки товара и за чей счет она осуществляется.

Если же в контракте по каким-либо причинам не указаны конкретные требования к упаковке товара, то согласно Правилам «ИНКОТЕРМС» именно на продавца возлагается обязанность обеспечить физическую сохранность грузов при поставке на базисных условиях.

Маркировка товара выполняется согласно требованиям покупателя или в соответствии со специфичностью самого товара.

3. УПАКОВКА, МАРКИРОВКА И ТРАНСПОРТИРОВКА ТОВАРА

3.1. Поставка/Перевозка Товара осуществляется _____ с соблюдением _____, необходимого для сохранности качественных характеристик Товара на протяжении всего периода транспортировки.

3.2 С целью сохранения качественных характеристик Товара, Продавец обязуется _____.

3.3. Упаковка Товара, и условия его транспортировки должны обеспечивать сохранность Товара.

4

Цена товара и общая стоимость договора

Определив количество товара, стороны указывают цену единицы измерения товара и общую стоимость товара. Эти данные заносятся в раздел «Цена и общая стоимость контракта». В этом разделе необходимо четко оговорить цены и валюту платежа. Если валюта цены и платежа не совпадают, непременно указывается способ пересчета валюты цены в валюту платежа, то есть приводится формула расчета суммы контракта, в которой подлежит совершение платежа.

Как правило, цену товара стороны устанавливают сами, однако в некоторых случаях на цену товара могут влиять нормативные акты, принятые в государстве экспортера или импортера и это следует учитывать при ее определении.



Кроме того, в указанном разделе контракта важно отразить не только общую стоимость сделки, а также цену за одну единицу товара. От этого зависит, попадает ли сделка под валютный контроль и как при таможенном оформлении товара будет определяться его таможенная стоимость.

4. ЦЕНА ТОВАРА И ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ДОГОВОРА

4.1. Валюта Договора - _____.

4.2. Цена 1 МТ Товара _____ (указание на Инкотермс) составляет _____
(_____)

Общая стоимость Контракта _____ составляет _____ (_____)
± ____ %. Общая стоимость Договора может корректироваться в зависимости от
изменения количества Товара согласно п.2.1. Договора.



Условия и сроки поставки товара

Этот раздел является одним из основных в договоре купли-продажи/поставки.

Для того чтобы надлежащим образом его оформить, необходимо определить такие важные условия, как место передачи товара, момент перехода риска повреждения товара, расходы и обязанности сторон относительно транспортировки, таможенного оформления товара.

Большая часть указанных вопросов определяется в зависимости от избранного базиса поставки Incoterms. Как правило, в этом же разделе устанавливаются и сроки поставки товара. Срок может быть определен конкретной датой, или согласовываться период.

5. УСЛОВИЯ И СРОКИ ПОСТАВКИ ТОВАРА

5.1 Условия поставки: _____ (ИНКОТЕРМС)

5.1.1 Условия настоящего Договора изложены Сторонами в соответствии с требованиями Инкотермс 2020.

5.1.2 С каждой партией Товара Продавец обязуется предоставить Покупателю следующий пакет документов: _____. Все документы должны быть составлены на _____ языке или продублированы на _____ языке.

5.2 Период поставки Товара _____.



Условия приёмки товара

Раздел «Условия приемки/сдачи товара» контракта регламентирует порядок по сдаче товара продавцом и приемке его покупателем. Первое, что необходимо указать в этом разделе, — это срок и место фактической передачи товара.

Передача товара сопровождается вручением покупателю товаросопроводительных документов, которые следует перечислить, а также указать, в каком количестве экземпляров они предоставляются покупателю. В этом же разделе следует указать методы проверки количества и качества товара в момент его приемки.



6. УСЛОВИЯ ПРИЕМКИ ТОВАРА

6.1 . Товар считается доставленным Продавцом и принятым Покупателем:

по количеству - в соответствии с _____;

по качеству – в соответствии с _____.

6.2. Окончательная приемка выполняется _____.



Порядок расчётов

В этом разделе определяется способ, порядок и сроки финансовых расчетов и гарантий выполнения сторонами взаимных платежных обязательств. В зависимости от выбранных сторонами условий платежа в тексте внешнеэкономического контракта указываются:

- наименование валюты,
- конкретный механизм оплаты.

Наиболее распространенными механизмами оплаты, которые призваны обеспечивать баланс интересов сторон, и нивелировать риски является letter of credit, cash against documents

- условия по гарантии, если она есть или когда она необходима (вид гарантии, по требованию, условная), условия и срок действия гарантии, возможность изменения условий контракта без изменения гарантий;
- сроки проведения каждого платежа и условия предоплаты, частичной предоплаты, отсрочки платежа, если таковые предусмотрены;
- обязательный перечень документов, передаваемых Продавцом Покупателю и подтверждающих факт отгрузки, стоимость и номенклатуру отгруженных товаров.

Прописывая условия данного раздела также важно помнить о требованиях валютного законодательства относительно сроков зачисления выручки резидентов в иностранной валюте и ответственности за их нарушение.



При этом, не стоит забывать и о расходах, связанных с услугами банков-корреспондентов и банков-посредников. Их оплата должна быть обязательно согласована сторонами в контракте.

При таких обстоятельствах неполное зачисление на счет Продавца валютной выручки, которая была снята банком-посредником, не будет считаться нарушением валютного законодательства. В противном случае - если эти условия не были согласованы в контракте - неполное зачисление на счет валютной выручки будет считаться нарушением валютного законодательства со всеми вытекающими из этого последствиями.

7. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

- 7.1. Расчет между Сторонами производится в безналичной форме на основании выставленного Продавцом счет-фактуры на каждую партию Товара.
- 7.2. Условие оплаты Товара – Покупатель производит оплату ____ % стоимости Товара в течение ____ банковских дней после подписания контракта и получения от Продавца _____.
- 7.3. Банковские расходы в банке продавца несет _____, вне банка Продавца-_____. Комиссионное вознаграждение банков-корреспондентов оплачивается _____.
- 7.4. Датой оплаты считается дата зачисления средств на расчетный счет Продавца.

8

Санкции

Данный раздел устанавливает порядок применения штрафных санкций (пени, неустойки, штрафов) и возмещения убытков в связи с невыполнением или ненадлежащим выполнением одним из контрагентов своих обязательств.

В зависимости от права, которое может быть применено к контракту, варианты и ограничения тех или иных видов обеспечения могут быть разными. *Материальное право различных стран (что регулярно подтверждается нами в процессе работы) по-разному рассматривает возможность применения и особенности использования тех или иных видов обеспечения. Наиболее распространенные - неустойка, поручительство, гарантия, залог, задаток, удержание и другие.*



Важно отметить, что штрафные санкции, которые прописываются в контракте, не должны противоречить требованиям применяемого к контракту действующего законодательства и при приведении их в действие не должны вызывать каких-то трудностей. Они могут быть указаны как в твердых цифрах, так и в процентах от стоимости товара и уплачиваться в любой валюте по договору сторон.

В контракте можно предусмотреть различные случаи нарушения обязательств, по которым стороны будут применять штрафные санкции. Но поскольку штрафы далеко не всегда компенсируют понесенные контрагентами потери, законодательство многих стран допускает взыскание наряду со штрафами убытков и или упущенной выгоды пострадавшей стороны. Причем такие взыскания не освобождают от выполнения нарушенного обязательства.



Итак, кроме штрафов и неустойки, можно предусмотреть в этом разделе и компенсации, как от полученных убытков, так и от неполученных выгод.

Следует отметить, что подходы к оценке и категории убытков/упущенной выгоды и их определения в законодательстве различных стран во многом отличаются. Поэтому при заключении внешнеэкономического контракта стороны должны специально оговорить, что они будут понимать под «убытками» и «упущенной выгодой». Реализация данного пункта на практике так же может ограничиваться определенными оговорками относительно наличия доказанной вины и документального подтверждения.

Если в контракте одновременно предусматриваются штрафы и возмещение убытков, то следует иметь в виду, что в некоторых странах признаются только причиненные убытки.



Поэтому прописание данного раздела контракта требует четкого и грамотного подхода, что, в дальнейшем, позволит контрагентам предоставить надлежащие гарантии сделки в целом и уверенность каждой из сторон в контрагенте.

8. САНКЦИИ

- 8.1. В случае нарушения обязательства, которое возникает из настоящего Договора (в дальнейшем именуется «нарушение Договора», Сторона несет ответственность, определенную настоящим Договором и (или) правом, что может применяться к данному Договору.
- 8.2. Нарушением Договора является его невыполнение или ненадлежащее выполнение, т.е. выполнение с нарушением условий, определенных содержанием настоящего Договора.
- 8.3. В случае нарушения сроков оплаты Покупатель обязуется _____.
- 8.4. В случае нарушения срока поставки оплаченного Товара, Продавец обязуется _____.
- 8.5. В случае нарушения срока поставки оплаченного Товара, Покупатель вправе _____.

9

Рекламации

При выполнении контракта стороны часто допускают просрочки в выполнении таких своих обязательств, как: несвоевременная поставка, несвоевременное уведомление, некомплектные поставки, поставка некачественного товара, несвоевременная оплата поставленного товара и другие нарушения.

С целью урегулирования споров, возникших в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением одним из контрагентов своих обязательств, стороны включают в контракт раздел «Рекламации», в котором предусматривают порядок предъявления претензий и их рассмотрения.

В этом разделе обязательно следует оговорить срок, в течение которого могут быть заявлены рекламации, поскольку в случае его отсутствия, срок предъявления рекламации будет определяться в соответствии с применимым материальным правом. Что же касается товаров, на которые предоставляется гарантия, то покупатель вправе предъявлять продавцу претензию по качеству товара в течение гарантийного периода, но, как правило, не позднее одного месяца после окончания срока гарантии. Любая рекламация, предъявленная покупателем, должна быть рассмотрена продавцом.

Решение продавца в отношении предъявленной рекламации должно быть сообщено покупателю не позднее срока указанного в контракте, а если нет, то рекламация покупателя будет считаться признанной продавцом, что, в свою очередь, дает право покупателю обращаться в арбитраж с отнесением расходов по арбитражному разбирательству на счет продавца. Поэтому предостережение о сроке рассмотрения рекламаций имеет важное значение для обоих контрагентов.

9. РЕКЛАМАЦИИ

- 9.1. Претензии по качеству и количеству предъявляются _____.
- 9.2. Покупатель должен представить _____.
- 9.3. Претензии направляются _____.
- 9.4. Продавец обязуется рассмотреть претензию по качеству и количеству Товара в течение _____.
- 9.5. В случае отсутствия своевременного ответа Продавца на поступившую претензию _____.
- 9.6. При признании обоснованности заявленной рекламации Продавец по требованию Покупателя обязуется _____.

10

Форс-мажорные обстоятельства

Традиционно, этому разделу стороны уделяют наименьшее внимание, рассчитывая на определение действий сторон и последствий в случаях форс-мажора на уровне законодательства. *Вместе с тем этот вопрос урегулирован законодательством не всех стран, и регулируется по-разному.*



К тому же не всегда законодательством определен полный перечень всех обстоятельств, которые можно отнести к форс-мажору. Поэтому следует отдельно указать, какие именно обстоятельства стороны считают форс-мажором, какие документы подтверждают форс-мажор (в разных странах, органы, которые удостоверяют обстоятельства форс-мажора различны) как нужно действовать той или иной стороне в таких обстоятельствах и какова дальнейшая судьба контракта в целом.

10. ФОРС-МАЖОРНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА

10.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное невыполнение обязанностей по данному Договору, если это невыполнение является следствием форс-мажорных обстоятельств.

10.2. Под форс-мажорными обстоятельствами понимают _____.

10.3. Наступление форс-мажорных обстоятельств должно быть засвидетельствовано _____.

10.4. В случае, если действие указанных обстоятельств длится более _____.

11

Арбитраж

Одним из важных условий внешнеэкономического договора является место рассмотрения спора и применимое к нему право. В разделе «Арбитраж» необходимо указать четкие критерии определения и порядка рассмотрения споров.

Стороны могут подчинить разрешение спора, или конкретному государственному суду, или арбитражному органу. Однако к выбору органа для разрешения спора следует подходить взвешенно. Не стоит забывать, что после получения решения последует этап его исполнения по месту нахождения должника или его имущества. С учетом процедуры исполнения решения, наиболее предпочтительным является рассмотрение споров в коммерческом арбитраже. В отличие от исполнения решения иностранного государственного суда, процедура признания и исполнения арбитражного решения прописана и одинаково урегулирована практически в каждой стране.

Более того, как показывает практика, международные коммерческие арбитражи являются наиболее компетентными и быстрыми при разрешении торговых споров.

В предложенной проформе контракта изложена полная и наиболее правильная оговорка о передаче спора в Международный коммерческий арбитражный суд при ТПП Украины. Если Вы, Ваш контрагент, его имущество или поставляемый товар, имеют отношение к Украине, может быть рекомендован именно этот арбитражный институт.



11. АРБИТРАЖ

11. Все споры, разногласия или требования, возникающие по настоящему договору или в связи с ним, в том числе касающиеся его заключения, толкования, исполнения, нарушения, прекращения или недействительности, подлежат разрешению в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Украины в соответствии с его Регламентом».

*Правом, регулирующим настоящий договор, является материальное право _____/ страны /
«Арбитражный суд состоит из единоличного арбитра. Место проведения заседания
Арбитражного суда г. Киев, Украина.*

*«Язык /языки/ арбитражного разбирательства _____.
/ украинский, русский или иной /*

12

Заключительные положения

В Данном разделе стороны как-правило оговаривают сроки вступления контракта в силу, период его действия и продления.

В Этом разделе могут быть оговорены любые иные условия, которые Стороны желают включить в контракт, но которые не могут быть отнесены ни к одному разделу выше. К примеру: порядок проведения переговоров, обмена корреспонденцией и документами, условия о неразглашении коммерческой информации, количество экземпляров и превалирующий язык контракта.

12. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

12.1. Срок действия настоящего Контракта с момента подписания до выполнения сторонами своих обязательств.

12.2. После подписания настоящего Контракта все предыдущие соглашения, переписка между сторонами теряют силу.

12.3. Настоящий Контракт изложен на русском и английском языках, имеющих одинаковую юридическую силу. В случае возникновения разногласий между русской и английской версией Контракта, приоритет имеет _____.

12.4. Факсимильные и электронные копии, заверенные оригинальной печатью одной из сторон, имеют юридическую силу, при условии подтверждения их оригиналами в разумные сроки.

13

Реквизиты сторон

Последним обязательным разделом, который должен включать в себя внешнеэкономический договор, являются почтовые и банковские реквизиты сторон. Здесь указывается полное либо сокращенное наименование сторон, их местонахождение, расчетный счет, наименование банка, в котором он открыт, МФО, идентификационный код сторон.

13. РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

ПРОДАВЕЦ:

Наименование _____
ЕГРПОУ _____
Местонахождение _____
Р/с _____
Банк _____
Подпись _____

ПОКУПАТЕЛЬ:

Наименование _____
ЕГРПОУ _____
Местонахождение _____
Р/с _____
Банк _____
Подпись _____



и прочее

Данный перечень разделов контракта не является исчерпывающим. По договоренности сторон в контракте могут определяться дополнительные условия по страхованию, гарантии качества, условия привлечения субисполнителей договора (контракта), агентов, перевозчиков, определение норм погрузки (разгрузки), условий передачи технической документации на товар, дополнительные требования по осуществлению международных передач товаров, установленные Кабинетом Министров Украины, сохранения торговых марок, порядок уплаты налогов, таможенных сборов, разного рода защитных оговорок, моменты с которых контракт начинает действовать, количество подписанных экземпляров контракта, язык контракта, возможность и порядок внесения изменений в контракт, условия о конфиденциальности и прочее.

При этом важно понять, что сложно предусмотреть и минимизировать абсолютно все риски во внешнеэкономическом контракте. Ведь специфика договорных отношений такого рода испытывает влияние не только внутренних рисков, но и рисков мирового масштаба. Однако в любом случае, чем более подробно и юридически грамотно будет подписан контракт, тем меньше будет в будущем рисков при его реализации.

Мы всегда рады помочь вам и вашему бизнесу в составлении любых внешнеэкономических контрактов



Карина Горовая, старший юрист, Interlegal

+38 095 231 25 17

gorovaya@interlegal.com.ua



Ирина Бушуева, ведущий юрист, Interlegal

+38 093 256 44 47

bushueva@interlegal.com.ua