

Рекомендации по составлению условий о цене ВЭД-контракта

В связи с выявлением в ходе проведения юридических экспертиз ошибок предприятий в формулировании и оформлении условий о цене внешнеэкономического контракта юридический департамент Пермской торгово-промышленной палаты считает необходимым дать следующие разъяснения для участников ВЭД.

1. Значение условия о сумме контракта. Сумма контракта является существенным условием международного контракта, без которого контракт не может считаться заключенным.

2. Формулирование условия о цене контракта. Международные контракты заключаются на твердую сумму (solid amount) и на приблизительную сумму (adjustable price). Твердая сумма выплачивается единовременно или по определенной схеме, например: 30% (предоплата), 30% (по прибытию оборудования), 30% (после установки оборудования) и 10% (через год в качестве гарантийной суммы). Вместе с этим сумма остается прежней и, если даже продавец или покупатель захотят изменить сумму, она будет оставаться твердой, но только в другом размере.

Приблизительная сумма может меняться в зависимости от определенных факторов и обстоятельств, сумма контракта может быть выше или ниже. Приблизительная сумма может зависеть от установленного тарифа, т.е. в контракте может быть установлен тариф на месяц, а сам контракт заключен на год и покупатель может осуществлять выплату по установленному тарифу, который может время от времени меняться.

3. Оформление условия о цене контракта. Обычно в контрактах с твердой суммой сумма контракта прописывается цифрами и прописными буквами в скобках. Стороны также могут добавлять including taxes and shipments или taxes, port dues, shipment или же excluding. Если стороны добавляют including, это значит, что сумма налогов, перевозки и сборов уже учтена в общей сумме контракта, а excluding наоборот. Но вместе с этим необходимо быть осторожным, так как сумма налогов может меняться и желательно в including не ставить налоги.

4. Порядок оплаты. В разделе «Сумма контракта» (Contract price) обычно указывается общая сумма контракта или схема, по которой оплачивается эта сумма. Стороны могут оговорить, что 50% суммы выплачивается в качестве аванса, а другая часть - по прибытию товара или выполнению работ или услуг. Но нельзя путать этот раздел с разделом «Условия оплаты» (Payment terms), хотя некоторые указывают их вместе: contract price and payment terms.

Общие рекомендации

- Необходимо четко указывать общую сумму договора: сначала цифрами, потом прописью.
- Валюта а должна быть унифицирована: нельзя указывать в одной части договора доллары, а в другой - рубли.
- Если контракт заключается в одной валюте, но выплачивается в другой, в соответствии с обменным курсом, четко прописывайте обменный период валюты, со ссылкой на которую будет вычисляться общая сумма.
- Следует внимательно относиться к встречающимся в контракте словам: including taxes, dues and other expenses, так как они могут повлиять на сумму контракта.
- В разделе «Общая сумма контракта» рекомендуется прописывать общую сумму контракта и более ничего, если иное не предусмотрено в контракте.

Как отмечает директор юридического департамента Пермской ТПП Олег Голенецких, данные разъяснения сформулированы на основе имеющегося опыта экспертизы внешнеэкономических контрактов, поступающих в Палату. Данные разъяснения направлены не только на минимизацию рисков неисполнения контракта, но и на исключение налоговых, таможенных и валютных рисков, которые могут быть не столь очевидны на момент составления контракта. Разъяснения носят рекомендательный характер и должны применяться в каждом случае индивидуально.

Подробную информацию о требованиях к составлению и оформлению внешнеэкономических сделок можно узнать в юридическом департаменте Пермской торгово-промышленной палаты по электронной почте zakon@permtpp.ru или по телефону (342) 20-60-888.