

«ПОДВОДНЫЕ КАМНИ» РАБОТЫ С ПОДНЕБЕСНОЙ

- **Существует большой риск найти поставщика в Китае, который не сможет выполнить заказ российского предприятия, который будет работать с покупателем исключительно по определенной предоплате, а потом не отгрузит товар.**

Поэтому прежде чем оплачивать аванс, стоит тщательно подойти к проверке организации. Мы рекомендуем обратиться в Российско-Китайскую Палату (РКП), где много сервисов для проверки контрагента, в том числе и на территории КНР.

Поскольку есть сложности с языком, сторонний помощник берет на себя необходимые процедуры, чтобы дать полную информацию о поставщике. В таком отчете он поясняет, ведется ли работа с производителем или посредником, как давно фирма на рынке и какие у нее обороты.

- **Есть риски заключения непонятного внешнеторгового контракта**

Важно четко и детально прописать существенные условия внешнеторгового контракта и все потребности покупателя, связанные с поставкой товара и с самим товаром.

К существенным условиям, безусловно, относится предмет – это наименование и количество товара, его ассортимент и комплектность; срок поставки, а также любые другие условия, которые стороны сочтут существенными.

При поставках технологического оборудования к существенным условиям рекомендуем отнести:

- **Не только наименование и количество оборудования, но и технические характеристики оборудования, мощность, производительность, комплектация, функциональное назначение**

В части условия о товаре договор поставки технологического оборудования, как и договор купли-продажи, считается согласованным, если его условия позволяют определить [наименование](#) и [количество](#) товара (об этом также указано и в законодательстве РФ, а именно в [п. 5 ст. 454](#), [п. 3 ст. 455](#), [п. 2 ст. 465](#), [ст. 506](#) ГК РФ, см. [Позицию](#) ВАС РФ, АС округов).

Хорошей и стандартной практикой также является указание во внешнеторговом контракте условий поставки (в соответствии с правилами Инкотермс-2010, Инкотермс-2020) либо ссылку на то, что условия поставки стороны договорились указывать в дополнительных приложениях (спецификациях) на каждую конкретную поставку. В контракте также необходимо четко прописать обязанности, распределение расходов и ответственность между Продавцом и Покупателем по передаче товара.

- **Есть риски получения товара ненадлежащего качества**

Важно очень четко и детально составить внешнеторговый контракт, согласовав в нем все существенные условия. Так, например, в контракте с китайской компанией важно максимально подробно прописывать параметры и характеристики товара который вы собираетесь приобрести у китайской стороны, гарантийные сроки, порядок устранения недостатков качества товаров.

Это важно и при покупке одежды, и тем более при покупке дорогостоящего технологического оборудования, поскольку если вместо нужного товара мы получим другой (совершенно другой или же с недостаточными характеристиками), то при детальной фиксации характеристик будут основания для предметных претензий.

- **Есть риски получения ненадлежащих документов либо же неполучения необходимых документов**

Во внешнеторговом контракте необходимо четко прописать перечень товаросопроводительных документов, и их содержание. Это крайне важно для понимания сторонами своих обязательств и их

исполнения. Так, например, хорошей практикой будет указывать во внешнеторговом контракте на то, что детальный перечень товаров (например, при ввозе оборудования) указан в спецификации являющейся неотъемлемой частью контракта, а также предусматривать покомпонентное содержание поставляемого оборудования и другие очень важные характеристики. Хорошо также указывать на то, что поставщик должен предоставить сертификат о происхождении товара, и другие документы необходимые покупателю для таможенных целей.

Также хорошей практикой является фиксация во внешнеторговом контракте положений о согласовании финальных товаросопроводительных документов, их пакета, перед отправкой товаров покупателю.

Кроме того, например, во внешнеторговом контракте поставки технологического оборудования важно прописать обязанность поставщика предоставить техническую документацию на товар в объеме, достаточном для решения вопросов классификации и таможенного оформления, монтажа и эксплуатации оборудования, а также определить стоимость такой документации выделив ее отдельно либо указав что она входит в стоимость товара.

● Есть риски получения товара в ненадлежащем состоянии по причине его ненадлежащей упаковки, которая не предохраняет товар от любых внешних воздействий в пути, либо получить ненадлежащее маркированный товар.

В этой связи, во внешнеторговом контракте нужно прописывать что упаковка должна предохранять товар от любых внешних воздействий, целесообразно оговаривать соответствие деревянной упаковки сертификату инспекции фумигации. В целом, если есть особые требования к упаковке или маркировке, то во внешнеторговом контракте их нужно конкретизировать.

● Есть риски безответственного поведения поставщика.

На этот случай важно в контракте прописывать меру ответственности, например, за просрочку поставки товара, недоставку, ненадлежащую поставку (например, дефектного товара), повлекшую за собой убытки или расходы покупателя. Хорошей практикой является детализация взаимоотношений поставщика и покупателя в случае обнаружения повреждений товара, гарантийных сроков, сроков обслуживания, пуска наладки, монтажа и установления санкций за неисполнение обязательств поставщиком.

Кроме того, важно оговаривать гарантии продавца об отсутствии у Покупателя лицензионных платежей и каких-либо других дополнительных платежей Продавцу или Третьим лицам, либо указание на обратное под условие заключения специального договора которым регулируются суммы и порядок оплаты таких сумм (эти условия в договоре должны быть максимально прозрачными).

В заключение считаем необходимым сказать о том, что все данные риски и рекомендации смело можно отнести к взаимоотношениям не только с Китайскими поставщиками, однако ввиду некоторых особенностей ведения бизнеса, данные риски и рекомендации особенно актуальны.

Для того чтобы избежать указанных рисков и других возможных многочисленных проблем в работе, рекомендуем обращаться к квалифицированным специалистам. Такими специалистами являются компании - таможенные представители, осуществляющие помощь декларантам не только на стадии декларирования товаров, но и на стадии планирования заключения внешнеторгового контракта.

Успешной работы всем!

Таможенный представитель
АО «Группа Тарго»

В.В. Вилюнова