

В свете ужесточения требований Проверяющих Органов по предоставлению документов по контрактам и для облегчения принятия и проведения транзакций, хотим уделить особое внимание следующим моментам:

1. Указанные в контракте или инвойсе условия поставки должны быть **реалистичными**:

указывая товар, Вы должны подумать, как Вы его «повезете» (вес груза, объемы, адрес завода изготовителя, вид транспортировки: машина, поезд или корабль). В случае «перевозки» товара очень большими объемами или крупногабаритный товар просьба указывать завод изготовителя рядом с железной дорогой или портом.

Например:

- Должна проследиваться взаимосвязь: тяжелое промышленное оборудование (кран например) не может быть перевезено фурой или же цемент - морем и т.д.

- Указывать в договоре на «3 000 000» «самовывоз» неправдоподобно! Как правило, вывоз или загрузка осуществляется **заводом изготовителем** за счет или по поручению продавца либо покупателя.

- Если рядом с заводом изготовителя нет водного или железнодорожного транспорта, то напрашивается вопрос, как товар доставляется до порта или ж.д. станции.

- Не представляя транспортные документы, Вы можете забрать товар в собственной машине, но это нереально, если вы не владеете флотом или сотней- другой камазов, а значит, Вы должны нанять перевозчика, который предоставит Вам транспортные услуги и оформит соответствующие документы.

2. Если Вы присылаете транспортный **документ**, например коносамент (Bill of Lading), то вы должны понимать что вся, указанная в этом документе, информация является публичной и легко проверяется в интернете (каждый водный перевозчик имеет страницу в интернете, свой бланк (коносамент) с логотипом, свои названия судов и маршруты, по которым можно найти где в момент вашей транспортировки находилось судно).

3. Бланки транспортных компаний сильно различаются между собой, и если Вы используете какого-то перевозчика огромная просьба предоставлять соответствующий документообороту этого перевозчика бланк.

4. Предоплаты в полном объеме с доставкой товара в течение какого-то срока не пройдут - так как необходимо будет закрывать документооборот и предоставлять все те же транспортные документы.

5. Транспортные документы настолько разнообразны, что будем рады видеть от Вас любые образцы этих документов, которые мы сможем использовать в сотрудничестве с Вами.

Для облегчения данной тяжелой ситуации

- огромная просьба отвечать на запросы по возможности быстро – даже если этот ответ отрицательный.

- Общая сумма контракта не должна превышать 700 000,00 EUR и единичный платеж не должен превышать 300 000,00 EUR. Несоблюдение этих критериев ведет к **обязательному** запросу транспортных документов.

- Если Вы не указываете в деталях платежа конкретный товар, а только № и дату контракта (инвойса) – это тоже ведет к запросу транспортных документов независимо от суммы!

**Так же обращаем очередной раз ваше внимание – строго самым точным образом соблюдайте правила оформления самих платежей (назначений платежей) Для того чтобы не создавать изначально трудностей нам, а значит и вам, – соблюдайте самое первое и основное правило – назначение платежа обязано иметь жесткую форму «оплата за покупку или продажу товара по контракту номер N... от чч.мм.гг»**

**ОПЛАТА ПРОИЗВОДИТСЯ ТОЛЬКО ЗА ПОКУПКУПРОДАЖУ ТОВАРА УКАЗАННОГО В НАШИХ РЕКВИЗИТАХ.**

Никаких услуг вообще нами не оказывалось и не будет, только товар.

Никакой самодеятельности типа предоплат...комиссионных...третьих лиц...никаких лицензируемых продуктов (софты+комп программы+бренды+торг марки и тд и тп)....никакой недвижимости или её аренды...или таких видов товаров которые не были указаны НАМИ.

## ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ ДОГОВОРА – обязательное наличие:

- 1) № и дата заключения договора.
- 2) Наименование компаний, имя и фамилия представителей обеих сторон. Также необходимо указывать на каком основании действуют (устав, доверенность, и т.д.).  
!!! представители наших компаний **ВСЕГДА** действуют на основании **ДОВЕРЕННОСТИ**.
- 3) Наименование товара или описание услуги.
- 4) Сумма и валюта договора (если сумма пока неопределенна, то пишется, например, что состоит из сумм выставленных инвойсов).
- 5) Описание как происходит оплата товара/услуги. В какой валюте должна быть оплата.
- 6) Условия поставки товара согласно международным правилам Инкотермс 2010  
Обязательно указывать **куда поставляется товар** (название города/порта и страны).
- 7) Разрешение споров (арбитраж). Указать в каком суде (город, страна) будет происходить разрешение споров
- 8) Срок действия договора. Указать начало и окончание действия договора.
- 9) В реквизитах обеих сторон должно быть указано:
  - Название компании
  - Регистрационный адрес
  - Название банка и его адрес (хотя бы город, страна)
  - № счёта и swift код
  - **Подпись** (обязательна **расшифровка её владельца**), **печать компании**
- 10) **Обязательно наличие инвойса или спецификации.**
- 11) Если в договоре есть ссылки на различные документы – спецификации, приложения, накладные, коносаменты, различные сертификаты, то их необходимо предоставлять!!! Если таких документов в наличие нет, то не надо указывать их в договоре!
- 12) Если договор превышает сумму 1 млн. \$, обязательно нужно предоставить транспортные документы.