

**Самсонов Евгений Анатольевич**

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Иркутский государственный  
университет путей сообщения»

г. Иркутск, Иркутская область

докторант

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский  
Томский государственный университет»

г. Томск, Томская область

## **ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ, ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ВРЕМЕНИ СОСТАВЛЕНИЯ ДОГОВОРА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

***Аннотация:** настоящая статья посвящена научному осмыслению и оценке проблем, связанных с современными методологическими подходами к налоговому планированию договорных сделок, с точки зрения оптимизации налогообложения, установленных налоговым законодательством.*

***Ключевые слова:** договорные операции, договорные сделки, налоговые льготы, налоговый доход, налоговое планирование, налоговый менеджмент, результативность налогообложения, анализ налогов.*

Прежде чем заключить договор с иностранной компанией, необходимо проверить статус партнера и выяснить, где он зарегистрирован, а также его финансовое положение и коммерческую репутацию.

Особенно важно выяснить, есть ли доверенность у представителя иностранной фирмы, с которым предстоит заключать контракт на совершение подобных действий (даже в том случае, если вы лично знаете этого представителя), уполномочен ли он подписывать подобный документ.

Доверенность (или нотариально заверенная копия) должна храниться вместе с договором.

Сделка, заключенная от имени инофирмы лицом, не имеющим соответствующих полномочий, может быть признана недействительной.

Если одной из сторон внешнеэкономической сделки является российское юридическое лицо, сделка должна оформляться только в письменной форме (ст. 1209 ГК РФ).

Российское законодательство разрешает вместо составления единого о договора на бумаге заключать договор путем обмена различными документами. Например, контракт считается заключенным, если на предложение заключить договор (оферту) поступило согласие на заключение этого договора (акцепт) по почте (в т. ч. электронной), телеграфу, телетайпу, а также по факсу (п. 2 ст. 434 ГК РФ).

Часто организации используют факс и электронную почту при составлении дополнительных соглашений и приложений к контрактам. Однако в данном случае существует риск не идентичности документов отправителя и получателя. В судах такие дела проигрываются.

Организации необходимо отказаться от использования факса и электронной почты при заключении контрактов, а также при внесении изменений в контракты. Если организация не хочет полностью отказаться от электронной почты и факса, то необходимо дублировать условия оферты и акцепта соответствующим письмом, составленным на бумаге.

И преамбуле к контракту указываются дата и место его заключения. По дате заключения контракта можно определить момент вступления в договорные отношения, а также права и обязанности по этому договору (если не указан другой, особый, срок вступления контракта в силу). Место заключения договора имеет немаловажное значение во многих случаях. Оно оказывает влияние на определение цены и толкования условий договора.

Цена, которая не предусмотрена в контракте, взимается за аналогичные товары, работы и услуги в месте заключения договора.

Контракт составляется на двух языках, правильность перевода заверяет нотариус. Нотариус свидетельствует верность перевода, только если он сам владеет

соответствующими языками. В других случаях нотариус заверяет лишь подлинность подписи переводчика.

В случаях, когда обнаружены разногласия, связанные с неточностями перевода контракта, взыскать какие-либо суммы с переводчика практически невозможно.

При заключении внешнеторговых договоров очень часто используются принятые в международной торговле правила толкования торговых терминов. Если при заключении договора применяются такие правила, следует оговорить это особо, т.к. эти правила носят рекомендательный характер и не будут применяться «по умолчанию». Если же в договоре отсутствуют ссылки на подобные документы, то это может существенно повлиять на условия контракта.

При рассмотрении цены товара в договоре у продавца и покупателя преследуются разные интересы. Продавцу лучше установить цену в твердой валюте или в валюте, курс которой имеет тенденцию к повышению, а покупателю выгодна цена в более «слабой» валюте.

Если при заключении экспортного контракта решено указывать цену в «слабой» валюте, продавцу, для того чтобы компенсировать риски, следует ее повысить. Если цена устанавливается в твердой валюте или в валюте, курс которой имеет тенденцию к повышению, покупатель имеет право требовать от продавца снижения стоимости товара или уступки по другим пунктам контракта.

В условии стоимости товара при заключении экспортного контракта, если цена в контракте указана в одной валюте, а платить за товар предполагается в другой, необходимо указать, какой курс пересчета валют будет применяться.

В разных странах применяются различные единицы измерения веса, объема, длины, поэтому при рассмотрении этого условия в контракте необходимо внимательно проверить, какие единицы измерения товара указаны в договоре.

Если товар не может продаваться без упаковки, а в договоре предусмотрено определение количества товара на вес, то необходимо уточнить вес товара с учетом упаковки или без.

Естественную убыль товара следует оговорить в контракте особо. Если в договоре не рассматривать этого условия, то ответственность за естественную убыль товара до момента его передачи несет продавец, а после передачи – покупатель.

Как правило, качество товара определяется по соответствующим стандартам или представленным образцам. Лучше ссылаться на международные стандарты, т.к. действующие в России стандарты могут быть неизвестны иностранному партнеру. В одном и том же стандарте может предусматриваться несколько видов одного товара, поэтому ссылку нужно делать не только на стандарт, но и на конкретный товар.

Согласно ГК РФ при определении качества товара по представленным образцам в контракте необходимо рассмотреть порядок отбора и сличения поставленного товара с образцом, а также указать срок хранения образцов.

В договор также можно включить условие о гарантии качества. Название товара, которое оговаривается в контракте, имеет другое значение в международной торговле или в той стране, от куда он поступил. Поэтому лучше указать несколько названий товара, а именно на языке страны-покупателя и на языке страны-продавца.

Если же мы не укажем несколько названий товара и сохраним оригинальное наименование товара на языке одной из стран-партнеров, то нам необходимо проверить его значение на языке другой страны-партнера. Если в договоре указан срок поставки «март-апрель-май», то поставка может быть осуществлена в любом из перечисленных месяцев, но не в каждом из них. Чтобы избежать нежелательных последствий, в контракте необходимо указать конкретный месяц начала поставки и ее периодичность, например, «ежемесячно» или «равномерно».

На практике встречаются случаи, когда срок поставки является существенным условием для покупателя. Например, если досрочная поставка может повлечь за собой расторжение контракта, то это условие необходимо оговорить особо.

Понятие «немедленная поставка» иногда неправильно трактуется российской стороной. Срок немедленной поставки составляет 1–14 дней.

В законодательствах разных стран некоторые вопросы толкуются по-разному. Это относится ко многим правовым нормам, но принципиальное значение имеет при решении вопроса о санкциях за нарушение условий договора.

Например, в англо-американской системе не применяются штрафные санкции.

Часто, заключая договор, партнеры не задумываются о том, что их могут ждать судебные разбирательства, поэтому в контракте лучше предусмотреть и оговорить все условия, в т. ч. в какой стране и в каком арбитражном суде будет рассматриваться спор, возникший из обязательств контракта.

Необходимо внимательно и четко рассмотреть каждую из формулировок. Любая грамматическая ошибка в наименовании конкретного суда может привести к отказу в рассмотрении спора.

Если в контракте не указаны порядок и сроки предъявления претензий, к нему применяется общий срок исковой давности страны-продавца (поставщика), который в зависимости от национальных законов может составлять от 6 месяцев до 30 лет. По российскому законодательству срок исковой давности по общему правилу составляет 3 года (ст. 196 ГК РФ). Если в установленный в контракте срок о претензиях не будет заявлено, впоследствии их уже нельзя будет предъявить.

### ***Список литературы***

1. Гражданский кодекс РФ (часть вторая): Федер. закон от 26.01.1996 №14-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант плюс» / Компания «Консультант Плюс».

2. Брызгалин А.В. Налоговая оптимизация: принципы. Методы. Рекомендации. Арбитражная практика / А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, А.Н. Головкин. – ЕКБ.: Налоги и финансовое право, 2005. – 534 с.

3. Рябенкая Т.Ю. Заключение договоров: бухгалтерские и налоговые последствия, налоговое планирование / Т.Ю. Рябенкая. – М.: Экзамен, 2006. – 351 с.

4. Смолина Е. Проверяем внешнеторговый контракт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://vneshmarket.ru/content/document\\_r\\_ECE0D692-7DB3-4C28-A850-28BA38A2570C.html](http://vneshmarket.ru/content/document_r_ECE0D692-7DB3-4C28-A850-28BA38A2570C.html) (дата обращения: 09.12.2016).