



Купцова Арина Сергеевна

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Высшая школа права

Россия, Москва

ASKupcova@yandex.ru

Kupcova Arina

Plekhanov Russian University of Economics

Higher School of Law

Russia, Moscow

ДОГОВОР ПОСТАВКИ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВАМИ-ЧЛЕНАМИ ЕАЭС. ЧТО УЧЕСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ?

Аннотация: санкционное давление со стороны стран Запада способствовало углублению интеграционных процессов в рамках ЕАЭС, включая увеличение процентного соотношения заключаемых торговых контрактов на поставку различных категорий товаров. Однако взаимодействие государств-членов ЕАЭС усилило старые и выявило новые барьеры и ограничения для эффективного развития торговых отношений.

Ключевые слова: ЕАЭС, интеграция, договор поставки, проблемы ЕАЭС, риски.

THE SUPPLY AGREEMENT BETWEEN THE EEU MEMBER STATES.

WHAT SHOULD BE TAKEN INTO ACCOUNT IN MODERN REALITIES?

Annotation: sanctions pressure from Western countries contributed to the deepening of integration processes within the EEU, including an increase in the percentage of concluded trade contracts for the supply of various categories of goods. However, the interaction of the EEU member States has strengthened old and revealed new barriers and restrictions for the effective development of trade relations.



Key words: EEU, integration, supply agreement, problems of the EEU, risks.

Согласно опросу, проводимому в рамках совместного проекта Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития (далее – «ЕАБР») и Международной некоммерческой ассоциации исследовательских агентств «Евразийский монитор», дана оценка информированности представителей крупного и среднего бизнеса Армении, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана, России и Таджикистана о евразийской интеграции, барьерах и мерах возможной поддержки в области внешнеэкономического сотрудничества.

В сентябре 2021 г. было опрошено 337 компаний из государств-членов ЕАЭС, также в их число входили компании из Таджикистана. В среднем 73 % опрошенных придерживаются мнения, что евразийская интеграция создает благоприятные условия, облегчающие ведение бизнеса на территории государств-членов ЕАЭС. При этом в Беларуси и Казахстане отсутствуют компании, которые придерживались бы мнения относительно того, что работа ЕАЭС усложняет бизнес-процессы. В качестве эксперимента в опросе участвовала республика Таджикистан, респонденты которой также считают, что ЕАЭС облегчает ведение бизнеса на территории государств-членов ЕАЭС, при этом часть опрошенных высказали мнение о желании видеть республику в числе членов союза [1].

Как показал опрос, ключевым фактором, препятствующим масштабным и прогрессивным тенденциям в области развития торговых отношений с участием государств ЕАЭС, является наличие определенных барьеров. Среди них: 1) технические барьеры (маркировка, сертификация и т.д.); 2) высокий уровень конкуренции; 3) финансовые меры (валютный контроль, регулирование условий оплаты и т.д.); 4) ограниченный доступ к информации о внешних рынках и потенциальных партнерах; 5) ограничения в области сбыта товара.



Мерами, позволяющими устранить названные выше препятствия, могут являться: 1) разработка в рамках ЕАЭС собственных новых регламентов и стандартов, унифицированных требований и способов обращения товаров; 2) гармонизация правил и норм маркировки; 3) взаимное признание процедур оценки продукции. При этом страны отмечают, что наиболее эффективной мерой для решения ряда проблем будет являться цифровая трансформация процессов [2].

В сложившихся условиях прослеживается тенденция наращивания торговых отношений между государствами-членами ЕАЭС. Кроме того, взаимные прямые иностранные инвестиции стран ЕАЭС по данным ЕАБР к середине 2022 г. оценены в 24,5 млрд долл.[3].

В 2021 г. и начале 2022 г. во всех государствах-членах в значительной степени увеличился объем взаимной торговли и объем внешней торговли, по Союзу данные показатели составляют 31,9 % и 35,1 % соответственно [4]. Экономические системы государств, входящих в ЕАЭС, интегрированы в систему мировых хозяйственных связей и имеют зависимость от поставок из третьих стран. Внешними рисками при данных обстоятельствах могут стать усиление санкционного и геополитического давления на некоторые государства Союза, технологический разрыв с торговыми партнерами-третьими странами и продолжение роста мировых цен.

Сложившаяся экономическая реальность порождает не только определенные риски для экономики Союза, но и открывает ряд возможностей. Эффективное использование внутреннего потенциала Союза позволит обеспечить устойчивость экономических систем отдельных государств-членов ЕАЭС [5]. В рамках Союза выработан перечень мер по обеспечению устойчивости экономик его государств-членов, данные меры охватывают следующие области: таможенное регулирование; внутренний рынок и кооперацию; финансовые и валютные рынки; экономическое сотрудничество с третьими странами [6]. Помимо всего прочего в качестве одной из мер по



повышению эффективности и устойчивости экономики государств, входящих в ЕАЭС, является обеспечение оперативной поставки товаров во взаимной торговле. Таким образом, на сегодняшний день перед ЕАЭС стоит задача внутреннего обеспечения экономик государств-членов Союза.

Развитие взаимодействия между субъектами торговых отношений происходит преимущественно в рамках заключаемых договоров поставки. При возрастающей роли данного рода отношений закономерно встает вопрос о том, что сегодня нужно учитывать в рамках соответствующих договорных конструкций, реализуемых между государствами-членами ЕАЭС.

Обращаясь к стандартной конструкции любого договора, остановимся на наиболее важных вопросах, которые стоит учитывать при заключении договора поставки между государствами рассматриваемого союза.

Предмет договора. Условие о предмете договора поставки между государствами-членами ЕАЭС является существенным и должно быть сформулировано конкретно, исключая неоднозначное понимание содержащихся в договоре правоотношений. Предметом договора поставки являются товары, производимые или закупаемые поставщиком и приобретаемые покупателем для использования в предпринимательской деятельности и в иных целях, не связанных с личным, семейным и другим подобным использованием. В данном случае также важно отразить в договоре, где конкретно согласуются условия о наименовании, ассортименте, количестве и цене поставляемого товара.

Условие о способе поставки товара. Поскольку в настоящей работе рассматривается поставка в рамках территории нескольких государств, то важно заранее в договоре согласовать условие о способе доставки. Сразу стоит отметить, что в рамках договора поставки между государствами-членами ЕАЭС широко применяются Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс-2010» [7] и «Инкотермс-2020» [8]. Несмотря на то, что с «01» января 2020 г. действует «Инкотермс-2020», применение старой редакции



также пока возможно. Однако при заключении договора необходимо указывать в соответствии с какой редакцией Инкотермс осуществляется поставка. В Российской Федерации Инкотермс носит рекомендательный характер. Существует 11 базисов поставки в соответствии с Инкотермс. Остановимся на наиболее часто включаемых в договор условиях и наиболее подходящих для рассматриваемых государств:

1) EXW (EX WORKS / ФРАНКО ЗАВОД) или аналог самовывоза. В соответствии с данным условием товар предоставляется в распоряжение покупателя на складе или в ином помещении продавца. При использовании данного способа есть определенные риски для каждой из сторон. Во-первых, продавец не имеет обязанности по погрузке товара, даже если погрузка товара продавцом будет согласована сторонами, то оплачивает ее все равно покупатель. Во-вторых, у продавца отсутствуют обязанности по выполнению таможенных формальностей. В-третьих, обязанности покупателя по информированию продавца о вывозе товара ограничены, в то время как последнему может быть необходима такая информация, например, для целей налогообложения или внутренней отчетности. В-четвертых, покупателю необходимо детально уточнить характеристики товара, его габариты и т.д., поскольку при вывозе товара своими силами и за свой счет нужно определить вид транспорта. В-пятых, заключение любых сопутствующих договоров, например, договора страхования груза или договора перевозки, также осуществляется покупателем. И наконец, что наиболее важно, право собственности, риск случайной гибели или случайного повреждения переходят от продавца к покупателю в момент передачи товара на складе продавца.

2) FCA (FREE CARRIER / ФРАНКО ПЕРЕВОЗЧИК) – продавец передает товар перевозчику или иному лицу, уполномоченному покупателем, передача товара осуществляется в помещении продавца или в ином согласованном сторонами месте. В целом риски при данном способе поставки сопоставимы с рисками при поставке на условиях EXW, однако правоотношения в рамках FCA



осложняются третьим лицом в виде перевозчика. При этом право собственности, риск утраты и повреждения товара переходят от продавца к покупателю в момент передачи товара перевозчику или иному уполномоченному лицу.

3) DAP (DELIVERED AT PLACE / ПОСТАВКА В МЕСТЕ НАЗНАЧЕНИЯ) означает, что продавцом выполнены условия по поставке с момента, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном сторонами месте назначения. При это все риски, связанные с доставкой товара таким способом, ложатся на продавца. Кроме того, продавец также выполняет все таможенные формальности, которые связаны с вывозом товара. Договор перевозки также заключает продавец при необходимости, однако заключение договора страхования груза не входит в его обязанности.

Сумма договора. Между членами Таможенного союза валютный контроль не отменен. Обязанность резидентов, осуществляющих в Российской Федерации валютные операции, вести в установленном порядке учет и составлять отчетность по проводимым ими валютным операциям предусмотрена Федеральным законом от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» [9]. Резиденты обязаны осуществить постановку экспортных контрактов, по которым сумма обязательств эквивалентна 10 млн руб. и более, на учет в уполномоченных банках [10]. В самом договоре рекомендуется прописать сумму договора и указать на основании чего она определяется, наиболее удобным способом определения данной суммы являются накладные на товар.

Также важно отметить, что при экспорте товаров между государствами-членами ЕАЭС применяется нулевая ставка по НДС [11]. Однако для подтверждения ставки 0 % одновременно с налоговой декларацией в налоговый орган предоставляются копии следующих документов: договор (контракт); заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов, составленное по утвержденной форме (представляет налогоплательщик государства-члена



ЕАЭС, на территорию которого ввезены товары, с отметками его налогового органа) [12]; товаросопроводительные документы, подтверждающие перемещение товара с территории одного государства на территорию другого. Товаросопроводительные документы могут не предоставляться в налоговый орган одновременно с другими, однако при запросе налогового органа они должны быть предоставлены в 30-дневный срок. При не предоставлении вышеперечисленных документов нулевая ставка по НДС считается неподтвержденной.

Поскольку наличие большего числа документов зависит и от другой стороны договора, во избежание возможных рисков, следует предусмотреть в договоре обязательства контрагента по предоставлению как скан-копий, так и последующее предоставление оригиналов документов. Также рекомендуется предусмотреть ответственность контрагента за не предоставление и несвоевременное предоставление указанных документов.

Приемка товара и сроки предъявления претензий. Как правило для поставки товара характерно два этапа его приемки – по количеству и по качеству.

Приемка товара по количеству тарных мест осуществляется в момент передачи товара поставщиком покупателю. В договоре рекомендуется указать в течение какого срока поставщик принимает от покупателя претензии по внутритарному количеству и качеству (в данном случае речь идет о видимых недостатках).

Приемка по качеству товара нацелена на выявление товара ненадлежащего качества, например, бракованного товара. Данный вид приемки и предъявление возможных претензий по качеству товара также возможно ограничить конкретным сроком. При отсутствии в договоре условия о сроке для предъявления претензии относительно качества товара в соответствии с законодательством в зависимости от вида товара такие претензии могут предъявляться в течение срока годности (службы) или гарантийного срока.



Помимо всего прочего в договор данного вида также рекомендуется включить раздел об ответственности сторон за нарушение своих обязательств, условие о подсудности, о действиях при наступлении форс-мажорных обстоятельств и др.

Сотрудничество в рамках ЕАЭС играет важную роль для разработки и реализации инвестиционных и торговых стратегий компаний [13]. Функционирование ЕАЭС как интеграционного объединения укладывается в исторически короткий процесс, с этим связан ряд препятствий и ограничений во взаимодействии между государствами-членами ЕАЭС. На сегодняшний день экономические связи в рамках данного Союза являются стратегически важными.

В перспективе следует наиболее активно стимулировать взаимную торговлю государств ЕАЭС. Следовательно, необходима согласованная политика государств-членов Союза в различных областях взаимодействия, включая торговые отношения по поставке различных видов товаров и правильное единое юридическое оформление данных отношений. Правовая сторона эффективного взаимодействия юридических лиц и индивидуальных предпринимателей из ЕАЭС играет важную, а в большинстве случаев решающую роль в построении отношений.

Список литературы:

1. Доклад Евразийского банка развития «Интеграционный бизнес-барометр ЕАБР» 25 января 2022 г. [Электронный ресурс] // URL: eabr.org/analytics/integration-research/cii-reports/integratsionnyy-biznes-barometr-eabr-2022/ (дата обращения: 17.05.2024 г.).
2. Кныш Р.Д. Развитие правового обеспечения налогового стимулирования Сферы электронной коммерции стран ЕАЭС на примере Белоруссии, Казахстана, Киргизии и Армении // Финансовое право, Россия, том. 1. 2022. С. 33-46.



3. Доклад Евразийского банка развития «Мониторинг взаимных инвестиций ЕАБР – 2022» от 20 декабря 2022 г. [Электронный ресурс] // URL: <https://eabr.org/analytics/special-reports/monitoring-vzaimnykh-investitsiy-eabr-2022/> (дата обращения: 17.05.2024 г.).

4. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 27.05.2022 г. № 7 «Об основных ориентирах макроэкономической политики государств - членов Евразийского экономического союза на 2022 - 2023 годы» // Официальный сайт Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] // URL: <http://www.eaeunion.org/> (дата обращения: 17.05.2024 г.).

5. Дибиров А.А., Морева А.В. Торговля как базовый фактор интеграции субъектов СЗФО со странами ЕАЭС в сфере продовольственного обеспечения // Экономика нового мира, Россия, том. 1. 2018. С. 5-29.

6. Распоряжение Совета Евразийской экономической комиссии от 17.03.2022 г. № 12 (ред. от 17.10.2022 г.) «О реализации мер по повышению устойчивости экономик государств - членов Евразийского экономического союза, включая обеспечение макроэкономической стабильности // Официальный сайт Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] // URL: <http://eaeunion.org/> (дата обращения: 17.05.2024 г.).

7. Инкотермс 2010 (Incoterms 2010)/ICC Russia. Международная торговая палата в России [Электронный ресурс] // URL: <https://iccwbo.ru/> (дата обращения: 17.05.2024 г.).

8. Инкотермс 2020 (Incoterms 2020)/ICC Russia. Международная торговая палата в России [Электронный ресурс] // URL: <https://iccwbo.ru/> (дата обращения: 17.05.2024 г.).

9. Федеральный закон от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ (ред. от 24.07.2023) «О валютном регулировании и валютном контроле» // Собрание законодательства РФ. 2003. № 50. Ст. 4859.

10. Инструкция Банка России от 16.08.2017 г. № 181-И (ред. от 25.01.2022 г.) «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным



банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.10.2017 г. № 48749) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2022) // Вестник Банка России. № 96-97. 2017.

11. Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014 г.) (ред. от 24.03.2022 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.04.2023) // Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс] // URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 17.05.2024 г.).

12. Протокол от 11.12.2009 г. (ред. от 31.12.2014 г.) «Об обмене информацией в электронном виде между налоговыми органами государств-членов Евразийского экономического союза об уплаченных суммах косвенных налогов» // Финансовая газета. № 30. 2010.

13. Евченко Н.Н. Внешнеэкономическое сотрудничество ЕАЭС – ЕС: стратегия, динамика и условия развития // Большая Евразия: развитие, безопасность, сотрудничество, Россия, том 1, 2021. С. 198-203.