

Как театр начинается с вешалки, так и внешнеторговая деятельность начинается с заключения внешнеторговой сделки. Положения, зафиксированные сторонами сделки в ее тексте будут сопровождать поставку товаров на всем ее пути. Нередко, при заключении сделок с иностранными партнерами, коммерсанты используют шаблонные договоры, применяемые при заключении внутрироссийских сделок, либо, в отдельных случаях – шаблоны из интернета. Неоднозначные формулировки, применение к контракту утративших силу (устаревших) норм законодательства, поверхностное отношение к формулированию прав, обязанности и ответственности сторон сделки, незнание нюансов того или иного применимого права – вот далеко не полный перечень проблем, с которыми сталкиваются юристы Таможенного холдинга «Группа Тарго» при правовой проработке внешнеторговых сделок. Такое отношение предпринимателей к фундаменту внешнеторговой операции – внешнеторговому контракту неизбежно приводит к различного рода претензиям таможенных, налоговых органов, иных контролирующих организаций и правоохранительных органов.

Хотите узнать, как минимизировать правовые риски при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС?

Обратитесь к высокопрофессиональным специалистам Таможенного холдинга «Группа Тарго». Напишите письмо на электронный адрес targo@targo.ru и приложите Ваш внешнеторговый контракт. Вы будете удивлены зоной риска, которую создают его различные положения.