

ТИПОВОЕ КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

ДЛЯ ВУЗОВСКОГО ЧЕМПИОНАТА
ЧЕМПИОНАТНОГО ЦИКЛА 2023 Г.

КОМПЕТЕНЦИИ
«ЭКСПОРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

ДЛЯ ОСНОВНОЙ ВОЗРАСТНОЙ
КАТЕГОРИИ
18-35 ЛЕТ



Конкурсное задание включает в себя следующие разделы:

1.	Форма участия в конкурсе:	3
2.	Общее время на выполнение задания:	3
3.	Задание для конкурса	3
4.	Модули задания и необходимое время	4
5.	Критерии оценки	12
6.	Приложения к заданию	13

1. ФОРМА УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ: Командный конкурс, команда состоит из 2 (двух) участников.

Роли в команде распределяются следующим образом:

на 1-го члена команды возлагается разработка идеи и стратегии организации экспортной деятельности исходя из результатов анализа макроэкономического контекста, постановки цели переговоров, страновых особенностей ведения внешнеэкономической деятельности с целью достижения и повышения эффективности экспортных операций;

на 2-го члена команды возлагается построение и реализация тактики достижения стратегических целей с применением инструментов международного маркетинга, методов ведения международных деловых переговоров, знаний международного законодательства и национального законодательства в сфере внешнеэкономической деятельности.

2. ОБЩЕЕ ВРЕМЯ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ЗАДАНИЯ: 16 ч.

3. ЗАДАНИЕ ДЛЯ КОНКУРСА

Конкурс – это двухдневные командные соревнования в области развития экспортной деятельности.

Конкурсное задание нацелено на проработку ключевых этапов реализации экспортного проекта: от выбора потенциального рынка и поиска покупателя до организации экспортной поставки товара в рамках экспортного направления деятельности российской производственной компании.

Конкурсное задание состоит из 4-х взаимосвязанных модулей, выполняемых участниками последовательно.

В составе команд участники на основе собственных знаний и навыков, руководствуясь российским законодательством в области внешнеэкономической деятельности, а также международными нормативно-правовыми актами разрабатывают проект по осуществлению экспорта товаров в адрес зарубежного контрагента, после чего представляют его жюри конкурса на оценку.

Командная работа участников выполняется в условиях, максимально приближенных к реалиям ведения экспортной деятельности компании.

Окончательные критерии оценки задания уточняются членами жюри. Оценка производится в отношении результатов проведенной работы по каждому модулю.

Если участники конкурса не выполняют требования техники безопасности, подвергают опасности себя или других конкурсантов, они могут быть отстранены от конкурса.

Временной регламент и детали конкурсного задания в зависимости от конкурсных условий могут быть изменены членами жюри.

Результаты выполнения каждого модуля оцениваются по отдельности.

4. МОДУЛИ ЗАДАНИЯ И НЕОБХОДИМОЕ ВРЕМЯ

Наименование модуля		Соревновательный день (С1, С2, С3)	Время на задание
A	Поиск зарубежного контрагента	С1	4 часа
B	Проведение международных переговоров и заключение внешнеторгового контракта	С1	4 часа
C	Организация экспортной поставки и оценка эффективности экспортной сделки	С2	4 часа
D	Презентация проекта экспортной поставки товара	С2	4 часа

Модуль А: Поиск зарубежного контрагента.

Модуль А включает в себя этапы:

а. анализ экономического «портрета» двух потенциальных стран для реализации продукции на основе анализа преимуществ и недостатков соответствующих рынков для продажи конкретной продукции;

б. выбор и обоснование метода выхода на зарубежный рынок путем сравнительного анализа;

в. выявление конкурентных преимуществ товара на зарубежном рынке.

г. составление коммерческого предложения по реализуемому товару.

Алгоритм работы.

На этапе оценки экономического «портрета» конкурсантам необходимо:

определить на основе анализа внешнеэкономической статистики, размещенной на открытых ресурсах сети Интернет два потенциальных рынка для реализации продукции;

заполнить таблицу (Приложение 1), в которой сравнить два потенциальных рынка по заданным критериям (подробный рекомендуемый перечень критериев в Приложении 2);

на основе полученных в ходе анализа данных сделать аргументированный вывод о перспективности того или иного рынка для поставок целевой продукции (письменно, в свободной форме).

На этапе выбора и обоснования метода выхода на зарубежный рынок участниками необходимо рассмотреть не менее 3-х возможных способов выхода на целевой зарубежный рынок, выделить преимущества, недостатки и ограничения данных способов (Приложение 3), аргументировано обосновать свой выбор в рамках конкретного кейса (письменно, в свободной форме).

На этапе выявления конкурентных преимуществ товара на зарубежном рынке участники выполняют анализ комплексных показателей качества и уровня конкурентоспособности и дают рекомендации по совершенствованию параметров исследуемого товара, если он уступает конкурентам (Приложение 4).

Выбор товаров-конкурентов, номенклатуры и численных значений их показателей качества, формирования идеального товара выполняются конкурсантами самостоятельно и содержат в себе базовую информацию для соответствующих расчетов. Полученная информация, отраженная в таблице, позволяет сделать вывод о способности или неспособности исследуемого товара удовлетворить существующую потребность лучше, чем у товаров конкурентов.

По результатам проделанной работы в рамках этапа «составление коммерческого предложения» участники команд формируют первичное коммерческое предложение на английском языке (в свободной форме).

Результат работы с данным модулем – подготовка комплекта документов:

- аналитическая записка А1 по оценке экономического «портрета» двух потенциальных стран для реализации продукции (содержит заполненную таблицу «Преимущества и недостатки стран для внешнеторговой поставки» из Приложения 1 и аргументированный вывод о перспективности того или иного рынка для поставок целевой продукции (письменно, в свободной форме));

- аналитическая записка А2 по выбору и обоснованию метода выхода на зарубежный рынок (содержит заполненную таблицу «Выбор и обоснование метода выхода на зарубежный рынок» (Приложение 3) и аргументированный вывод о предпочтительном методе (письменно, в свободной форме));

- аналитическая записка по выявленным конкурентным преимуществам товара А3 (содержит заполненную таблицу «Выявление конкурентных преимуществ товара на зарубежном рынке» (Приложение 4) и рекомендации о повышении конкурентоспособности товара (письменно, в свободной форме));

- коммерческое предложение (на английском языке), отражающее преимущества сотрудничества с компанией, основные условия поставки (наименование, количество, цена), варианты цены в зависимости от условий поставки (в свободной форме).

Документы представляются в комплекте с титульным листом, озаглавленным «Результаты выполнения модуля А». Комплект документов должен иметь содержание, включающее все требуемые документы. Все документы представляются в формате Word, формат А4, поля: верхнее и нижнее по 2 см, левое – 3 см, правое – 1,5 см; шрифт 12 пт, интервал 1.0., выравнивание по ширине, абзац 1.25. В каждой аналитической записке должен быть список использованных источников, оформленный по ГОСТ Р 7.0.100-2018. Коммерческое предложение.

Все документы направляются на электронный адрес export-ws@mail.ru указанием в теме письма модуля и номера команды, например: «Модуль А. Команда 3».

Особенности выполнения задания:

Анализ и обработка информации, в том числе официальной внешнеторговой статистики, а также сведений о государственном регулировании экономической деятельности на территории зарубежных стран.

Для выполнения задания рекомендуется использовать перечень базовых источников информации (Приложение 5). Использование дополнительных источников информации, отраженных в каждой аналитической записке, оценивается отдельно.

Модуль В: Проведение международных переговоров и заключение внешнеторгового контракта.

Модуль В включает в себя этапы:

- а. проведение переговоров с потенциальным партнером;
- б. подготовка контрактной документации (внешнеторгового контракта и инвойса).

На этапе проведения переговоров с потенциальным контрагентом моделируется ситуация, где при отклике потенциального покупателя на первичное коммерческое предложение компании посредством чат-бота, участники обсуждают с контрагентом возможные условия сделки на английском языке. Переговоры могут включать в себя обсуждение следующих вопросов: качество, количество и стоимость товара, сроки и условия поставки, сроки оплаты и другие положения. Переговоры моделируются с использованием специального программного обеспечения (чат-бот). В результате переговоров стороны должны прийти к согласию по всем обсуждаемым позициям. Достигнутые договоренности отражаются конкурсантами во внешнеторговом контракте и других товаросопроводительных документах.

На этапе подготовки контрактной документации конкурсанты должны описать взаимоотношения Сторон по внешнеторговому контракту и оформить пакет документов: внешнеторговый контракт и инвойс на товары.

По внешнеторговому контракту, заключенному между продавцом и покупателем, товары вывозятся из страны юридическим лицом (РФ) и представляют

собой товарную (коммерческую) партию товаров, покупателем которой является также юридическое лицо – покупатель из третьей страны.

Участники составляют внешнеторговый контракт (рекомендуемый шаблон в Приложении 6) и обосновывают его отдельные положения (выбор условия поставки (Инкотермс), валюты контракта, цены и дополнительные финансовых факторов, способы страхования валютных и др. рисков и пр.). Участники заполняют инвойс на товары (шаблон в Приложении 7).

Разработка внешнеторгового контракта составляется непосредственно по заданному товару в отношении контрагента, с которым проводились переговоры, результаты которых должны быть отражены в контракте. Участник должен ориентироваться в документарном обеспечении внешнеторговых операций и иных тесно связанных с ними видов гражданско-правовых отношений, возникающих в связи с заключением, исполнением и прекращением договоров в сфере международной торговли.

Результатом выполнения данного модуля должны быть надлежащим образом подготовлены и заполнены следующий комплект документов:

- внешнеторговый контракт (рекомендуемый шаблон в Приложении 6);
- инвойс на товары (рекомендуемый шаблон в Приложении 7);
- аналитическая записка В1, обосновывающая отдельные положения внешнеторгового контракта, в том числе – количества товара и стоимости поставки, условий поставки в соответствии с Инкотермс 2020, выбора маршрута доставки и вида транспорта, валютных, платежно-расчетных и юридических аспектов сделки.

Комплект документов представляется в комплекте с титульным листом, озаглавленном «Результаты выполнения модуля В». Комплект документов должен иметь содержание, включающее все требуемые документы. Аналитическая записка В1 представляется в формате Word, формат А4, поля: верхнее и нижнее по 2 см, левое – 3 см, правое – 1,5 см; шрифт 12 пт, интервал 1.0., выравнивание по ширине, абзац 1.25. В аналитической записке В1 должен быть список использованных источников, оформленный по ГОСТР 7.0.100-2018.

Все документы направляются на электронный адрес export-ws@mail.ru указанием в теме письма модуля и номера команды, например: «Модуль В. Команда 3».

Особенности выполнения задания.

При составлении коммерческого предложения применяются положения главы 28 Гражданского кодекса Российской Федерации.

При составлении внешнеторгового контракта применяются положения Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 года), Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА), Международные правила толкования торговых терминов (Инкотермс), Гражданского кодекса Российской Федерации (глава 30).

С данными конвенциями и нормативными актами конкурсанты должны быть знакомы заранее.

Модуль С: Организация экспортной поставки и оценка эффективности экспортной сделки.

В ходе работы над данным модулем конкурсанты должны оформить упаковочный лист (Приложение 8) для организации перевозки товаров.

Кроме того, конкурсанты на основе законодательства ЕАЭС и РФ должны провести анализ, в результате которого должны определить перечень разрешительных документов, которые необходимы для экспорта товаров, или представить обоснование причин, по которым вывозимые товары не требуют соблюдения мер контроля соблюдения тарифного и нетарифного регулирования (фитосанитарного, экспортного, ветеринарного, валютного и таможенного контроля, соблюдения запретов и ограничений и пр.).

Конкурсанты также должны заполнить в электронном виде декларацию на товары (ЭДТ), помещаемые под таможенную процедуру экспорта, с указанием реквизитов документов, подтверждающих соблюдение условий выпуска товаров в соответствии с Таможенным кодексом Евразийского экономического союза (ЕАЭС)).

Конкурсанты также должны провести оценку эффективности экспортной сделки (Приложение 9).

Необходимо предложить пути повышения эффективности в отношении:

- объема сделки;
- цены;
- накладных расходов;
- себестоимости.

Результат работы над данным модулем представляет комплект документов:

- упаковочный лист;
- декларация на товары, помещаемые под таможенную процедуру экспорта (заполненная в электронном виде и выгруженная в формате PDF);
- аналитическая записка С1, отражающая условия выпуска товара (разрешительные документы на вывоз товара с таможенной территории ЕАЭС, подтверждение соблюдения мер нетарифного регулирования (лицензии, сертификаты, идентификационные заключения и др.)) и форма сертификата происхождения товара;
- аналитическая записка об эффективности экспортной сделки С2.

Документы представляются в комплекте с титульным листом, озаглавленным «Результаты выполнения модуля С». Комплект документов должен иметь содержание, включающее все требуемые документы. Упаковочный лист должен быть оформлен в соответствии с шаблоном. Аналитическая записка представляется в формате Word, формат А4, поля: верхнее и нижнее по 2 см, левое – 3 см, правое – 1,5 см; шрифт 12 пт, интервал 1.0., выравнивание по ширине, абзац 1.25. В каждой аналитической записке должен быть список использованных источников, оформленный по ГОСТ Р 7.0.100-2018. Декларация на товары прикладывается к документам в формате PDF.

Все документы направляются на электронный адрес export-ws@mail.ru указанием в теме письма модуля и номера команды, например: «Модуль С. Команда 3».

Особенности выполнения задания.

Для выполнения задания рекомендуется использовать перечень базовых источников информации (Приложение 5). Использование дополнительных источников информации, отраженных в каждой аналитической записке, оценивается отдельно.

ЭДТ заполняется в соответствии с правилами, утвержденными Решением Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 № 257 "О форме декларации на товары и порядке ее заполнения" (вместе с "Порядком заполнения декларации на товары") с помощью специализированного программного обеспечения, и выгружается в формат PDF.

Модуль D: Презентация проекта экспортной поставки товара.

Данный модуль включает создание итоговой презентации, демонстрирующей целесообразность реализации экспортной поставки товара.

Презентация готовится в Power Point в соответствии с рекомендуемой структурой (Приложение 10).

На подготовку презентации отводится 1 час 30 минут.

Выступление, включающее в себя аргументированные результаты каждого модуля, и отражающее вклад каждого участника в решение задания, должно занимать не более 7 минут.

После выступления конкурсанты отвечают на вопросы экспертов по существу представленного доклада в пределах 15 минут.

В рамках оценки отдельно учитывается способность членов команды взаимодействовать между собой, эффективно распределять обязанности по организации экспортной поставки, построения коммуникационных каналов, умение демонстрировать навыки softskills.

Особенности выполнения задания.

На подготовку презентации отводится 1,5 часа. После этого конкурсанты презентуют результаты своей работы из расчета не более 7 минут на выступление и не более 15 минут на ответы на вопросы жюри.

Оформление презентации на английском языке, а также уверенное выступление на английском языке учитываются в общей оценке.

Результат работы над данным модулем презентация проекта экспортной деятельности Power Point.

Слайды презентации должны быть читаемы, комфортны для зрительного восприятия. Структура презентации должна соответствовать предлагаемой в приложении 10. Презентация направляется на электронный адрес export-ws@mail.ru указанием в теме письма модуля и номера команды, например: «Модуль D. Команда 3».

5. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

Критерий		Баллы		
		Судейские аспекты	Объективная оценка	Общая оценка
A	Поиск зарубежного контрагента	13,65	16,35	30,00
B	Проведение международных переговоров и заключение внешнеторгового контракта	16,10	9,90	26,00
C	Организация экспортной поставки и оценка эффективности экспортной сделки	12,85	13,15	26,00
D	Презентация проекта экспортной поставки товара	8,75	9,25	18,00
Итого		51,35	48,65	100

6. ПРИЛОЖЕНИЯ К ЗАДАНИЮ

Приложение 1

Преимущества и недостатки стран для внешнеторговой поставки

Страна А	Страна Б
Преимущества: Критерий 1: Критерий 2: Критерий 3:	Преимущества: Критерий 1: Критерий 2: Критерий 3:
Недостатки: Критерий 1: Критерий 2: Критерий 3:	Недостатки: Критерий 1: Критерий 2: Критерий 3:

Рекомендуемые критерии для проведения сравнительного анализа потенциальных рынков

Критерии	Страна А	Страна Б
<u>Геополитические факторы:</u> • Страна входит в Евразийский экономический союз • Страна входит в другие объединения вместе с РФ • Отсутствуют ограничения в торговле и взаимных расчетах • Отсутствуют введенные против РФ, российских компаний торговые ограничения (запрет на поставки товаров, происходящих из РФ)		
<u>Факторы логистики:</u> • Наличие общей границы с выбранной страной Возможность доставить в страну товар тем же видом транспорта, что и при транспортировке по РФ • Товар не требует особых условий транспортировки (специальная упаковка, соблюдение температурного режима)		
<u>Языковые и культурные факторы:</u> • Отсутствие языкового барьера при общении с компаниями из этой страны поставки • Отсутствие существенных культурных различий		
<u>Макроэкономические факторы:</u> Текущая информация о рынке: • Известно о фактах успешного сотрудничества с покупателями у других компаний из домашнего региона • Имеется в наличии информация: • о рынке рассматриваемого товара в стране покупателя (статистическая информация), в т.ч. объем потенциального спроса, покупательная способность населения • о ценах на товар • о конкурентах (внутренних и зарубежных) • о покупательских предпочтениях (в т.ч. какие изменения упаковки, названия, оформления Вашей продукции потребуются) • об особенностях таможенно-тарифного регулирования (в т.ч. какие таможенные платежи будут уплачиваться при ввозе рассматриваемого товара) • о гос. регулировании ввоза и реализации товара на внутреннем рынке • достаточно ли российских сертификатов на продукцию для организации экспорта		
Необходимые изменения товарного вида продукции		
Расходы, связанные с адаптацией товара к условиям зарубежного рынка		

Выбор и обоснование метода выхода на зарубежный рынок

1. Методы электронной торговли (размещение информации о продукции на маркетплейсе, корпоративном сайте, в социальных сетях и пр. по выбору конкурсантов)	2. Участие в международной выставке	3. Рассылка коммерческого предложения по товару предполагаемым партнерам
Достоинства метода 1	Достоинства метода 2	Достоинства метода 3
Недостатки метода 1	Недостатки метода 2	Недостатки метода 3
Затраты на реализацию метода 1 (с обоснованием)	Затраты на реализацию метода 2 (с обоснованием)	Затраты на реализацию метода 3 (с обоснованием)

- Примеры методов электронной торговли, которые могут использоваться в целях продвижения товара на зарубежный рынок:
- Примеры выставки, где Ваша фирма могла бы принять участие:
- Предлагаемое коммерческое предложение (формируется конкурсантами в свободной форме).

Выявление конкурентных преимуществ товара на зарубежном рынке

Наименование показателей качества	Коэффициент весомости (значимости) каждого показателя	Численное значение показателей по вариантам продукции								
		Исследуемое изделие		Идеальное изделие		Конкуренты				
						Конкурент 1		...	Конкурент m	
		Абсолютное значение	Относительное значение	Абсолютное значение	Относительное значение	Абсолютное значение	Относительное значение	...	Абсолютное значение	Относительное значение
1.					1					
2.					1					
3.					1					
·					·					
·					·					
·					·					
n					1					
$\sum k_i = 1$										
Комплексный показатель уровня качества	—	$B_{и}$		$B_{ид} = 1$		B_1			B_m	
Уровень конкурентоспособности	—	—		—		$I_{и/1}^{тп}$			$I_{и/m}^{тп}$	

Вывод:

Рекомендации:

Перечень базовых источников информации

Правительство Российской Федерации	http://government.ru/
Министерство промышленности и торговли Российской Федерации	https://minpromtorg.gov.ru/
Портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития Российской Федерации	http://www.ved.gov.ru/rus_export/
Федеральная таможенная служба Российской Федерации	https://customs.gov.ru/
Федеральный центр развития экспорта продукции АПК Минсельхоза России	https://aemcx.ru/
Центральный банк Российской Федерации	https://www.cbr.ru/
Российский экспортный центр	https://www.exportcenter.ru
Торгово-промышленная палата Российской Федерации	https://expo.tpprf.ru/
Справочная правовая система КонсультантПлюс	http://www.consultant.ru/
Инкотермс 2020	https://anvay.ru/incoterms-2020
Калькулятор ТКС	https://calc.tks.ru/index/calc#
Карта движения судов в реальном времени	https://ved.today/karta-dvizheniya-sudov-v-realnom-vremeni
Конвенции и соглашения в сфере ВЭД. Юридическим лицам о таможене	https://ved.today/konvencii-i-soglasheniya-v-sfere-vehd-yuridicheskim-licam-o-tamozhne
Конвертер валют	https://ru.investing.com/currency-converter/
Международный Торговый Центр информация о электронных каналах торговли	https://www.macmap.org/ru
Принятые технические регламенты ЕАЭС	https://ved.today/prinyatye-tehnicheskie-reglamenty-eaehs
Санкционная карта ЕС	https://www.sanctionsmap.eu/#/main
Справочник: транспорт, логистика, ВЭД	http://www.profrans-consult.com/ved-transport-spravochnik/gruzoperevozki-ved_spravochnik.html
Статистика ЕАЭС	http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/union_stat/Pages/default.aspx
Экспорт и импорт России по товарам и странам	https://ru-stat.com/database

Шаблон внешнеторгового контракта купли-продажи¹,
Разработанный школой экспорта АО «Российский экспортный центр»

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ КУПЛИ-ПРОДАЖИ № [МЕЖДУ [УКАЗАТЬ НАИМЕНОВАНИЕ ПРОДАВЦА] далее «Продавец» И [УКАЗАТЬ НАИМЕНОВАНИЕ ПОКУПАТЕЛЯ] далее «Покупатель»	DRAFT FOREIGN TRADESALES AND PURCHASE CONTRACT № [BETWEEN [PLEASE INSERT FULL NAME OF THE SELLER] the «Seller» AND [PLEASE INSERT FULL NAME OF THE BUYER] the «Buyer»
--	---

¹Конкурсанты могут добавлять, менять, удалять отдельные положения шаблона в целях отражения достигнутых договоренностей в ходе переговоров.

²Квадратные скобки и вся информация в них, выделенная курсивом, подлежат удалению из договора после заполнения соответствующей информации.

НАСТОЯЩИЙ ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ
КОНТРАКТ КУПЛИ-ПРОДАЖИ (далее –
«**Контракт**») заключен «__» _____ 20__ года

МЕЖДУ

[Указать полное наименование Продавца],
юридическим лицом, созданным,
зарегистрированным и осуществляющим свою
деятельность в соответствии с
законодательством Российской Федерации,
именуемым в дальнейшем «**Продавец**», в лице
[указать должность и ФИО полностью],
действующего на основании [указать
соответствующий документ], с одной
стороны, и

[Указать полное наименование Покупателя],
юридическим лицом, созданным,
зарегистрированным и осуществляющим свою
деятельность в соответствии с
законодательством [указать страну
регистрации] именуемым в дальнейшем
«**Покупатель**», в лице [указать должность и
ФИО полностью], действующего на
основании [указать соответствующий
документ], с другой стороны.

Продавец и Покупатель совместно в
дальнейшем именуется «**Стороны**», а по
отдельности - «**Сторона**».

Стороны заключили настоящий Контракт о
нижеследующем.

1. Предмет Контракта

1.1. Продавец обязан поставить [указать
наименование товара] (далее – «**Товар**») в
соответствии с требованиями Контракта, а
Покупатель обязан принять Товар и оплатить
стоимость Товара в порядке и на условиях,
установленных настоящим Контрактом.

1.2. Характеристики Товара, требования к
качеству, количество, условия приемки Товара,
требования к упаковке Товара и его маркировке,
требования по страхованию товара, дата поставки,

THIS FOREIGN TRADE SALES AND
PURCHASE CONTRACT (hereinafter referred
to as the «**Contract**») is made «__» _____ 20__

BETWEEN

[Indicate full name of the Seller], a legal entity,
duly incorporated, registered and existing in
accordance with the laws of the Russian
Federation, herein after referred to as «**the
Seller**», represented by [indicate position and
full name], acting on the basis of [indicate
appropriate document], on the one hand, and

[Indicate full name of the Buyer], a legal entity,
duly incorporated, registered and existing in
accordance with the laws of [indicate the
country of registration] hereinafter referred to as
the «**Buyer**», represented by [indicate position
and full name], acting on the basis of [indicate
appropriate document], on the other hand.

The Seller and the Buyer hereinafter collectively
referred to as the «**Parties**», and individually as
the «**Party**».

The Parties have entered into this Contract as
follows.

1. Subject of the Contract

1.1. The Seller shall deliver [indicate name of the
product] (hereinafter the «**Goods**») and the Buyer
shall accept the Goods and pay the amount of the
Goods pursuant to terms and conditions as stated in
the Contract.

1.2. Specifications of the Goods, quality, quantity,
terms of Goods acceptance, requirements to the
Goods package and marking, requirements to the
insurance of the Goods, date of delivery, documents

документы на Товар, подлежащие передаче Покупателю и срок их передачи, и иные условия, не предусмотренные настоящим Контрактом, согласуются Сторонами в спецификациях, являющихся неотъемлемой частью настоящего Контракта (далее – «**Спецификация**»), по форме согласно Приложению №1 к настоящему Контракту.³ При наличии противоречий между условиями Контракта и согласованной Спецификацией, Стороны руководствуются условиями Спецификации.

1.3. [Указать порядок направления и согласования Спецификаций].

2. Стоимость Товара

2.1. Общая стоимость Товара, поставляемого по настоящему Контракту, состоит из совокупной стоимости Товара по всем Спецификациям (далее – «**партия Товара**») и не может превышать [указать сумму цифрами, а также прописью] [указать валюту].⁴

2.2. Стоимость каждой партии Товара, поставляемой по Контракту, указывается в соответствующей Спецификации и счёте в валюте, предусмотренной пунктом 2.1. Контракта.

2.3. Оплата стоимости каждой партии Товара осуществляется по безналичному расчету в [указать валюту платежей] по банковским реквизитам Продавца, указанным в Контракте.⁵

2.4. Если иное не согласовано Сторонами в Спецификации, Покупатель обязан оплачивать поставляемую партию Товара в следующем порядке:

for the Goods to be transferred to the Buyer and the term for their transfer and other terms not specified in the Contract shall be agreed by the Parties in specifications being an integral part of the Contract (hereinafter the «**Specification Form**»), as set forth in Annex No. 1 herein. If the terms of this Contract are contrary to the terms of agreed Specification Form the Parties shall apply the terms of Specification Form.

1.3. [Indicate the procedure of the Specification Forms negotiation].

2. Purchase Price of the Goods

2.1. Total amount of the Goods to be delivered under this Contract shall consist of the aggregated price of the Goods delivered under all Specification Forms (hereinafter the «**Goods consignment**») and shall not exceed [indicate amount in figures and words] [indicate currency].

2.2. The price of each Goods consignment delivered under the Contract shall be indicated in respective Specification Form and the invoice in currency as set forth in 2.1. herein.

2.3. The payment of each Goods consignment shall be executed via bank transfer in [indicate currency of payments] in accordance with the bank details specified in the Contract.

2.4. Unless otherwise expressly agreed in Specification Form, the Buyer shall pay for consignment of the Goods supplied under the Contract as follows:

³ Настоящий Контракт предусматривает поставку Товара одной или несколькими партиями на основании соответствующих Спецификаций. Стороны вправе установить иной порядок определения каждой отдельной партии Товара, в том числе посредством заключения дополнительных соглашений или определения графика поставки в соответствующем приложении. В таком случае все ссылки на Спецификации по тексту настоящего Договора подлежат замене на дополнительные соглашения или соответствующее приложение. / This Contract provides for the delivery of the Goods in one or more consignments based on the relevant Specification Forms. The Parties have the right to establish a different procedure for determining each individual consignment of the Goods, including by concluding additional agreements or determining the delivery schedule in the appropriate appendix. In this case, all references to Specifications in the text of this Agreement shall be replaced by additional agreements or the corresponding appendix.

⁴В указанном пункте устанавливается общая стоимость всех партий Товаров, которые Продавец планирует поставить (общая цена Контракта). / The specified Clause sets the total cost of all batches of the Goods that the Seller plans to supply (the total price of the Contract).

⁵Стороны в праве установить иную форму расчетов по Контракту, например, аккредитив, эскроу, соблюдением соответствующих применимых норм законодательства, обычаев или иных правил к выбранной форме расчетов. / The Parties have the right to establish another form of settlement under the Contract, for example, letter of credit, escrow, subject to the relevant applicable laws, customs or other rules for the selected form of settlement.

(i) 20% от стоимости партии Товара выплачиваются Продавцу в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты предоставления Покупателю счёта по соответствующей Спецификации;

(ii) 80% от стоимости партии Товара выплачиваются Продавцу в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты предоставления Покупателю уведомления о готовности партии Товара к поставке в соответствии с выставленным счетом.

2.5. Датой оплаты партии Товара считается дата зачисления денежных средств на транзитный валютный счет Продавца, указанный в Контракте.

2.6. Если Покупатель не исполняет какое-либо из своих обязательств по оплате стоимости партии Товара по Контракту, тогда он возмещает Продавцу все убытки, расходы и штрафы (в том числе за нарушение Продавцом требований законодательства Российской Федерации о валютном регулировании и валютном контроле), вытекающие из этого нарушения Контракта.

2.7. Если иное не согласовано Сторонами, стоимость упаковки и маркировки Товара, а также иные расходы Продавца, в том числе затраты, понесенные для соблюдения условий поставки, предусмотренных статьёй 4 Контракта, включены в стоимость партии Товара, поставляемого по Контракту.

2.8. Все расходы и комиссии, взимаемые банком Продавца, оплачиваются Продавцом.

2.9. Все расходы и комиссии, взимаемые банком Покупателя, включая расходы, связанные с аккредитивом (если применимо), оплачиваются Покупателем.

2.10. Если иное не согласовано Сторонами в статье 4 Контракта или в Спецификации, все затраты и расходы, связанные с транспортировкой и страхованием Товара, несёт Покупатель.

3. Срок поставки Товара

3.1. Поставка Товара по Контракту выполняется в течение срока действия Контракта.

3.2. Дата поставки каждой партии Товара устанавливается Сторонами в соответствующей Спецификации.

(i) 20% of the price of the Goods consignment shall be paid to the Seller within 5 (five) business days upon the date of presenting the invoice on respective Specification Form to the Buyer;

(ii) 80% of the price of the Goods consignment shall be paid to the Seller within 10 (ten) business days upon the date of presenting to the Buyer the notice of readiness of the Goods consignment for delivery according to issued invoice.

2.5. The date of funds crediting to the transit foreign currency account of the Seller, specified in this Contract, shall be the date of payment of the Goods consignment.

2.6. If the Buyer fails to perform any of its obligations to pay the price of the Goods consignment under this Contract, the Buyer shall reimburse the Seller in full all losses, expenses and fines (including penalties for violation by the Seller the legislation in the field of currency regulation and currency control of the Russian Federation) arising from such breach of the Contract.

2.7. Unless otherwise expressly agreed by the Parties the cost of packing and marking of the Goods and other expenses of the Seller, including the charges incurred for compliance with terms of delivery, stated in Article 4 herein, shall be included in the price of the Goods consignment delivered under the Contract.

2.8. All expenses and fees of the Seller's bank shall be borne by the Seller.

2.9. All expenses and fees of the Buyer's bank including the costs and expenses associated with the letter of credit (if any) shall be paid by the Buyer.

2.10. Unless otherwise expressly agreed by the Parties in Article 4 herein or in the Specification Form, all costs and expenses associated with transportation and insurance of the Goods shall be borne by the Buyer.

3. The term of delivery

3.1. The delivery of the Goods shall be performed within the period of validity of the Contract.

3.2. The date of delivery of each Goods consignment shall be agreed by the Parties in the respective Specification Form.

3.3. Если иное не согласовано Сторонами, датой поставки каждой партии Товара считается дата *[указать событие, которое Стороны признают датой поставки в соответствии с условиями поставки]*.

3.4. Покупатель имеет право установить дополнительный разумный срок для исполнения Продавцом своих обязательств по поставке.

4. Условия поставки

4.1. Если иное не согласовано Сторонами в Спецификации, Продавец обязан поставлять Покупателю каждую партию Товара на условиях поставки: *[указать условия поставки]*; место поставки: *[указать место назначения, Страну]*.

4.2. Право выбора вида транспорта и определения других условий доставки принадлежит Продавцу.

4.3. Условия поставки, не предусмотренные в настоящем Контракте, но указанные в Спецификации признаются Сторонами обязательными для исполнения.

5. Количество и качество Товара

5.1. Общее количество поставляемого по настоящему Контракту Товара составляет *[указать общее количество Товара, планируемого к поставке в рамках Контракта]*. Количество Товара, поставляемого в рамках отдельной партии Товара, указывается в соответствующей Спецификации.

5.2. Если иное не установлено Сторонами в Спецификации, качество Товара должно соответствовать следующим требованиям: *[указать соответствующие требования]*.

5.3. Покупатель, осуществляющий розничную продажу поставленных ему Товаров, не вправе требовать замены Товара ненадлежащего качества, возвращенного потребителем.

6. Переход права собственности на Товар

6.1. Право собственности и риск случайной гибели или повреждения Товара переходят к

3.3. Unless otherwise expressly agreed by the Parties the date of delivery of the Goods consignment shall be the date of *[indicate the event that shall be deemed by the Parties as date of delivery in accordance with the delivery terms]*.

3.4. The Buyer is entitled to set an additional reasonable time limit for performance by the Seller of its delivery obligations.

4. Terms of delivery

4.1. Unless otherwise expressly agreed by the Parties in the Specification Form the Seller shall deliver each Goods consignment to the Buyer on terms of delivery: *[indicate terms of delivery]*; delivery location: *[indicate place of destination, Country]*.

4.2. The right to choose the type of transport and determine other delivery conditions belongs to the Seller.

4.3. Terms of delivery set forth in the Specification Form but non-stated herein shall be deemed mandatory to the Parties for their performance.

5. Quantity and quality of the Goods

5.1. The total amount of the Goods to be delivered under this Contract shall be *[indicate the total amount of goods to be delivered]*. The quantity of the supplied Goods in the consignment shall be set forth in the Specification Form.

5.2. Unless otherwise expressly agreed by the Parties in the Specification Form the quality of the Goods shall comply with the following requirements: *[indicate the appropriate requirements]*.

5.3. The Buyer who carries out retail sale of the Goods delivered to him is not entitled to demand from the Seller replacement of the Goods of inadequate quality returned by the consumer.

6. Transfer of title to the Goods

6.1. The title of ownership and the risk of accidental loss or damage of the Goods shall pass

Покупателю в момент его доставки. Момент доставки Товара определяется в соответствии с условиями поставки, указанными в статье 4 Контракта.

6.2. Покупатель обязан принять переданный ему Товар, за исключением случаев, когда он вправе потребовать замены Товара или отказаться от исполнения Договора в соответствии с условиями Контракта и/или применимого права.

В случаях, когда Покупатель в нарушение применимого права и/или Контракта не принимает Товар или отказывается его принять, Продавец вправе потребовать от Покупателя принять товар или отказаться от исполнения Договора. В указанном случае риск случайной гибели или повреждения Товара переходит к Покупателю в дату поставки.

6.3. Утрата или повреждение Товара после того, как риск перешел на Покупателя, не освобождает Покупателя от обязанности уплатить стоимость Товара, если только утрата или повреждение не были вызваны умышленными действиями Продавца.

7. Претензии по качеству и количеству Товара

7.1. Претензии по качеству и/или количеству Товара могут быть поданы Покупателем Продавцу в течение [указать цифрами] ([указать прописью]) календарных дней с даты поставки партии Товара в письменной форме с приложением документов, подтверждающих обоснованность претензии.

7.2. Продавец обязан рассмотреть полученную претензию в течение [указать цифрами] ([указать прописью]) календарных дней с даты её получения. Если в течение этого срока Покупатель не получит письменного ответа Продавца, претензия считается признанной Продавцом.

7.3. Если Покупатель не предъявит претензию в течение оговоренного срока, указанного в пункте 7.3. Контракта, то право на предъявление претензии прекращается, а Товар считается надлежащим образом принятым Покупателем без замечаний.

7.4. [Указать права Покупателя при нарушении условий поставки].

and transfer to the Buyer at the moment of delivery. The moment of the Goods delivery shall be determined in accordance with the delivery terms specified in Article 4 herein.

6.2. The buyer is obliged to accept the Goods delivered to him, unless he has the right to demand replacement of the Goods or to withdraw from the Contract. If the Buyer, in violation of the applicable law and/or the Contract, does not accept the Goods or refuses to accept them, the Seller has the right to demand from the Buyer acceptance of the Goods or to refuse to perform the Contract. If this is the case, the risk of accidental loss or damage of the Goods shall pass to the Buyer on the date of delivery.

6.3. Loss of or damage to the Goods upon the risk has passed to the Buyer shall not exclude the Buyer's obligation to pay the price for the Goods, unless the loss or damage is occurred due to a misconduct of the Seller.

7. Claims on the Goods quality and quantity

7.1. The claims regarding the quality and quantity of the Goods shall be submitted by the Buyer to the Seller with in [indicate in figures] ([indicate in words]) calendar days from the date of delivery of the Goods consignment, attached with documents confirming the validity of the claim.

7.2. The Seller shall consider the received claim within 15 (fifteen) calendar days from the date of its receipt. If during this period the Buyer does not receive a written response from the Seller, the claim shall be considered as accepted by the Seller.

7.3. If the Buyer fails to file a claim within the period specified in Clause 7.3. here in, the right to file a claim shall be terminated and the Goods shall be deemed as duly accepted by the Buyer without complaint.

7.4. [Indicate the Buyer's rights in relation with a breach of the delivery terms].

8. Общие положения

8.1. Обязанности Покупателя:

(i) Покупатель обязан оплатить Продавцу полностью все суммы, подлежащие оплате по каждому счету на партию Товара, без удержаний, зачёта или вычитания.

(ii) Покупатель обязан принять поставленный Товар, в порядке и на условиях, предусмотренных Контрактом.

(iii) Покупатель обязан нести все расходы, связанные с поставкой Товара, в порядке и на условиях, предусмотренных Контрактом, в том числе условиями поставки.

(iv) Покупатель обязан возместить Продавцу все убытки и/или потери, понесенные Продавцом, в том числе возникшие в случае отказа Покупателя от приемки Товара, не связанного с виновными действиями Продавца. Убытки и потери подлежат возмещению в течение [указать цифрами] ([указать прописью]) рабочих дней с даты получения соответствующего требования от Продавца, с приложением копий подтверждающих документов.

(v) Покупатель обязан обеспечить получение всех необходимых разрешений государственных и иных органов на территории страны поставки и транзита, если иное не предусмотрено условиями поставки Товара.

(vi) Покупатель обязан возместить Продавцу в полном объеме фактически понесенные расходы Продавца, связанные с переоформлением транспортных документов и сертификатов о происхождении Товара, если это переоформление произошло по вине Покупателя.

(vii) Покупатель обязан оплатить расходы по таможенному оформлению и оплате таможенных пошлин и налогов, включая сборы за таможенное оформление, связанные с заключением и выполнением Контракта, взимаемые вне территории Российской Федерации, если иное не предусмотрено условиями поставки.

(viii) Покупатель обязан оплатить все расходы по хранению, возврату Товара, в случае неправильного оформления отгрузочных, таможенных и иных документов на Товар по вине Покупателя.

(ix) Покупатель обязан предоставить Продавцу в

8. General provisions

8.1. Obligations of the Buyer:

(i) The Buyer shall pay to the Seller in full and without any retention, set off or deduction, all sums payable in respect of each invoice on the Goods consignment.

(ii) The Buyer shall accept delivered Goods pursuant to terms and conditions, stated in the Contract.

(iii) The Buyer shall incur all costs associated with the Goods delivery pursuant to the terms and conditions, stated herein, including the terms of delivery.

(iv) The Buyer shall reimburse the Seller all damages and/or losses incurred by the Seller including costs caused by the rejection of Goods acceptance by the Buyer without the Seller's misconduct. The losses shall be reimbursed within [indicate in figures] ([indicate in words]) calendar days from the date of receipt of appropriate Seller's claims attached with documents confirming the validity of the claim.

(v) The Buyer shall obtain all permissions from the governmental and other authorities in the territory of the country of importation and transit, unless otherwise set forth by the Goods terms of delivery.

(vi) The Buyer shall reimburse the Seller all expenses actually incurred by the Seller related to the re-issuance of transport documents and certificates of origin of the Goods, if this re-registration is due to the fault of the Buyer.

(vii) All costs for customs clearance and payment of customs duties and taxes, including fees for customs clearance related to the conclusion and performance of the Contract, levied outside the territory of the Russian Federation, shall be paid by the Buyer, unless otherwise set forth by the terms of delivery.

(viii) In case of improper filling of shipment documents for the Goods due to the Buyer's fault, the costs of storage or returning the Goods shall be borne by the Buyer.

(ix) The Buyer shall provide the Seller with the

течение [указать цифрами] ([указать прописью]) рабочих дней с даты поставки следующие документы (копии документов) для подтверждения обоснованности применения Продавцом ставки НДС в размере 0 процентов:

[указать необходимые документы].

(x) В случае непредставления или несвоевременного представления Покупателем Продавцу документов (копий документов), указанных в подпункте (ix) настоящего пункта, Покупатель возмещает Продавцу все расходы, понесенные в связи с выплатой штрафов, налогов, пошлин и сборов в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации, вызванные или связанные с непредставлением указанных документов в отведенные для этого сроки.

(xi) [указать иные условия в соответствии с договоренностями Сторон].

8.2. Обязанности Продавца:

(i) Продавец обязан поставить Товар и передать полное и безоговорочное право собственности на него, свободное от любых обременений третьих лиц.

(ii) Все разрешения государственных и иных органов на территории Российской Федерации, необходимые для поставки Товара по Контракту, должны быть получены Продавцом, если иное не предусмотрено условиями поставки.

(iii) Продавец обязан произвести таможенное оформление Товара на экспорт. Все расходы по таможенному оформлению на экспорт несет Продавец, если иное не предусмотрено условиями поставки.

(iv) Все таможенные пошлины и налоги, включая сборы за таможенное оформление, связанные с заключением и выполнением Контракта, взимаемые на территории Российской Федерации, оплачиваются Продавцом, если иное не предусмотрено условиями поставки.

(v) Если иное не предусмотрено условиями поставки, Продавец обязан обеспечить заполнение товаротранспортных документов в строгом соответствии с отгрузочными инструкциями Покупателя, предоставленными Продавцу. Продавец несет ответственность за правильное и надлежащее оформление товаротранспортных документов. В случае ошибки при заполнении

following documents (copies of the documents) in order to confirm the validity of the Seller's application of the rate of VAT in the amount 0 per cent within [indicate in figures] ([indicate in words]) working days from the date of delivery:

[indicate required documents].

(x) If the Buyer fails to submit to the Seller documents (copies of documents) specified in paragraph (ix) of this clause the Buyer shall reimburse the Seller all incurred expenses on payment of fines, taxes, duties, and fees as required by the law of the Russian Federation due to and/or in connection with the non-submission of the documents in due time.

(xi) [indicate others terms in accordance with the Parties arrangements].

8.2. Obligations of the Seller:

(i) The Seller shall deliver the Goods and pass in full irrevocable title of ownership without any encumbrance of third parties.

(ii) All permissions from the governmental and other authorities in the territory of the Russian Federation required for delivery of the Goods under the Contract shall be obtained by the Seller, unless otherwise set forth by the terms of delivery.

(iii) The Seller shall carry out customs clearance of the Goods for export. All the expenses on export customs clearance shall be borne by the Seller unless otherwise set forth by the terms of delivery.

(iv) All customs duties and taxes, including customs clearance fees connected with the conclusion and performance of the Contract, levied within the territory of the Russian Federation shall be paid by the Seller unless otherwise set forth by the terms of delivery.

(v) Unless otherwise set forth by the terms of delivery the Seller shall ensure filling out of transportation documents in strict compliance with the Buyer's shipping instructions provided to the Seller. The Seller is responsible for the correct and proper execution of transportation documents. In case of a mistake in filling out of transportation documents through the fault of the Seller, all

товаротранспортных документов по вине Продавца все связанные с этим расходы оплачиваются Продавцом.

(vi) Если иное не предусмотрено условиями Спецификаций, Продавец предоставляет с партией Товаров оригиналы следующих документов:

[указать необходимые документы].

(vii) *[указать иные условия в соответствии с договоренностями Сторон].*

9. Упаковка Товара

9.1. Товар должен отгружаться в упаковке, обычно применяемой для товаров подобного вида.

9.2. Упаковка должна обеспечить полную сохранность Товара от всякого рода повреждений и коррозии при его перевозке.

9.3. Иные требования к упаковке Товара подлежат согласованию Сторонами в Спецификации.

10. Маркировка Товара

10.1. Все партии Товара подлежат маркировке.

10.2. Маркировка должна быть нанесена четко, несмываемой краской на английском языке и включать следующее:

- (i) Покупатель
- (ii) Получатель
- (iii) Продавец
- (iv) Контракт №
- (v) Грузовое место №
- (vi) Вес нетто
- (vii) Вес брутто

Размер грузового места в сантиметрах (длина, ширина, высота).

10.3. Если существует практика или специальные требования к маркировке Товара или Товар доставляется специализированным транспортным средством, почтовым отправлением, навалом и насыпью, навалом и насыпью в транспортном средстве, маркировка наносится Продавцом в соответствии со специальными требованиями маркировки Товара или специализированного

expenses connected therewith shall be paid by the Seller.

(vi) Unless otherwise specified in the Specification Forms, the Seller shall pass with the Goods originals of the following documents:

[indicate required documents].

(vii) *[indicate others terms in accordance with the Parties arrangements].*

9. Packing of the Goods

9.1. The goods must be shipped in the packaging usually used for goods of this type.

9.2. The packing shall protect the Goods against any damage or corrosion during the transportation.

9.3. All other requirements to the packing shall be agreed by the Parties in the Specifications Form.

10. Marking of the Goods.

10.1. All Goods consignments shall be marked.

10.2. Marking shall be made clearly in English and include the following:

- (i) Buyer
- (ii) Consignee
- (iii) Seller
- (iv) Contract No.
- (v) Piece of cargo No.
- (vi) Net weight
- (vii) Gross weight

Dimensions of the package in centimeters (length, width, height).

10.3. If specific practice or requirements for the marking of the Goods are established or the Goods are carried by a specialized vehicle, by postal service, in bulk or in bulk in vehicle, the marking shall be made by the Seller in accordance with specific requirements for the marking of the Goods or for a specialized vehicle.

транспортного средства.

10.4. Грузовые места, требующие специального обращения, должны иметь дополнительную маркировку «Осторожно», «Верх», «Не кантовать», а также другие обозначения, необходимые в зависимости от специфики Товара.

11. Применимое право и порядок урегулирования споров

11.1. Настоящий Контракт регулируется и подлежит толкованию в соответствии с правом [указать Страну]. Стороны исключили применение положений Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 года) к настоящему Контракту.

11.2. Все споры, разногласия или требования, возникающие из настоящего Контракта или в связи с ним, в том числе касающиеся его вступления в силу, заключения, изменения, исполнения, нарушения, прекращения или действительности, подлежат рассмотрению в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации в соответствии с его применимыми правилами и положениями. Арбитражное решение является для сторон окончательным. Исключается подача в государственный суд заявления о принятии решения об отсутствии у третейского суда компетенции в связи с вынесением третейским судом отдельного постановления о наличии компетенции как по вопросу предварительного характера.

11.3. При возникновении споров претензионный порядок урегулирования споров обязателен.

12. Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор)

12.1. Оговорка о форс-мажоре (об освобождении от ответственности в связи с наступлением обстоятельств непреодолимой силы) Международной торговой палаты (МТП) полная форма (принятая в марте 2020 года) является неотъемлемой частью настоящего Контракта.

13. Ответственность Сторон

13.1. Стороны несут ответственность в порядке и на условиях, предусмотренных настоящим

10.4. The pieces of cargo, which require special handling, shall have additional marking: «Handle with care», «Upside here», «Do not turn over» and other indications necessary depending on specification of the Goods.

11. Governing law and procedure for settlement of disputes

11.1. This Contract shall be governed by and construed in accordance with the laws of [indicate Country]. The provisions of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna Sales Convention of 1980) shall not apply to this Contract.

11.2. Any dispute, controversy or claim which may arise out of or in connection with the Contract, or the entering into force, conclusion, alteration, execution, breach, termination or validity thereof, shall be settled by arbitration at the International Commercial Arbitration Court at the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation in accordance with its applicable regulations and rules. An arbitral award shall be final for the Parties. It shall not be allowed to submit a motion to a state court to make a decision on the lack of jurisdiction of an arbitral tribunal in connection with the issuance by the arbitral tribunal of a separate order on existence of jurisdiction as a matter of preliminary nature.

11.3. In case of disputes, pre-court dispute settlement procedure is mandatory.

12. Force majeure

12.1. The International Chambers of Commerce (ICC) Force Majeure Clause Long Form (adopted in March 2020) is an integral part of the Contract.

13. Parties liability

13.1. The Parties bear liability in the manner and on the terms provided for by the Contract and applicable

Контрактом, а также применимым правом.

13.2. [указать иные условия в соответствии с договоренностями Сторон].

14. Прочие положения

14.1. Настоящий Контракт вступает в силу с момента его подписания уполномоченным представителем последней Стороны, и действует до [указать дату], а в части обязательств Сторон, возникших до даты прекращения Договора – до надлежащего их исполнения.

14.2. Все изменения, приложения и дополнительные соглашения к Контракту имеют силу и являются неотъемлемой частью Контракта только в том случае, если они составлены в письменной форме, подписаны уполномоченными представителями обеих Сторон.

14.3. Настоящий Контракт расторгается:

(i) [указать соответствующие события].

14.4. Если какое-либо условие Контракта станет юридически недействительным, это не влечет недействительности остальных условий Контракта.

14.5. Для целей настоящего Контракта «рабочий день» означает любой день, за исключением субботы, воскресенья и нерабочих праздничных дней, в который банки открыты для осуществления операций на территории Российской Федерации и [указать страну регистрации Покупателя].

14.6. Любые опечатки и ошибки в нумерации не принимаются во внимание, если они не оказывают влияния на исполнение Контракта.

14.7. В случае противоречий между условиями Контракта и/или приложений и/или дополнительных соглашений к нему, условия приложений и/или дополнительных соглашений будут иметь приоритет.

14.8. Контракт подписан в 3 (трех) идентичных экземплярах, на русском и английском языках, каждый из которых имеет равную юридическую силу: 2 (два) экземпляра - у Продавца и 1 (один) экземпляр - у Покупателя.

14.9. В случае каких-либо расхождений между английской и русской версиями Контракта русская версия имеет преимущественную силу.

law.

13.2. [indicate others terms in accordance with the Parties arrangements].

14. Miscellaneous

14.1. This Contract shall come into force from the date of its signing by the later Party acting through its authorized representative and shall be valid until [indicate date], save in respect of Parties obligations, arisen prior to its termination date that shall be valid until its due performance.

14.2. All amendments, appendices and additional agreements to the Contract shall be valid and form an integral part of the Contract only if executed in writing and signed by both Parties acting through their authorized representative.

14.3. This Contract shall be terminated:

(i) [indicate appropriate events].

14.4. If any of the provisions of the Contract becomes invalid, it will not entail the invalidity of other conditions of the Contract.

14.5. For the purposes of this Contract, «working day» means any day, except Saturday, Sunday and non-working holidays, on which banks are open for transactions in the Russian Federation and the [indicate the Country of registration of the Buyer].

14.6. Any typo and errors in the numeration shall not be taken into account if they do not affect the performance of the Contract.

14.7. If there is any conflict between conditions of the Contract and/or annexes and/or additional agreements to the Contract, the conditions of annexes and/or additional agreements shall prevail.

14.8. The Contract is signed in 3 (three) identical counterparts in Russian and English, each having equal legal effect: 2 (two) counterparts are for the Seller and 1 (one) counterpart is for the Buyer.

14.9. In case of any discrepancies between the texts of the Contract in the Russian and English languages, the Russian version shall prevail.

15. Антикоррупционная оговорка

15.1. При исполнении своих обязательств по настоящему Контракту Стороны обязуются не выплачивать, не предлагать выплатить и не разрешать выплату каких-либо денежных средств или ценностей прямо или косвенно любым лицам для оказания влияния на действия или решения этих лиц с целью получить какие-либо неправомерные преимущества или с иными неправомерными целями.

15.2. При исполнении своих обязательств по настоящему Контракту Стороны не будут осуществлять действия, квалифицируемые применимым законодательством как дача или получение взятки, подкуп, а также действия, нарушающие требования применимого законодательства, в том числе международного, о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем.

15.3. В случае нарушения одной из Сторон обязательств, воздержаться от указанных в настоящей статье действий, другая Сторона имеет право расторгнуть Контракт в одностороннем порядке.

16. Конфиденциальность

16.1. Каждая Сторона в течение срока действия настоящего Контракта, а также в течение 5 (пяти) лет по его окончании, обязуется сохранять конфиденциальность всей информации, данных, материалов, интеллектуальной собственности или сообщений, предоставленных ей другой Стороной, которая относится к настоящему Контракту и имеет пометку «Конфиденциально» или со словами подобного смысла после даты вступления Контракта в силу. Конфиденциальная информация включает в себя любую информацию, которая в момент передачи раскрывающей Стороной принимающей Стороне будет определена как конфиденциальная информация, даже в отсутствие каких-либо пометок.

16.2. Получающая Сторона не имеет права раскрывать такую информацию третьим лицам без предварительного письменного согласия раскрывающей Стороны или использовать такую информацию для каких-либо целей, кроме как в целях исполнения настоящего Контракта.

15. Anticorruption

15.1. In the performance of their obligations hereunder, the Parties shall not pay nor offer to pay nor allow the payment of any monetary funds or valuables, directly or indirectly, to any persons for the purpose of influence the actions or decisions of these persons in order to obtain any undue advantages or with other unlawful purposes.

15.2. In the performance of their obligations hereunder, the Parties shall not carry out any actions that are qualified by applicable law as giving or receiving bribes, corrupt practices or doing actions that violate the requirements of the applicable law, including international legislation on counteraction of the legitimization (laundering) of proceeds of crime.

15.3. Should one of the Parties fail to meet its obligations to refrain from the actions prohibited in this Article, the other Party is entitled to terminate this Contract unilaterally by sending a written notice to the other Party about the termination hereof specifying the termination date.

16. Confidentiality

16.1. Each Party shall maintain in confidence all information, data, materials, intellectual property or messages provided by the other Party that relates to this Contract or is marked as «confidential» or with words of a similar meaning upon the date of entry into force of this Contract during the term of this Contract, as well as within five (5) years upon its expiry or termination. Confidential information includes all information that is determined as confidential during its transferring by the disclosing Party to the receiving Party, even if none appropriate marks are placed.

16.2. The receiving Party shall not disclose any confidential information obtained from the disclosing Party to third parties without the prior written approval of the disclosing Party, or use such information for any purpose other than for implementation of this Contract.

16.3. Не является нарушением обязательств, установленных пунктами 16.1 и 16.2 настоящего Контракта, передача конфиденциальной информации в целях исполнения настоящего Соглашения представителям, работникам, аудиторам, профессиональным консультантам, представляющим интересы Стороны в отношении настоящего Контракта, а также, в отношении Продавца, передача конфиденциальной информации [указать наименование компаний, если применимо].

16.4. Информация не будет считаться конфиденциальной, и принимающая Сторона не будет иметь никаких обязательств в отношении данной информации, если эта информация:

(i) является общедоступной и (или) не может считаться конфиденциальной в соответствии с законодательством Российской Федерации;

(ii) была известна или стала известна на законном основании принимающей Стороне до момента передачи такой информации раскрывающей Стороной;

(iii) разрешена к распространению (раскрытию) с письменного согласия Стороны, обладающей конфиденциальной информацией.

17. Юридически значимые сообщения

17.1. Все уведомления, сообщения, заявления, запросы, согласования, согласия и (или) инструкции, предусмотренные настоящим Контрактом или связанные с ним (далее – «сообщения»), осуществляются Сторонами письменно, в свободной форме, на официальном бланке организации за подписью уполномоченного лица, если иное не согласовано Сторонами в настоящем Контракте, и должны направляться по адресам Сторон, указанным в статье [•] настоящего Контракта.

17.2. Все сообщения должны незамедлительно в день их подписания уполномоченным лицом направляться с электронного адреса одной Стороны на электронный адрес другой Стороны. Оригинал такого сообщения должен направляться заказным письмом с уведомлением о вручении (или) курьером не позднее 2 (двух) рабочих дней с даты направления сообщения по электронной почте.

16.3. There is no breach of the obligations set forth in Clauses 16.1. and 16.2. herein if confidential information is transferred to representatives, employees, auditors, consultants, whom such Party engages for the implementation of this Contract and in relation to the Seller also to [indicate the full name of the company if applicable].

16.4. The information shall not be considered as confidential, and the receiving Party shall have no obligations with respect to this information if the information:

(i) was known to the general public at the time of disclosure and/or shall not be considered as confidential in accordance with the applicable legislation;

(ii) was known or became known on the legal basis to the receiving Party before the disclosure by the disclosing Party;

(iii) was disclosed after the written approval of the disclosing Party was provided.

17. Communication and legal messages

17.1. Any notification, message, statement, request, approval, consent and (or) instruction that are referred to in the Contract or related thereto (the "messages") shall be made by the Parties in writing in free form, on the official letterhead of the organization signed by an authorized person, unless otherwise is agreed by the Parties in the Contract and shall be sent to the addresses of the Parties specified in Article [•] herein.

17.2. All messages shall be sent from the e-mail address of one Party to the e-mail address of the other Party immediately on the day on which they are signed by an authorized person. The original of the message shall be sent by registered mail with a return receipt (or) by courier not later than 2 (two) working days from the date of sending the message by e-mail.

17.3. Стороны не вправе ссылаться на отсутствие надлежащего уведомления по причинам технического характера, в том числе на ошибки при указании электронного адреса в настоящем Контракте, сбой электронной почты, отсутствия уполномоченных сотрудников Стороны и т.п.

17.4. Если одна из Сторон изменит свой почтовый адрес, платежные реквизиты или иные реквизиты, то она обязана письменно уведомить об этом другую Сторону до вступления в силу этих изменений, но не позднее 3 (трех) рабочих дней со дня происшедших изменений. Если одна из Сторон не уведомила другую Сторону о таких изменениях, все сообщения, направленные другой Стороной на последний известный адрес первой Стороны (по почте, электронной почте, курьером, иными предусмотренными настоящим Контрактом способами), считаются надлежаще полученными другой Стороной со дня его отправки, независимо от фактического его получения.

17.5. Допустимыми способами направления сообщений является доставка через курьера, по почте заказным письмом с уведомлением о вручении, по электронной почте с обязательной досылкой оригинала. Подтверждение содержания отправления (опись вложения) является обязательным. Прочие способы направления сообщений не допускаются и не признаются имеющими юридическую силу, если иное прямо не предусмотрено настоящим Контрактом.

17.6. Сообщение будет считаться доставленным:

(i) в случае доставки курьером – в день доставки, указанный получающей Стороной на копии доставляемого сообщения, либо в документе, составленном курьерской службой;

(ii) в случае отправки посредством электронной почты – в день отправки сообщения, если это происходит в период с 09:00 до 18:00 (время московское);

(iii) в случае отправки заказным письмом с уведомлением о вручении – в день доставки по почтовому адресу Стороны.

17.7. Для целей настоящей статьи под электронными и почтовыми адресами понимаются адреса, указанные в соответствующем пункте настоящего Контракта или в любом другом документе, предоставленном одной из Сторон другой Стороне, в зависимости от того, какой из документов является более поздним.

17.3. The Parties shall not be entitled to refer to the lack of proper notification because of technical reasons, including errors in specifying the e-mail address in the Contract, malfunction of electronic mail, absence of authorized employees of the Party, etc.

17.4. If one of the Parties changes its postal address, payment details or other details, then this Party is obliged to notify the other Party about this in writing before these changes entry into force, but not later than 3 (three) working days from the date the changes are made. If one of the Parties failed to notify the other Party of such changes, all messages, that were sent by the other Party to the last known address of the first Party (by mail, e-mail, courier, in other ways provided in this Contract), are considered duly received by the other Party from the day it was sent, regardless of the actual receipt.

17.5. Delivery by courier, by registered mail with a return receipt, by e-mail with the obligatory sending of the original at a later stage shall be considered as acceptable methods of sending messages. Confirmation of the contents of the message (list of attachments) is mandatory. Other methods of sending messages are not allowed and are not recognized as having legal force, unless otherwise expressly stated in this Contract.

17.6. The message will be considered as delivered:

(i) in case of delivery by courier - on the day of delivery specified by the receiving Party on a copy of the delivered message, or in a document drawn up by the courier service;

(ii) in case of sending the message by e-mail - on the day the message was sent, if in time period between 9am and 6pm (Moscow time);

(iii) in case of sending the message by registered mail with a return receipt - on the day of delivery to the postal address of the Party.

17.7. For the purposes of this Contract the Parties admit that e-mail and postal addresses are the addresses specified in the relevant clause of this Contract or in any other document provided by one of the Parties to the other Party, whichever documents is later.

17.8. Бремя доказывания содержания сообщения несет Сторона, инициирующая его направление другой Стороне.

17.8. The burden of proof of the content of the message is borne by the Party initiating its sending to the other Party.

18. Приложение

18. Appendices

18.1. Приложение №1 - Спецификация.

18.1. Appendix №1 - Specification Form.

19. Адреса и банковские реквизиты Сторон

19. Addresses and bank details of the Parties

[указать наименование, адрес, банковские и иные реквизиты Продавца]

[indicate legal address and bank details]

[указать наименование, адрес, банковские и иные реквизиты Покупателя]

[indicate legal address and bank details of the Buyer]

20. Подписи Сторон / Signatures of the Parties

Продавец/ The Seller

Покупатель / The Buyer

От имени и по поручению Продавца/ For and on behalf of the Seller

От имени и по поручению Покупателя/ For and on behalf of the Buyer

[указать должность/ indicate the title]

[указать должность/ indicate the title]

_____/ *[указать Ф.И.О./ indicate the name of the signatory]*

_____/ *[указать Ф.И.О./ indicate the name of the signatory]*

INVOICE №

DATE:

SHIPPER:

Company:

Contact Person:

Telephone (fax)

Address:

Country:

CONSIGNEE:

Company:

Contact Person:

Telephone (fax):

Address:

Country:

Full description of goods	Quantity	Model, Series number	Trade mark Country of origin	Unit value in XXX	Total value in XXX
-					
			Total value		

REASON FOR EXPORT: <i>Contract of sale № of</i>
--

Terms of delivery: CPT (CIF, FOB or et.ct)_____

General director _____

Packing list N ____ of _____

To: Address: Telephones: Fax: E-mail: General Director:	Contract N _____ of _____
--	---------------------------

Description	Quantity	Package size (mm)	Quantity of packages	Net weight (kg)	Gross weight (kg)
Total					

Signature:

_____ (General director) / Name of the company

Address:

Telephones:

Расчет эффективности экспортной сделки

№ п/п	Показатель	Значение показателя
Результат (Р)		
1	Количество экспортируемого товара (N), <i>единица измерения</i>	
2	Цена (Ц _э), валюта контракта/ед.	
3	Курс валюты контракта в рублях	
4	Цена (Ц _э), инв. руб./ед.	
5	Выручка-брутто (В _б), инв. руб.	
6	Накладные расходы (НЗ), инв. руб.	
7	Выручка-нетто (В _н), инв. руб.	
Затраты (З)		
8	Полная себестоимость 1 единицы (С _п), инв. руб.	
9	Затраты на базе полной себестоимости (З), инв. руб.	
Экономический эффект экспортной сделки		
10		
Эффективность (Е, рентабельность экспортной сделки)		
11	Эффективность экспорта (Е), %	

1)

$$\begin{array}{lcl} \text{Экономический} & & \\ \text{эффект} & & \\ \text{экспортной} & = & \text{Рублевый эквивалент} \quad \quad \quad (\text{Себестоимость} * \text{Объем сделки} \\ \text{сделки} & & \text{валютной выручки от} \quad \quad \quad + \text{Накладные расходы на} \\ & & \text{сделки} \quad \quad \quad \text{экспорт}) \end{array}$$

2)

$$\begin{array}{lcl} \text{Рентабельность} & & \\ \text{экспортной} & = & \text{Рублевый эквивалент} \quad \quad \quad (\text{Себестоимость} * \text{Объем сделки} \\ \text{сделки} & & \text{валютной выручки от} \quad \quad \quad + \text{Накладные расходы на} \\ & & \text{сделки} \quad \quad \quad \text{экспорт}) \end{array}$$

Пути повышения эффективности в отношении:

-объема сделки –

- цены –

- накладных расходов –

- себестоимости –

Рекомендуемая структура презентации

1. Титульный слайд
2. Слайд, содержащий информацию о двух потенциальных странах, рассмотренных для реализации продукции, а также о методе выхода на зарубежный рынок.
3. Слайд, содержащий информацию о конкурентных преимуществах товара, а также иные сведения, использованные при составлении коммерческого предложения.
4. Слайд, отражающий основные результаты переговоров, в том числе положенные в основу внешнеторгового контракта (количество товара, стоимость поставки, условия поставки в соответствии с Инкотермс 2020, маршрута доставки и вид транспорта).
5. Слайд, отражающий условия выпуска товара, в том числе информацию о разрешительных документах на вывоз товара с таможенной территории ЕАЭС, о документах, подтверждающих соблюдение мер нетарифного регулирования и др.
6. Слайд, отражающий информацию об эффективности экспортной сделки, предложения о повышении эффективности в отношении объема сделки, цены, накладных расходов, себестоимости и др.
7. Слайд, отражающий информацию о вкладе каждого участника команды.
8. Заключительный слайд.