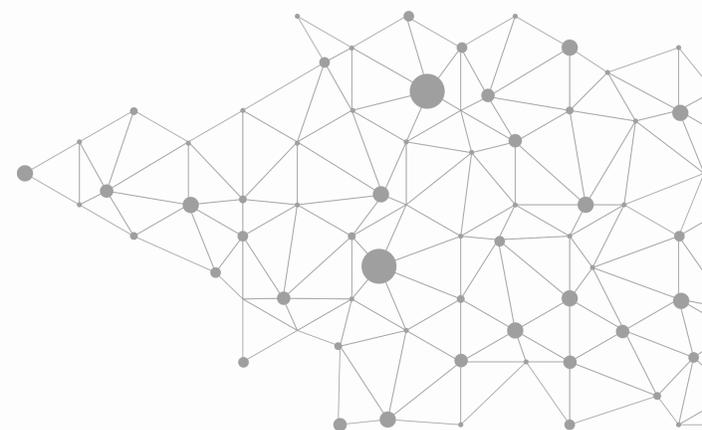




SUOMI  
FINLAND

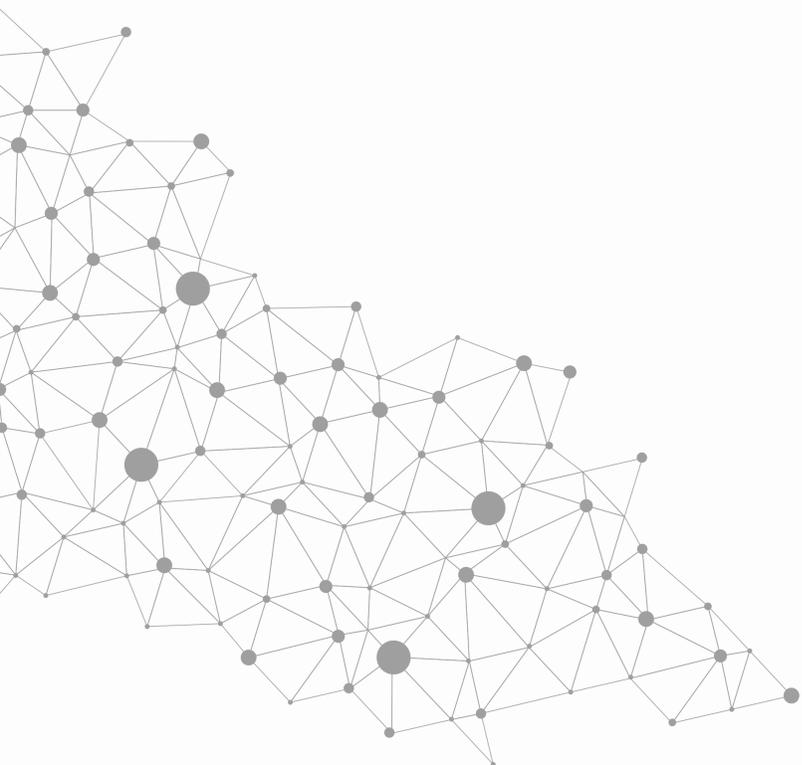


PEACEBUILDING  
FUND



# РУКОВОДСТВО

по составлению экспортного  
контракта и подготовки  
сопроводительных документов





**© 2025 Программа развития ООН в Кыргызской Республике (ПРООН)**

Данная публикация может быть воспроизведена полностью или частично в любой форме в образовательных или некоммерческих целях без специального разрешения правообладателя при условии ссылки на источник.

Упоминание конкретных организаций, мест, услуг или продукции некоторых изготовителей не означает, что ПРООН в Кыргызской Республике поддерживает или рекомендует их, отдавая им предпочтение по сравнению с другими организациями, местами, услугами или продукцией аналогичного характера, не упомянутыми в тексте.

ПРООН в КР приняла все разумные меры предосторожности для проверки информации, содержащейся в настоящей публикации. Тем не менее, опубликованные материалы распространяются без какой-либо чётко выраженной или подразумеваемой гарантии. Ответственность за интерпретацию и использование материалов ложится на пользователей.

Рисунки, фотографии и иллюстрации использованы в соответствии с требованиями к публикациям агентств ООН.

# ВВЕДЕНИЕ

## КОНТРАКТ — ЭТО НЕ ФОРМАЛЬНОСТЬ. ЭТО БРОНЯ ВАШЕГО ЭКСПОРТА.

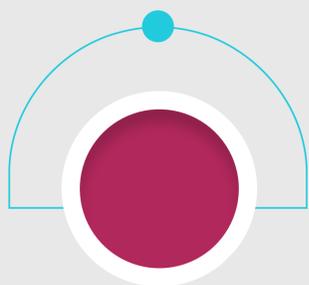
Внешнеэкономическая сделка начинается с handshake, но заканчивается всегда на бумаге. И если эта бумага написана нечётко, неполно, по шаблону «с интернета» — не спасёт ни доверие, ни репутация, ни цена. Деньги не переведут. Груз не примут. Претензию не оспорите.



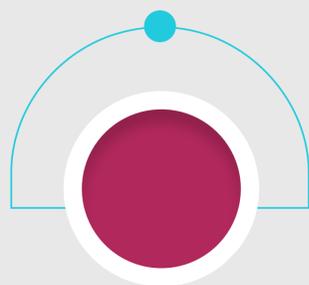
**Контракт и документы — это не «для галочки». Это ваша гарантия, ваш порядок, ваш контроль. Они позволяют не просто «отгрузить товар», а пройти таможеню, получить оплату, урегулировать споры, подтвердить качество. Именно поэтому это руководство — не просто свод статей и терминов. Это рабочий инструмент для тех, кто хочет выстроить экспорт на прочном основании.**

### Что даёт вам руководство

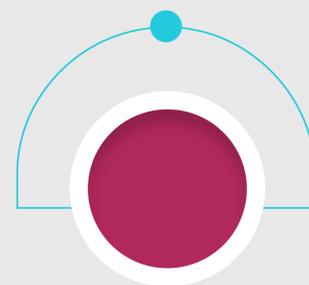
Структуру экспортного контракта, с чёткими пояснениями по каждому разделу



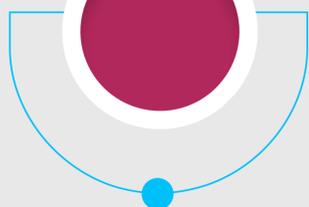
Перечень и описание всех сопроводительных документов



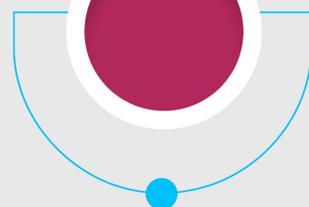
Особенности оформления в зависимости от страны



Образцы формулировок, которые можно вставить в шаблон без риска



Ответы на реальные вопросы: как подписывать, как согласовывать, что можно упростить



### Контракт — это как маршрут для логистики. Без него вы не знаете, куда приедете.

С помощью этого руководства вы сможете не просто подписать бумагу, а выстроить систему: от условий сделки до контроля документов, от согласования с партнёром до таможенного оформления.

### Из чего состоит надёжный экспортный контракт — и почему каждый пункт важен

Контракт — это не запутанный юридический текст. Это чёткий, логичный, защищающий обе стороны документ. Он говорит: «Мы договорились о сделке, которая основана на условиях и ценах согласованных обеими сторонами». Руководство помогает составить такой контракт быстро, понятно и безопасно — даже если у вас нет штатного юриста.



# ЧТО ДОЛЖНО БЫТЬ В КАЖДОМ ЭКСПОРТНОМ КОНТРАКТЕ

Раздел	Условия сделки
Предмет контракта	Что именно поставляется, в каком количестве, по какой цене
Сроки поставки	Когда, где и в какие сроки вы обязуетесь отгрузить товар
Условия оплаты	Как, когда и на каких условиях покупатель платит
Требования к качеству и упаковке	Чтобы избежать споров на таможне и претензий от клиента
Инкотермс	Кто отвечает за перевозку, страхование, риски
Форс-мажор	Что делать, если вмешалась «высшая сила» — от пандемии до войны
Арбитраж и споры	Где и как решаются конфликты, если они возникнут

Каждый из этих пунктов не просто формальность. Это способ защитить свою продукцию, деньги и репутацию и иметь возможность требовать возмещения от партнера.

## СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ: ЧТО ГОТОВИТЬ К КАЖДОЙ ОТГРУЗКЕ



**ИНВОЙС**



**УПАКОВОЧНЫЙ  
ЛИСТ**



**СЕРТИФИКАТЫ**  
(КАЧЕСТВА, ПРОИСХОЖДЕНИЯ,  
ФИТОСАНИТАРНЫЕ И Т.Д.)



**КОНТРАКТ**



**ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ**  
(CMR, КОНОСАМЕНТ И Т.П.)



**ДОПОЛНИТЕЛЬНО**  
— В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РЫНКА:  
ДЕКЛАРАЦИИ, РАЗРЕШЕНИЯ, МАРКИРОВКА  
НА ЯЗЫКЕ СТРАНЫ

Руководство объясняет, какие документы обязательны, а какие — по требованию покупателя или законодательства.



# ЧАСТЫЕ ОШИБКИ

КОТОРЫЕ ВЕДУТ К ПОТЕРЯМ:

- **Не указан валютный курс:** курс упал, вы в минусе
- **Не прописано, кто платит за доставку.** Партнёр отказывается
- **Не подтверждён стандарт качества.** Груз возвращают
- **Нет подписей и печатей.** Банк не принимает документы
- **Один товар, но два разных названия в разных документах.** Таможня блокирует

**Все эти ситуации — не редкость. И они обходятся дорого.**

## Что делает это руководство незаменимым

- Простым языком объясняет сложные термины
- Даёт готовые формулировки
- Помогает адаптировать контракт под конкретную сделку
- Подсказывает, как избежать споров и ускорить таможню
- Помогает компаниям сэкономить на юридических услугах — без потери качества

## Контракт — не барьер.

А ваша платформа для роста.

Когда у вас есть чёткий, понятный и выверенный контракт — вы не боитесь сделок. **Вы выходите на новые рынки уверенно.** Вы экономите нервы, деньги и время.



**Скачайте руководство, используйте его в каждой сделке — и стройте экспорт, в котором вы управляете рисками, а не наоборот.**

Подробная версия данного руководства доступна по QR коду

