



Демидовский
университет



ФОНД
ПРЕЗИДЕНТСКИХ
ГРАНТОВ



**Важные моменты
при покупке авто
из-за рубежа**

Покупка автомобиля из-за рубежа может быть выгодной, когда покупатель ищет редкую комплектацию, модель, которая не продается в России, более широкий выбор или цену ниже российского рынка. Однако такая сделка сложнее обычной покупки: автомобиль нужно выбрать, оплатить, доставить до РФ, растаможить, оформить документы для регистрации в России и только после этого поставить на учет

Главный риск состоит не только в том, что **машина может оказаться с дефектами**. Важно заранее понять, кто отвечает за каждый этап перемещения автомобиля: подбор автомобиля, проверку продавца, оплату, доставку, таможенную, оформление СБКТС, ЭПТС и передачу машины покупателю

Используемые сокращения:

VIN - уникальный номер автомобиля, по которому сверяют кузов, документы и историю.

ДКП - договор купли-продажи.

Инвойс - счет от иностранного продавца с ценой автомобиля и реквизитами оплаты.

ЕАЭС - Евразийский экономический союз, важен для таможенных правил.

ТД-6 - пассажирская таможенная декларация при самостоятельном ввозе.

СБКТС - свидетельство о безопасности конструкции транспортного средства.

ЭПТС - электронный паспорт транспортного средства, необходимый для регистрации в РФ.

ЭРА-ГЛОНАСС - система экстренного вызова, которая может требоваться при оформлении.

Утильсбор - обязательный платеж, связанный с будущей утилизацией автомобиля.

Перед заключением договора **ВАЖНО** оценить **2 вида рисков:**

Технические: скрытые дефекты, последствия ДТП, скрученный пробег, повреждения при перевозке, неисправные агрегаты, несоответствие комплектации, проблемы с безопасностью конструкции и невозможность пройти оформление без дополнительных работ

Юридические и логистические: непонятная роль посредника, отсутствие СБКТС или ЭПТС, занижение таможенной стоимости, доначисление утильсбора, плавающий курс валюты (возможна разница в цене авто на момент заказа и на момент доставки), скрытые комиссии, нарушение сроков доставки, передача автомобиля без полного комплекта документов

Основные правила безопасности до передачи денег:

- 1)** определите способ покупки и лицо, которое отвечает за конечный результат
- 2)** проверьте продавца, посредника, VIN, инвойс и документы на автомобиль
- 3)** требуйте смету не общей суммой, а по строкам: авто, логистика, таможня, утильсбор, брокер, СБКТС, ЭПТС, комиссия
- 4)** фиксируйте цену, вид валюты, курс валюты, сроки и порядок доплат только письменно
- 5)** не подписывайте договор, где исполнитель оказывает только консультации и не обязан передать конкретный автомобиль
- 6)** к передаче автомобиля должен быть акт приема-передачи с VIN, пробегом, комплектностью, документами и замечаниями

I. ЗАЧЕМ ПОКУПАЮТ АВТО ИЗ-ЗА РУБЕЖА

К такому варианту обычно прибегают, когда хотят получить автомобиль с нужной комплектацией, более свежий год выпуска, редкую модель, электромобиль, автомобиль с иностранного

аукциона или машину, которая официально не представлена на российском рынке. Иногда покупатель рассчитывает сэкономить за счет цены за рубежом. Но экономия должна оцениваться только после расчета всех расходов. Цена автомобиля по объявлению или аукциону - это не итоговая стоимость. К ней добавляются доставка, страховка, таможенные платежи, утильсбор, услуги брокера, оформление СБКТС/ЭПТС, комиссия посредника и возможные расходы при изменении курса валюты

Главное правило: сравнивайте не цену автомобиля за рубежом, а конечную цену автомобиля в России с полным комплектом документов и возможностью постановки на учет

II. ТРИ СХЕМЫ ПОКУПКИ

1. Самостоятельная покупка

Смысл: покупатель сам ищет автомобиль, общается с продавцом, оплачивает инвойс, организует перевозку, таможенное оформление и постановку на учет в РФ.

Плюсы: меньше комиссий, полный контроль выбора, цены, продавца и платежей.

Минусы: нужны знания иностранного языка, опыт, понимание валютных платежей, логистики, таможенных правил и правил оформления документов в РФ.

Что особенно важно: сохранить переписку, инвойс, подтверждения оплаты, транспортные документы, таможенную декларацию, документы о прохождении осмотра, СБКТС и ЭПТС

2. Агент или частный помощник

Смысл: покупатель нанимает человека или фирму для подбора, осмотра, торга, перевода документов, оплаты, доставки и первичной проверки автомобиля.

Плюсы: экономит время покупателю, помогает ориентироваться на иностранном рынке, может проверить автомобиль на месте и организовать логистику доставки.

Минусы: риск устных обещаний, скрытой комиссии, неясной ответственности и ситуации, когда посредник заявляет, что он только «помогал», но не отвечал за результат.

Что требовать: заключить письменный договор, предоставить полную смету расходов (детализованную по видам расходов); предусмотреть в договоре: конкретный срок поставки, ответственность за документы, порядок возврата денег и обязанность передать автомобиль с оформленным СБКТС и действующим ЭПТС.

3. Автосалон / «параллельный импорт»

Смысл: автосалон или индивидуальный предприниматель, осуществляющий профильную деятельность по продаже автомобилей, обещает привезти автомобиль под заказ либо продает уже ввезенный автомобиль.

Плюсы: один исполнитель от заказа до передачи автомобиля, проще общение и приемка, иногда автомобиль уже находится в России. При работе с юридическим лицом или ИП можно использовать механизмы Закона РФ «О защите прав потребителей».

Минусы: выше цена, допущены, сложные кредитные условия, плавающий курс, договоры на консультационные услуги, риск ввоза через третье лицо ради льготного утильсбора

ВНИМАНИЕ! Если салон просит подписать договор только на информационно-консультационные услуги и не берет на себя обязанность передать конкретный автомобиль, это опасная схема. В таком случае покупатель оплачивает «услуги», но исполнитель может не отвечать за поставку машины, ее состояние и документы

III. ЧТО ПРОВЕРИТЬ ДО ПОДПИСАНИЯ ДОГОВОРА

1. Автомобиль:

- марка, модель, год выпуска, цвет, комплектация, двигатель, пробег, допустимый износ;
- VIN и его совпадение в объявлении, инвойсе, документах и на кузове;
- фото, видео, аукционный лист, сведения о ДТП, ремонте и состоянии кузова;
- наличие ключей, документов, сервисной истории и ограничений по стране покупки

2. Продавец или посредник:

- кто является продавцом автомобиля, кто получает деньги, и кто отвечает перед покупателем;
- полные паспортные данные физического лица (индивидуального предпринимателя) либо реквизиты организации;
- право посредника действовать от имени покупателя или продавца;
- адрес для направления претензий и порядок связи

3. Договор:

- точный предмет договора: конкретный автомобиль или подбор/доставка автомобиля;
- твердая смета и запрет изменять цену без письменного соглашения;
- сроки покупки, доставки, таможни, оформления документов и передачи автомобиля;
- ответственность за: просрочку, отсутствие документов, повреждение или утрату машины;
- условие о передаче СБКТС, ЭПТС со статусом, позволяющим регистрацию, и документов об уплате утильсбора

IV. СМЕТА, ТАМОЖНЯ И ЛОГИСТИКА

Нормальная смета не выглядит одной общей суммой. Все платежи должны быть разложены по строкам, чтобы покупатель понимал, за что он платит и кто несет риск увеличения расходов

Что должно быть в смете:

- **инвойс** - цена автомобиля у иностранного продавца;
- **логистика** - порт, автовоз, контейнер, склад, перегон, страховка перевозки;
- **депозит** - таможенное обеспечение, которое вносится заранее;
- **пошлина**, таможенный сбор, НДС/акциз при необходимости, утильсбор;
- **услуги брокера, оформление СБКТС, ЭПТС и при необходимости ЭРА-ГЛОНАСС;**
- **комиссия** агента, салона или поставщика отдельной строкой

Последовательность ввоза:

- проверить продавца, VIN, инвойс, фото и документы;
- рассчитать предварительную стоимость таможни и доставки;
- внести таможенное обеспечение и получить подтверждение;
- выбрать способ доставки: автовоз, контейнер или самостоятельный перегон;
- при получении автомобиля подать декларацию, передать документы инспектору таможни и пройти осмотр;
- оплатить начисленные платежи, оформить СБКТС и ЭПТС;
- принять автомобиль по акту и поставить его на учет в ГИБДД

Важно: если не хватает документов или есть сомнения в достоверности сведений, автомобиль могут направить на склад временного хранения до устранения нарушений. Поэтому все документы нужно готовить заранее и хранить копии

V. ДОКУМЕНТЫ И СПОСОБЫ ПЕРЕВОЗКИ

Основной комплект документов:

- договор купли-продажи либо агентский договор/договор поручения;
- инвойс и подтверждение оплаты;
- регистрационные документы на автомобиль в стране покупки;
- таможенная декларация и документы об уплате платежей;

- договор или заявка на перевозку;
- страховка, если она предусмотрена маршрутом или договором;
- СБКТС, ЭПТС, документы по утильсбору

Контейнер: коносамент, инвойс, упаковочный лист, декларация, документы перевозчика. Важно заранее знать номер контейнера, маршрут, сроки прибытия и кто отвечает за сохранность автомобиля

Автовоз: договор или заявка на перевозку, акт приема-передачи, фото до погрузки и после выгрузки, указание состояния автомобиля, ключей и документов

Самостоятельный перегон: регистрационные документы, страховка, водительские документы, чистый кузов для осмотра, минимум топлива, отсутствие личных вещей в салоне. При перегоне нужно заранее проверить требования к транзитным номерам и страховке

Отдельно про риски: в договоре желательно указать момент перехода риска случайной гибели или повреждения автомобиля. Если этот момент не определен, при повреждении в пути будет сложнее понять, кто отвечает: продавец, перевозчик, агент или покупатель

VI. ОПЛАТА: ЛИЧНЫЕ СРЕДСТВА И КРЕДИТ

Покупка за личные средства

Самый безопасный подход – поэтапная оплата, когда отдельно оплачиваются: услуги агента, стоимость автомобиля по инвойсу, таможенные платежи, логистика и финальный расчет при передаче автомобиля. Чем понятнее назначение каждого платежа, тем проще доказать, за что именно были переданы деньги

Желательно: переводить платежи с указанием назначения, сохранять чеки, платежные поручения. Перед переводом денег убедиться, что перевод осуществляется на реквизиты физического лица или организации, с которыми заключен договор

Если для оплаты используются наличные денежные средства, то нужно брать расписки, в которых указано, за что (на какие расходы) переданы деньги. Но лучше стараться не передавать крупные суммы наличными по простой расписке, а тем более без договора и сметы.

Покупка в кредит

Если автомобиль еще не находится в России, то банк может выдать не автокредит, а потребительский кредит. После получения автомобиля и постановки его на учет в России, можно, оценив финансовую целесообразность, попытаться «прекредитоваться» на автокредит. Поэтому нужно внимательно читать кредитный договор, индивидуальные условия, график платежей, условия о страховках и дополнительных услугах

Особая опасность: страховки, независимые гарантии, абонентские договоры и «помощь на дорогах» могут быть включены в «тело кредита» (то есть в сумму получаемых от банка кредитных средств). Из-за этого фактическая цена автомобиля становится выше. При этом отказ от таких допугслуг может повлиять на размер процентной ставки

VII. ЕСЛИ ПОСЛЕ ОПЛАТЫ ВОЗНИКЛИ ПРОБЛЕМЫ

Главное правило - не спорить устно и не соглашаться на новые условия автоматически. Нужно фиксировать нарушение, сохранять документы и направлять письменные требования

1. Срок поставки сорван:

- проверьте срок в договоре и не подписывайте дополнительное соглашение о продлении, если не согласны;
- направьте претензию с требованием передать автомобиль в новый срок либо вернуть деньги;
- если продавец - автосалон или индивидуальный предприниматель, то можно ссылаться на Закон РФ «О защите прав

потребителей»; если посредник - физическое лицо, спор решается по ГК РФ

2. Требуют доплату:

- смотрите в договоре: была ли цена твердой, и кто по договору несет риск роста курса, пошлин, логистики;
- требуйте документы, подтверждающие реальные расходы;
- не подписывайте дополнительное соглашение, не изучив его условий, особенно если оно ухудшает положение покупателя и снимает ответственность с исполнителя

3. Пришел не тот автомобиль или авто с дефектами:

- не подписывайте акт без замечаний;
- впишите в акт все дефекты, несоответствия, отсутствие документов, ключей или комплектации;
- сделайте фото, видео, заключение сервиса или эксперта;
- письменно требуйте уменьшения цены, устранения недостатков, замены автомобиля или возврата денег - в зависимости от договора и характера нарушения

4. Нет СБКТС, ЭПТС или возникли проблемы с утильсбором:

- запросите у продавца/агента документы об оформлении, оплате и статусе ЭПТС;
- не принимайте автомобиль как полностью переданный, если без документов его невозможно поставить на учет;
- указывайте в претензии, что автомобиль передан без результата, ради которого заключался договор

Что приложить к претензии:

- договор, смету, допсоглашения, инвойс, переписку и рекламу;
- чеки, платежки, банковские выписки, расписки;
- фото и видео автомобиля при приемке;
- акт приема-передачи с замечаниями;
- заключение сервиса или эксперта, если есть дефекты;

- таможенные, транспортные документы, СБКТС/ЭПТС либо подтверждение их отсутствия.

VIII. «КРАСНЫЕ ФЛАГИ» ИЛИ НА ЧТО ОБРАТИТЬ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ

Остановитесь, если:

- продавец или посредник торопит и требует крупный задаток сразу;
- нет точного VIN автомобиля, срока его поставки, сметы и ответственности;
- договор называется консультационным, а не обязывает передать конкретный автомобиль;
- обещают ЭПТС, СБКТС или документы «потом»;
- машину ввозят на третье лицо ради льготного утильсбора;
- в договоре цена одна, а фактически платить предлагают больше;
- предлагают подписать дополнительное соглашение о продлении сроков или увеличении цены после оплаты;
- деньги просят передать наличными или по расписке без указания цели платежа;
- деньги просят перевести на реквизиты другой организации/ другого физического лица, а не того, с кем заключается договор

Перед первой крупной оплатой должно быть понятно:

- какой автомобиль покупается, с каким VIN и в каком состоянии;
- кто продавец, кто посредник и кто отвечает за конечный результат;
- сколько стоит автомобиль и каждая услуга отдельно;
- кто несет риск утраты, повреждения, изменения курса, роста платежей и задержек;
- какие документы покупатель получит и в какой срок;
- что будет при просрочке, дефектах, отказе в регистрации или отсутствии ЭПТС/СБКТС

Главное правило: деньги переводятся только после проверки цены, документов, юридической роли продавца/посредника, условий договора и порядка оформления автомобиля в России

Пошаговая инструкция подготовлена в рамках проекта «Юристы на защите прав и интересов семей Ярославской области», реализуемого при поддержке Фонда президентских грантов, студентами второго курса юридического факультета ЯрГУ им. П.Г. Демидова: Уколов Егор, Колокольников Илья, Калачев Максим, Зиновьев Степан, Ушаков Артем

Наставник: Ольга Игоревна Сочнева